



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
CURSO: BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
PROFESSOR: HÉBER LAVOR MOREIRA

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E ORÇAMENTÁRIA



Estudo de Viabilidade Econômica da Boutique J & L

Laurianne Jucá Coimbra

Graduando de Ciências Contábeis da UFPA

Laury19@ig.com.br

Jorge Edísio de Castro Teixeira

Graduando de Ciências Contábeis da UFPA

capbombeiro2004@gmail.com

Heber Lavor Moreira

Professor Orientador

heber@peritocontador.com.br

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	4
1. TÍTULO DO ESTUDO.....	5
1.2. Delimitação do estudo.....	5
1.3. Objetivo do estudo.....	5
2. PÚBLICO ALVO	5
3. PLANO DE NEGÓCIOS.....	6
3.1 Estrutura do Plano de Negócios.....	6
3.2 Benefícios na elaboração de um plano de negócios.....	6
4. PLANO DE INVESTIMENTOS.....	6
4.1 Recursos Necessários	7
4.2 Benefícios Esperados.....	7
4.3 Avaliação do Desempenho e Etapas Fundamentais	7
5. ANÁLISE DA EMPRESA	7
5.1 Mercados.....	7
5.2 Clientes	8
5.3 Posição Tecnológica.....	8
5.4 Análise de Custos	8
6. Pontos Fortes e Fracos da Empresa	8
7. ANÁLISE DO MERCADO	9
7.1 Alcance e Distribuição do Mercado.....	9
7.2 Principais Clientes e Concentração	9
7.3 Tática de Vendas	9
7.4 Os Principais Competidores.....	9
8. DADOS FINANCEIROS	9
8.1 Fontes de Recursos Financeiros.....	9
8.2 Balanço Patrimonial Inicial e Projetado	10
8.3 Projeção do Fluxo de Caixa	10
8.4 Ponto de Equilíbrio.....	11
9. INDICADORES DE DESEMPENHO FINANCEIRO	11
9.1 Endividamento Total.....	11
9.2 Garantia de Capital de Terceiros.....	11
9.3 Imobilização do Capital Próprio	11
9.4 Liquidez Geral.....	11
9.5 Capital Circulante Líquido.....	12
9.6 Liquidez Instantânea ou Absoluta	12
9.7 Liquidez Seca	12
9.8 Liquidez Corrente.....	12
Considerações Gerais.....	13
ANEXO I.....	14
ANEXO II.....	15
ANEXO III.....	16
ANEXO III.....	17
ANEXO IV	18
ANEXO V	19
ANEXO VII.....	22
REFERÊNCIA BIBLIOGRAFIA	23

INTRODUÇÃO

No Brasil a Cultura do planejamento estratégico ou de um plano de negócios ainda não esta bem caracterizada. O que acontece é que muitos querem ter o seu próprio negócio, entretanto não fazem qualquer espécie de planejamento e encaram o negócio como sendo algo fácil de lidar, por isso muitas empresas não conseguem sobreviver ao primeiro ano de funcionamento e pouquíssimas ao quinto ano.

Pretende-se, com este trabalho, mostrar aos futuros empresários a necessidade de se fazer um planejamento antes de montar o próprio negócio e que este fato pode garantir a existência de sua empresa no mercado competitivo por um tempo, no mínimo, superior ao pretendido inicialmente. Por meio deste trabalho espera-se que o empreendedor entenda a necessidade e a importância da estrutura do Plano de negócios antes do inicio das atividades da empresa ou ainda até mesmo no momento da formação da idéia do referido negocio.

1. TÍTULO DO ESTUDO

Estudo de viabilidade econômico financeira de uma micro-empresa na região metropolitana de Belém.

1.2. Delimitação do estudo

Este estudo visa mostrar as práticas contábeis como ferramentas fundamentais à estrutura de planejamento de um empreendimento onde serão comercializadas roupas masculinas e femininas, atendendo a uma faixa etária de 13 a 40 anos, além de outros acessórios como bolsa e etc. A loja irá atender a todas as classes sociais, disponibilizando produtos de altíssima qualidade a um custo baixo.

1.3. Objetivo do estudo

A pesquisa tem por objetivo revelar a importância de se manter a estrutura do planejamento estratégico como ferramenta de gestão essencial para a implantação de um negócio por meio do Estudo da viabilidade Econômica de uma Boutique denominada J & L, onde serão vendidas roupas e acessórios masculinos e femininos, localizada na Avenida Presidente Vargas, 1562. Pretende-se ainda mostrar a relevância de se fazer um plano de negócios para o desenvolvimento correto do empreendimento, no que se refere à redução dos riscos de falência.

2. PÚBLICO ALVO

A pesquisa visa orientar, no que for pertinente, os alunos do meio acadêmico, e direcionar o pequeno empresário à boa administração e planejamento de seu negócio afim de que o micro empresário entenda a essencialidade do plano de negócios para o sucesso e a permanência de seu empreendimento no mercado por mais tempo.

3. PLANO DE NEGÓCIOS

Instrumento de apoio à tomada de decisões e ao planejamento, que possibilita ao empreendedor a viabilidade ou não da empresa que está sendo criada. Sua principal função é promover uma boa estratégia de gestão empresarial

3.1 Estrutura do Plano de Negócios

- ✓ Objetivos;
- ✓ Produtos e Serviços;
- ✓ Estratégias de Marketing;
- ✓ Situação financeira;
- ✓ Mercado.

3.2 Benefícios na elaboração de um plano de negócios

- ✓ Avaliação do desenvolvimento do negócio;
- ✓ Redução do risco de falência;
- ✓ Aprimoramento da idéia.

4. PLANO DE INVESTIMENTOS

É a fase do estudo em que é efetuado o levantamento de todos os custos e despesas necessários ao bom funcionamento da empresa. São levantados também os bens que serão utilizados para a implantação da empresa.

É fundamental que seja estabelecida esta fase do negócio haja vista que por meio dela serão dimensionados todos os custos que serão incorridos durante a fase de implantação, por isso deve-se ter cuidado para relacionar a maior quantidade de itens necessários a fim de que o estudo se torne bem mais próximo da realidade. São efetuadas as listas dos possíveis custos diretos e indiretos que serão utilizados, assim como das despesas fixas mensais e a lista

de bens que serão utilizados no funcionamento do dia-a-dia da empresa. São colocados também os gastos pré - operacionais.

4.1 Recursos Necessários

Os recursos necessários para o negócio requerem um investimento considerável, visto que o negócio precisa de equipamentos de informática e compra de estoques é necessário uma certa quantia em dinheiro para a compra desses equipamentos e mercadorias imprescindíveis para o funcionamento da atividade. As vendas são efetuadas com o pagamento a vista que permite adquirir as mercadorias da mesma forma. Os recursos necessários serão apresentados em uma lista de necessidades no Anexo I.

4.2 Benefícios Esperados

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

4.3 Avaliação do Desempenho e Etapas Fundamentais

O bom desempenho da empresa se dará aproveitando o potencial do local para vendas de mercadorias com valores populares. Esse aproveitamento se dará com o bom atendimento aos clientes, proporcionando a satisfação por ele almejada. Assim, o negócio cumprirá as etapas necessárias ao bom desempenho do empreendimento.

5. ANÁLISE DA EMPRESA

5.1 Mercados

O mercado consumidor, a cada ano que passa fica cada vez mais diversificado. Isso está ocorrendo, sobretudo, devido o crescimento do turismo no Estado do

Pará, no qual está inserida a capital Belém que possui vários pontos turísticos mais os principais mercados ainda é o interno.

5.2 Clientes

Diversos são os tipos de clientes que apreciam andar na presidente Vargas, mas os principais representantes dos consumidores são os freqüentadores diários do comércio que engloba as pessoas que vão as compras, os trabalhadores das lojas e dos demais setores do comércio, como os vendedores de frutas, ervas, descartáveis, refeições, entre outros, além é claro dos turistas que ao conhecer Belém, passam pela avenida.

5.3 Posição Tecnológica

A nossa empresa dispõe de equipamentos de informática nos quais contém as informações sobre os estoques, máquina registradora e etc. para melhor atender nossos clientes.

5.4 Análise de Custos

Os custos totais dos produtos da empresa foram encontrados somando-se todos os custos variáveis, custos fixos e despesas fixas, depois rateado para os produtos. A análise dos custos está alistada no Anexo II

6. Pontos Fortes e Fracos da Empresa

Nossa empresa possui no âmbito interno e externo pontos fracos e fortes:

Os pontos fortes são:

- ✓ Grande fluxo de pessoas que passam diariamente pela avenida;
- ✓ Grande procura em épocas de comemorações (dia das crianças, círio, natal, etc.).

Os pontos fracos são:

- ✓ Grande concorrência, principalmente com os comerciantes no ver-o-peso, e em outras partes do comércio;

7. ANÁLISE DO MERCADO

7.1 Alcance e Distribuição do Mercado

O comércio na avenida presidente Vargas tem alcance em todas as classes sociais, mas o principal mercado consumidor é a população de baixa renda, que frequenta a área comercial pela oferta de preços baixos nos diversos produtos a venda no local.

7.2 Principais Clientes e Concentração

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

7.3 Tática de Vendas

A nossa empresa usa como tática de venda aproveitar o grande número de pessoas que passam pela avenida durante o dia, oferecendo acessórios e vestimentas de qualidade associado ao preço baixo.

7.4 Os Principais Competidores

Os principais competidores são as grandes loja de confecções existentes na área comercial como manolito, makell, etc.

8. DADOS FINANCEIROS

8.1 Fontes de Recursos Financeiros

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

8.2 Balanço Patrimonial Inicial e Projetado

O Balanço Patrimonial foi elaborado a partir as situação da empresa no momento da constituição sendo avaliado a preço de mercado e feita uma projeção para os próximos 5 anos. Conforme Anexo III.

8.3 Projeção do Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa foi projetado para analisar quanto se deseja alcançar com o decorres dos anos com um crescimento de 20% ao ano. Conforme Anexo IV.

8.4 Demonstração do Resultado do Exercício

A demonstração do Resultado do Exercício nos mostra que com o decorrer dos anos a empresa aumento as suas vendas tendo assim grande lucratividade. Conforme Anexo V.

8.4 Valor Presente Líquido

Analisando o valor presente líquido e a Taxa Interna de Retorno conforme anexo VI.

O VPL - Valor Presente Líquido do Capital - investido R\$ 10.770,00 corresponderá a R\$ 259.646,65 Cinco anos depois, significando que o investimento é economicamente atrativo, pois o valor presente das entradas de caixa é maior do que o valor presente das saídas de caixa;

A TIR - Taxa Interna de Retorno - é o percentual de retorno obtido sobre o saldo investido e ainda não recuperado pelo projeto de investimento. É a taxa de juros que torna o valor presente das entradas de caixa igual ao valor ao presente das saídas de caixa do projeto, neste caso a TIR foi igual a 629%, significando que para esse empreendimento ser economicamente atrativo precisará de uma Taxa Mínima de Atratividade menor que a Taxa Interna de Retorno;

8.4 Ponto de Equilíbrio

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

9. INDICADORES DE DESEMPENHO FINANCEIRO

Os indicadores financeiros serão avaliados conforme o Anexo VIII.

9.1 Endividamento Total

Podemos observar conforme o anexo que a empresa possui no decorrer dos anos mais autonomia pois o indicador de endividamento está próximo do zero.

9.2 Garantia de Capital de Terceiros

Neste indicativo percebemos que a empresa no decorrer dos anos vem ganhando credibilidade no mercado pois esse indicativo aumenta no decorrer dos anos.

9.3 Imobilização do Capital Próprio

No primeiro ano de atividade analisada está, em sua maior parte, absorvido pelas imobilizações. Contudo, como os bens possuem vida útil bastante longa, o índice de imobilização do capital próprio vai diminuindo progressivamente com o passar dos anos, fazendo com que a posição financeira da empresa melhore com o passar do tempo.

9.4 Liquidez Geral

Este índice evidencia a capacidade financeira da empresa em honrar seus compromissos de curto e longo prazo. Como a empresa só vende a vista este índice é bastante elevado, podendo desfrutar de uma boa situação financeira para honrar com seus compromissos.

9.5 Capital Circulante Líquido

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

9.6 Liquidez Instantânea ou Absoluta

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

9.7 Liquidez Seca

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

9.8 Liquidez Corrente

Esse índice mostra que a empresa tem um curto período de giro, fazendo com que o estoque gire mais rápido como é demonstrado pelo caixa da empresa.

Considerações Gerais

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

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

Este estudo é de fundamental importância visto que os estudos dos indicadores financeiros, assim como a projeção do balanço e do fluxo de caixa auxiliam da melhor forma ao investidor se deve abrir ou não um negócio.

ANEXO I**FOLHA DO PRODUTO**

QUADRO RESUMIDO DO CUSTO TOTAL DE CADA PRODUTO DA BOUTIQUE J & L							
PRODUTO	Custo Variável	Custo Fixo	Desp. Fixas	Vr Total por Unidade	Custos e Desp Fixas/ Mês	Quantidade	Vr Total por Produto
Camisa Feminina	6,26	4,50	0,18	10,94	328,00	70,00	766,00
Camisa Masculina	9,30	5,26	0,21	14,77	328,00	60,00	886,00
Calça Feminina	15,23	3,94	0,16	19,33	328,00	80,00	1546,00
Calça Masculina	15,30	5,26	0,21	20,77	328,00	60,00	1246,00
Saia	11,45	7,88	0,32	19,65	328,00	40,00	786,00
Bolsas	8,36	6,31	0,25	14,92	328,00	50,00	746,00
Bermuda Feminina	11,33	5,73	0,23	17,29	328,00	55,00	951,00
Bermuda Masculina	10,36	6,31	0,25	16,92	328,00	50,00	846,00
Biquini	9,23	3,94	0,16	13,33	328,00	80,00	1066,00
Sungas	8,30	5,26	0,21	13,77	328,00	60,00	826,00
TOTAL					3280,01		9665,01

ANEXO II

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS E DESPESAS

CUSTOS VARIÁVEIS				CUSTOS FIXOS			
ITENS	QTDE.	VR. UNIT.	VALOR TOTAL	ITENS	QTDE.	VR. UNIT.	VR. TOTAL
Mat. Para Revenda			6.205,00	Mão-de-Obra direta (Caixa)	1	400	400,00
Camisa Feminina	70	6	420,00	Mão-de-Obra direta (Vendedor)	2	400	800,00
Camisa Masculina	60	9	540,00	Energia Elétrica	1	50	50,00
Calça Feminina	80	15	1.200,00	Telefonia	1	100	100,00
Calça Masculina	60	15	900,00	Honorários Contábeis	1	800	800,00
Saia	40	11	440,00	Aluguel da Loja	1	1000	1.000,00
Bolsas	50	8	400,00	SUBTOTAL			3.150,00
Bermuda Feminina	55	11	605,00				
Bermuda Masculina	50	10	500,00				
Biquini	80	9	720,00				
Sungas	60	8	480,00				
Outros			180,00				
Embalagem para produto	100	0,3	30,00				
Cruzetas	100	1,5	150,00				
SUBTOTAL	605		6.385,00				

DESPESAS FIXAS			
ITENS	QTDE.	VR. UNIT.	VR. TOTAL
Água Mineral	6	4,5	27,00
Materiais de Expediente	1	50	50,00
Materiais de Limpeza	1	50	50,00
SUBTOTAL			127,00

TOTAL GERAL			9.662,00
--------------------	--	--	-----------------

ANEXO III

BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	<u>8.005,00</u>	CIRCULANTE	<u>6205,00</u>
Disponibilidades	<u>1.800,00</u>	Fornecedores	6205,00
Caixa	800,00		
Banco C/ Movimento	1000,00		
Estoques	<u>6.205,00</u>		
Materiais para Revenda	6205,00		
PERMANENTE	<u>8.970,00</u>	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	<u>10.770,00</u>
Imobilizado	<u>6.420,00</u>	Capital Social	10.770,00
Máquinas e Equipamentos	3.800,00		
Móveis e Utensílios	2.620,00		
Diferido	<u>2.550,00</u>		
Gastos Pré-Operacionais	2.550,00		
TOTAL DO ATIVO	16.975,00	TOTAL DO PASSIVO E PL	16.975,00

BALANÇO PROJETADO

ATIVO	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO05
CIRCULANTE	271.406,90	345.770,11	429.369,51	546.309,24	679.773,75
Disponível	271.406,90	345.770,11	429.369,51	546.309,24	679.773,75
Caixa	265.201,90	339.565,11	423.164,51	540.104,24	673.568,75
Estoques	6.205,00	6.205,00	6.205,00	6.205,00	6.205,00
PERMANENTE	8.970,00	8.970,00	8.970,00	8.970,00	8.970,00
Imobilizado	6.420,00	6.420,00	6.420,00	6.420,00	6.420,00
Móveis e Equipamentos	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00	3.800,00
Móveis e Utensílios	2.620,00	2.620,00	2.620,00	2.620,00	2.620,00
Diferido	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00
TOTAL DO ATIVO	280.376,90	354.740,11	438.339,51	555.279,24	688.743,75

PASSIVO	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO05
CIRCULANTE	6.205,00	6.205,00	6.205,00	6.205,00	6.205,00
Fornecedores	6.205,00	6.205,00	6.205,00	6.205,00	6.205,00
Patrimônio Líquido	274.171,90	348.535,11	432.134,51	549.074,24	682.538,75
Capital Social	10.770,00	10.770,00	10.770,00	10.770,00	10.770,00
Lucros Acumulados	263.401,90	337.765,11	421.364,51	538.304,24	671.768,75
TOTAL DO PASSIVO E PL	280.376,90	354.740,11	438.339,51	555.279,24	688.743,75

ANEXO IV

FLUXO DE CAIXA PROJETADO

	FLUXO DE CAIXA GERAL PROJETADO PARA 5 ANOS				
	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO 05
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Caixa Inicial	1.108.611,33	1.328.569,64	1.614.768,96	1.981.959,57	2.448.161,04
RECEBIMENTOS					
Faturamento	417.991,21	501.589,45	601.907,34	722.288,80	866.746,56
PAGAMENTOS					
Custos Variáveis	100.283,62	106.281,88	112.638,92	119.376,19	126.516,44
Outros C Variáveis	2.884,85	3.057,40	3.240,27	3.434,09	3.639,49
Embalagem	910,67	965,14	1.022,87	1.084,05	1.148,89
Cruzetas	12.044,74	12.765,18	13.528,70	14.337,89	15.195,48
Custo Fixo	51.229,92	54.294,13	57.541,63	60.983,37	64.630,96
TELEFONE	1.701,51	1.803,29	1.911,15	2.025,46	2.146,61
ENERGIA	1.962,46	2.079,84	2.204,24	2.336,09	2.475,81
FUNC.CAIXA	8.584,78	9.098,26	9.642,45	10.219,20	10.830,44
VENDEDOR	14.797,92	15.683,03	16.621,08	17.615,24	18.668,86
CONTADOR	15.390,83	16.311,40	17.287,04	18.321,03	19.416,86
ALUGUEL	15.612,90	16.546,75	17.536,47	18.585,37	19.697,02
Água Mineral	567,61	601,57	637,55	675,68	716,09
M. Expediente	924,87	980,19	1.038,82	1.100,95	1.166,80
M. Limpeza	28.107,37	29.788,55	31.570,30	33.458,61	35.459,87
CUSTO TOTAL	357.923,47	394.877,29	438.897,38	491.548,86	554.948,35
SALDO DE CAIXA	1.168.679,07	1.435.281,80	1.777.778,92	2.212.699,51	2.759.959,25

ANEXO V**DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO PROJETADO**

D.R.E.	ANO 01	ANO 02	ANO 03	ANO 04	ANO05
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	417.991	501.589	601.907	722.289	866.747
Vendas de Mercadoria	417.991	501.589	601.907	722.289	866.747
DEDUÇÕES E ABATIMENTOS	64	64	64	64	64
ICMS	64	64	64	64	64
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	417.927	501.526	601.843	722.225	866.683
CUSTOS E DESPESAS	154.398	163.633	180.352	183.794	194.787
Custo Variáveis	100.284	106.282	119.376	119.376	126.516
Outros custos variáveis	2.885	3.057	3.434	3.434	3.639
Custos Fixos	51.230	54.294	57.542	60.983	64.631
(=) LUCRO OPERACIONAL BRUTO	263.529	337.892	421.492	538.431	671.896
DESPESAS OPERACIONAIS	127	127	127	127	127
Despesas	127	127	127	127	127
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	263.402	337.765	421.365	538.304	671.769

ANEXO VI

VALOR PRESENTE LÍQUIDO E TIR

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	10.770,00			-10.770,00			
1		417.991,21	357.923,47	60.067,73	558%	0,18	65
2		501.589,45	394.877,29	106.712,16	991%	0,10	36
3		601.907,34	438.897,38	163.009,96	1514%	0,07	24
4		722.288,80	491.548,86	230.739,94	2142%	0,05	17
5		866.746,56	554.948,35	311.798,21	2895%	0,03	12

Taxa de Retorno Contábil	=	Fluxo Caixa anual	=	629%
		Investimento		

Payback	=	Investimento		
		Fluxo Caixa anual		

VPL	=	R\$ 259.646,65
-----	---	----------------

TIR	=	629%
-----	---	------

ANEXO VII

PONTO DE EQUILÍBRIO

CAMISA FEMININA	
Pr Vda/Unid	25,45
CDV/Unid	6,26
CDF /Mês	328,00
Mg Contrib/Unid	19,19
P. Equil.	17,09

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{328,00}{19,19} = 17,09$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 434,94$$

CAMISA MASCULINA	
Pr Vda/Unid	34,34
CDV/Unid	9,30
CDF /Mês	328,00
Mg Contrib/Unid	25,04
P. Equil.	13,1

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{328,00}{25,04} = 13,10$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 449,82$$

CALÇA FEMININA	
Pr Vda/Unid	44,94
CDV/Unid	15,23
CDF /Mês	328,00
Mg Contrib/Unid	29,72
P. Equil.	11,04

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{328,00}{29,72} = 11,04$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 496,05$$

CALÇA MASCULINA	
Pr Vda/Unid	48,29
CDV/Unid	15,30
CDF /Mês	328,00
Mg Contrib/Unid	32,99
P. Equil.	9,941

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{328,00}{32,99} = 9,94$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 480,10$$

SAIA	
Pr Vda/Unid	45,70
CDV/Unid	11,45
CDF /Mês	328,00
Mg Contrib/Unid	34,25
P. Equil.	9,577

$$\text{P Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{328,00}{34,25} = 9,58$$

$$\text{PE em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 437,66$$

BOLSAS	
Pr Vda/Unid	34,70
CDV/Unid	8,36
CDF /Mês	328,00
Mg Contrib/Unid	26,34
P. Equil.	12,45

$$P \text{ Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{328,00}{26,34} = 12,45$$

$$PE \text{ em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 432,11$$

BERMUDA FEMININA	
Pr Vda/Unid	40,21
CDV/Unid	11,33
CDF /Mês	328,00
Mg Contrib/Unid	28,88
P. Equil.	11,36

$$P \text{ Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{328,00}{28,88} = 11,36$$

$$PE \text{ em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 456,63$$

BERMUDA MASCULINA	
Pr Vda/Unid	39,35
CDV/Unid	10,36
CDF /Mês	328,00
Mg Contrib/Unid	28,99
P. Equil.	11,31

$$P \text{ Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{328,00}{28,99} = 11,31$$

$$PE \text{ em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 445,22$$

BIQUINI	
Pr Vda/Unid	30,99
CDV/Unid	9,23
CDF /Mês	328,00
Mg Contrib/Unid	21,76
P. Equil.	15,07

$$P \text{ Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{328,00}{21,76} = 15,07$$

$$PE \text{ em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 467,03$$

SUNGA	
Pr Vda/Unid	32,02
CDV/Unid	8,30
CDF /Mês	328,00
Mg Contrib/Unid	23,72
P. Equil.	13,83

$$P \text{ Equil. Em Unid.} = \frac{\text{CUSTOS + DESPESAS FIXAS/MÊS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}} = \frac{328,00}{23,72} = 13,83$$

$$PE \text{ em R\$} = \text{Preço Venda unit. X PE em Unid} = \text{R\$ } 442,80$$

ANEXO VIII

INDICADORES FINANCEIROS

Endividamento Total		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ET	$= \frac{PC + PELP}{AT} =$	0,022	0,017	0,014	0,011	0,009

Garantia de Cap de Terceiros		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
GCT	$= \frac{PL}{PC + PELP} =$	44,19	56,17	69,64	88,49	110,00

Imobilização do Cap Próprio		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ICP	$= \frac{AP}{PL} =$	0,033	0,026	0,021	0,016	0,013

Liquidez Geral		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LG	$= \frac{AC + ARLP}{PC + PELP} =$	43,74	55,72	69,20	88,04	109,55

Capital Circulante Líquido		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
CCL	$= AC - PC =$	265.201,90	339.565,11	423.164,51	540.104,24	673.568,75

Liquidez Instantânea		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LI	$= \frac{\text{Disponível}}{PC} =$	42,74	54,72	68,20	87,04	108,55

Liquidez Seca		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LS	$= \frac{AC - EST.}{PC} =$	42,74	54,72	68,20	87,04	108,55

Liquidez Corrente		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
LC	$= \frac{AC}{PC} =$	43,74	55,72	69,20	88,04	109,55

REFERÊNCIA BIBLIOGRAFIA

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

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

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

Sites Consultados:

www.peritocontador.com.br

www.sebrae.com.br