

UFPA – UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CURSO: CIENCIAS CONTÁBEIS
PROFESSOR: HEBER LAVOR MOREIRA

ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA E
ORÇAMENTÁRIA EMPRESARIAL

BELÉM-PA
2006

UFPA – UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
DISCIPLINA: ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA
ACADEMICAS: JOYCE DOS SANTOS VALENTE E
MARQUILENE DOS SANTOS FERNANDES



PLANO DE NEGÓCIOS

**Trabalho apresentado ao professor Heber
Lavor Moreira, como requisito da disciplina
“Administração Financeira”.**

BELÉM-PA
2006

ÍNDICE

1. PROSPECTO ELUCIDATIVO	4
1.1 PERFIL EMPREENDEDOR.....	4
1.2 CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO	4
1.3 SUMÁRIO PARA DECISÃO	4
1.4 OPORTUNIDADES ESTRATÉGICAS.....	4
1.5 LOCALIZAÇÃO E INSTALAÇÃO	5
1.6 POTENCIALIDADES DA EMPRESA.....	5
1.7 RECURSOS NECESSÁRIOS.....	6
1.8 BENEFÍCIOS ESPERADOS	6
1.9 AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO E ETAPAS FUNDAMENTAIS.....	6
2. ANÁLISE DA EMPRESA	6
2.1 PRODUTOS E SERVIÇOS.....	6
2.2 ANÁLISE DE MERCADO E COMPETITIVIDADE	6
2.3 CLIENTES	7
2.4 ANÁLISE DE CUSTOS	7
2.6 BASE DE COMPETIÇÃO.....	7
2.7 FATORES CHAVES PARA O SUCESSO	7
3. ANÁLISE DO MERCADO.....	8
3.1 ALCANCE E DISTRIBUIÇÃO DO MERCADO.....	8
3.2 MUDANÇAS E TENDÊNCIAS DA DEMANDA DO MERCADO.....	8
3.3 OS PRINCIPAIS CLIENTES E CONCENTRAÇÃO	8
3.4 TÁTICAS DE VENDAS	8
3.5 PLANO DE MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO	8
3.6 OS PRINCIPAIS COMPETIDORES	8
3.7 FORNECEDOR.....	9
4. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO.....	10
4.1 ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO.....	10
4.2 OPORTUNIDADE DE MERCADO	10
4.3 DEFINIÇÃO DA VOCAÇÃO DA EMPRESA	10
4.4 OBJETIVOS DE CURTO, MÉDIO E LONGO PRAZO.....	10
4.5 AVALIAÇÃO DOS OBJETIVOS: INOVAÇÃO, MANUTENÇÃO, RENOVAÇÃO E RETRAÇÃO.....	10
4.6 ACOMPANHAMENTO DO PLANO	10
5. ADMINISTRADORES DA EMPRESA	11
5.1 A CHAVE DO SUCESSO.....	11
5.2 A ORGANIZAÇÃO FUNCIONAL	11
5.3 FUNÇÕES DA PESSOA CHAVE	11
6 – BIBLIOGRAFIA	11
7 – ANEXOS.....	12

1. PROSPECTO ELUCIDATIVO

1.1 Perfil Empreendedor

Razão Social: JM LANCHES SAUDÁVEIS LTDA.

CNPJ: 11.111.111/1111-11

Data da Fundação: 03/01/2006

Endereço: Av. Marques de Herval 1410

Telefone: 9132352987

1.2 Caracterização do Empreendimento

- Implantação
- Expansão/Modernização
- Relocalização

A falta de tempo das pessoas se alimentarem, decorrente da correria da vida moderna, promoveu uma expansão do mercado de lanches rápidos, que passou a ser muito mais explorado. Pretendemos trabalhar com todo tipo de serviço de alimentação que se caracteriza pela agilidade no atendimento e no consumo dos alimentos. Hoje o emprego do sistema fast food ganhou destaque na venda de lanches, destacando-se a atuação de gigantes multinacionais no setor.

O advento do fast food no Brasil e no mundo pode ser associado a diversas mudanças sociais, como a aceleração do ritmo de vida nas grandes cidades e a crescente presença da mulher no mercado de trabalho, que passou a dificultar a realização de refeições mais elaboradas em casa. Oferta de refeições de boa qualidade será nosso principal objetivo para obter sucesso no mercado.

1.3 Sumário para decisão

A tomada de decisão será feita de acordo com as mudanças do mercado com o objetivo de oferecer aos clientes sempre novos produtos e seguindo a tendência do mesmo, atualizando, modernizando o ambiente e promovendo ações que serão fundamentais para agir diante da concorrência, sempre preocupada em manter nossos clientes satisfeitos.

1.4 Oportunidades estratégicas

As ações estratégicas também seguirão as tendências do mercado, visando à satisfação do cliente e as ações da concorrência, estaremos procurando sempre inovar para não perder clientes e agir na conquista de novos clientes. Para isso estudaremos o melhor meio de promover as mudanças visando o aumento do lucro e fidelidade dos clientes.

1.5 Localização e instalação

Sabemos que a escolha de um bom ponto comercial será essencial para nosso sucesso por isso nós nos preocupamos com uma pesquisa previamente cuidadosa de nossa localização. Levamos em consideração o fluxo intenso de pessoas, facilidade de acesso e estacionamento.

O local escolhido possui ótima infra-estrutura, com acesso facilitado aos clientes e fornecedores com segurança.

Levamos em consideração também, o espaço físico, voltado para a preocupação com o layout de nossas instalações (mercadorias, estantes, gôndolas, vitrines, prateleiras, depósitos e outros), visando à conquista de níveis de produtividade satisfatórios. Segue breve consulta sobre o local escolhido.

Fatores	REGULAR	BOM	ÓTIMO
Área comercial movimentada			X
Área para vitrines			X
Bom acesso rodoviário			X
Concorrente mais próximo		X	
Entrada de serviço para entregas		X	
Estado do imóvel			X
Facilidade de entrada e saída			X
Facilidade de estacionamento			X
Fluxo de tráfego		X	
Histórico do local		X	
Localização da rua		X	
Melhorias exigidas na locação	X		
Passagem de pedestres			X
Preço do aluguel		X	
Serviços urbanos		X	
Taxa de ocupação do local		X	
Tempo de contrato do aluguel		X	
Transporte público		X	
Zoneamento adequado			X

1.6 Potencialidades da empresa

O ramo tem grandes potencialidades no sentido de expandir o negócio, podemos, por exemplo, programar novos serviços como entrega em domicílio, musica ao vivo em dias específicos, apresentação de filmes e show em DVD em dias alternados, aluguel do espaço para pequenas festas de aniversário de crianças e adultos, já que o espaço é bastante privilegiado. Pretendemos com isso atingir um maior número possível de clientes, uma vez que agregar valores ao negócio é a chave para o sucesso.

1.7 Recursos necessários

Através de um estudo detalhado de tudo o que seria necessário inicialmente para a implantação do negócio, pudemos contabilizar quanto seria nosso investimento inicial e verificar qual seriam nossas demandas acerca de produtos e os serviços que seriam oferecidos inicialmente. O valor obtido para a criação do negócio teve sua origem a partir do capital dos dois sócios que investiram 50% cada, na empresa. O investimento foi de R\$ 13.000,00, utilizados para a aquisição de mesas cadeiras, um balcão industrial e freezer, além de cobrir os gastos com a abertura da empresa e despesas com a legalização.

1.8 Benefícios esperados

Esperamos ter um retorno inicial de 60% no primeiro ano com base no investimento inicial e aceitação no mercado nesse primeiro momento, conquistando a clientela local e posteriormente à busca de novos clientes e mercados.

1.9 Avaliação de desempenho e etapas fundamentais

Visamos à expansão do negócio de acordo com o desempenho da atividade e para isso faremos avaliações mensais de nossa produção e uma pesquisa de aceitação e reconhecimento por parte dos clientes, transformando nossa lanchonete num referencial de confiabilidade dentro do ramo. A implantação das etapas fundamentais para que o negócio ocorra serão feitas de acordo com nossas necessidades. Estudaremos a viabilidade de cada ação para aquele momento e então após uma verificação estaremos pondo-as em prática.

2. ANÁLISE DA EMPRESA

2.1 Produtos e serviços

O abastecimento dos produtos será terceirizado, faremos um estudo prévio dos melhores fornecedores, qualidade, sabor, aceitação pelos clientes.

2.2 Análise de mercado e competitividade

O êxito de nosso empreendimento está associado diretamente à oferta de produtos variados, com boa apresentação e qualidade, atendimento cuidadoso, preços acessíveis e a higiene. Estaremos usando como alternativa para diminuir o investimento fixo a negociação com empresas fornecedoras de sucos, de refrigerantes, dentre outros a colocação painéis luminosos, mesas, cadeiras, freezers, máquinas de refrigerante em troca da veiculação de propaganda no local de venda. Este mercado tem uma concorrência ampla e diversificada, que inclui desde estabelecimentos pequenos até grandes multinacionais, por isso estaremos trabalhando com um diferencial que será a oferta de produtos variados, de qualidade e com preços competitivos.

Sabemos que a composição do mix de produtos depende do tipo de cliente que se pretende atender. Neste sentido, estaremos orientando nossas atividades para o comércio de lanches naturais, de tipos específicos de hambúrgueres e sanduíches, dentre outros.

2.3 Clientes

Nosso mercado em potencial será o público em geral desde crianças a partir de 2 anos até adultos, proporcionando um ambiente mais familiar para atrair um conjunto mais seletivo de clientes. Estaremos nos preocupando também com a sazonalidade no consumo, mês de férias escolar, feriados, épocas festivas, para evitarmos queda acentuada no consumo de determinados produtos, (Exemplo: inserção de novos produtos de acordo com a época, promoções etc).

2.4 Análise de custos

A viabilidade de nosso negócio dependerá da disposição imediata de recursos. Esperamos ter um controle dos custos e despesas operacionais evitando o desperdício e principalmente o comprometimento do saldo de caixa com despesas não planejadas. Será fundamental manter uma boa relação financeira com fornecedores e bancos.

2.5 Pontos fortes e fracos da empresa

Podemos citar como ponto forte nosso relacionamento com os clientes, a localização do empreendimento que é excelente e o próprio ramo escolhido que bem trabalhado oferecendo produtos e um serviço de boa qualidade, podemos ter retorno em curto prazo do nosso investimento. Os pontos fracos da empresa devem-se principalmente a grande concorrência, pois, teremos que ter mais recursos para investir e nos manter no mercado e a proximidade dos concorrentes no local.

2.6 Base de competição

Nossa base competitiva é muito grande, pois, temos várias empresas nesse ramo e até multinacionais que oferecem um serviço rápido e atrativo. Nosso diferencial estará no fornecimento aos clientes de produtos de boa qualidade e um serviço mais personalizado com um ambiente agradável e moderno.

2.7 Fatores chaves para o sucesso

Nosso sucesso estará ligado principalmente ao nosso atendimento, produto, preços e serviços oferecidos, já que o mercado está bastante competitivo. Acreditamos também que um planejamento dos recursos, controle e análise do mercado também serão fatores chaves para o sucesso de nosso negócio.

3. ANÁLISE DO MERCADO

3.1 Alcance e distribuição do mercado

Visando o espaço no mercado, estaremos trabalhando com produtos naturais, de forma que o cliente veja em nossa lanchonete um espaço a ser freqüentado por toda a sua família. Esse será nosso maior diferencial, alimentação de qualidade em um ambiente familiar.

3.2 Mudanças e tendências da demanda do mercado

Estaremos sempre pesquisando a movimentação do mercado, observando novas tendências e aptidões exigidas para o ramo e tentando nos adequar de acordo com nossos recursos ou buscando novos investimentos para acompanhar as principais tendências do momento.

3.3 Os principais clientes e concentração

Nossos principais clientes estão localizados no bairro em que se localiza nossa lanchonete, onde existem várias empresas ao redor, com um fluxo de pessoas muito grande que procuram um ambiente agradável e de boa qualidade para degustar de um bom lanche.

3.4 Táticas de vendas

Estaremos utilizando o fato de existirem várias empresas ao redor, como escolas de dança, teatro, academias, lojas e mercados em geral para promover a divulgação através de propaganda do espaço como um local agradável.

3.5 Plano de marketing e comercialização

A divulgação do espaço será feita através de panfletos, principalmente nos três bairros mais próximos de nossa localidade. Vamos também estudar a viabilidade de anúncio em uma rádio local, buscando vincular algum produto que esteja na mídia e que é oferecido em nosso estabelecimento. Também será trabalhado o layout do ambiente para que o mesmo sirva de atrativo para os clientes, com uma estrutura moderna e arrojada.

3.6 Os principais competidores

O conhecimento sobre nossos concorrentes nos auxilia na definição de estratégias de atuação. Segue breve levantamento

6 Excelente	5 Muito Bom	4 Bom	3 Regular	2 Ruim	1 Muito Ruim
----------------	----------------	----------	--------------	-----------	-----------------

Item	Sua Empresa	Concorrente "A"	Concorrente "B"	Concorrente "C"
Atendimento	6	5	6	4
Atendimento Pós-Venda	5	5	5	4
Canais de Distribuição	6	5	6	3
Divulgação	5	5	6	3
Garantias Oferecidas	6	5	6	2
Localização	5	6	5	3
Política de Crédito	5	4	5	3
Preços	6	4	4	3
Qualidade dos Produtos	6	6	6	4
Reputação	6	5	6	3

3.7 Fornecedor

Nossos fornecedores foram escolhidos considerando sua localização, preço, forma e prazos de pagamentos, disponibilidades de fornecimento, lote mínimo de compra, etc.

6 Excelente	5 Muito Bom	4 Bom	3 Regular	2 Ruim	1 Muito Ruim
----------------	----------------	----------	--------------	-----------	-----------------

Item	Seu Fornecedor Atual	Fornecedor "A"	Fornecedor "B"	Fornecedor "C"	Fornecedor "D"
Atendimento	6	5	5	4	5
Capacidade de Entrega	6	4	5	5	5
Condições de Pagamento	5	4	5	5	5
Facilidade de Acesso	5	5	5	5	5
Garantias dos Produtos	6	5	6	5	5
Localização	5	4	5	4	5
Lote Mínimo de Compra	5	4	5	4	5
Pontualidade de Entrega	6	5	5	5	5
Preço	5	5	5	5	5
Qualidade do Produto	6	6	6	5	5
Relacionamento	6	5	6	5	5

4. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

4.1 Análise do ambiente externo

Análise do ambiente externo é fundamental para sabermos o momento no qual promover as mudanças seja na estrutura do prédio, seja na escolha dos produtos e serviços. Estaremos sempre fazendo esse acompanhamento, pois, projetaremos nossas tomadas de decisão a partir do resultado obtido em nossas análises.

4.2 Oportunidade de mercado

Planejamos conquistar novas parcelas do mercado, buscando clientes de outros bairros próximos, expandindo nossa estrutura ou melhorando a atual, para isso também estaremos projetando nossos investimentos de acordo com prévio estudo. No momento estaremos trabalhando nossos anúncios e propagandas para tentar atingir o máximo possível de clientes visando sempre à fidelidade e credibilidade dos mesmos.

4.3 Definição da vocação da empresa

Nossa vocação estará voltada para a satisfação do cliente, vamos promover um conceito novo de lanches rápidos, misturando qualidade, modernidade, um ambiente agradável e tentando promover um bem estar geral para todos nossos clientes. Temos todas as habilidades para que os nossos projetos sejam concretizados.

4.4 Objetivos de curto, médio e longo prazo.

Nosso objetivo em curto prazo é conquistar o máximo de clientes do bairro e obter nossos lucros iniciais. Em médio prazo pretendemos ampliar nossa estrutura de forma a oferecer mais qualidade e acrescentar novos produtos. E em longo prazo pretendemos montar uma base de clientes de todos os lugares da cidade, fazendo com que nossa lanchonete esteja entre os principais lugares mais requisitados e frequentados da cidade.

4.5 Avaliação dos objetivos: inovação, manutenção, renovação e retração.

Através de nossas avaliações do mercado e pesquisas acerca do negócio, estaremos promovendo sempre mudanças no sentido de contratar novos serviços, trabalhar com melhores fornecedores, modernização do ambiente e dos moveis, melhoras na instalação seguindo as tendências do mercado.

4.6 Acompanhamento do plano

O acompanhamento do plano estratégico será feito através de consultas no mercado, buscando a opinião de pessoas especialistas em consultoria que possam nos ajudar a

expandir nossos mercados e por em prática cada item de nosso plano estratégico no momento mais adequado e promissor para o negocio.

5. ADMINISTRADORES DA EMPRESA

5.1 A chave do sucesso

A chave para o sucesso de nosso negócio estará em um planejamento prévio de cada ação a ser feita, desde a criação, instalação, definição dos produtos e serviços que serão oferecidos, além, da contratação dos melhores fornecedores e reciclagem através de cursos, a exemplo dos cursos oferecidos no mercado para pequenos empreendedores promovidos, por exemplo, pelo SEBRAE. O controle é peça fundamental, precisamos saber quanto estamos gastando e a hora de realizar um novo investimento, programar metas de crescimento e tudo isso só será possível se houver um planejamento antecipado, um plano de negócio viável e com perspectiva de lucro.

5.2 A organização funcional

A organização funcional será planejada de acordo com o crescimento da empresa inicialmente composto pelas duas sócias. Estaremos dividindo as funções e posteriormente pretendemos organizar o quadro funcional visando à qualidade do atendimento e satisfação do cliente.

5.3 Funções da pessoa chave

Aos sócios cabe o desafio de fazer com que o negócio seja rentável e tenha continuidade. É através da tomada de decisão e controle dos sócios que teremos uma boa administração do negócio, mantendo um controle dos gastos, um controle contábil, financeiro, uma análise de mercado, verificação dos preços, margem de lucro esperada, além de toda a tomada de decisão estar intimamente ligada a eles.

6 – BIBLIOGRAFIA

Silva, José Pereira da, Análise Financeira das Empresas. ed. Atlas 7ª edição. São Paulo 2005.

Neves Viceconte, Silvério das e Paulo E. V. V, Contabilidade de Custos. ed. Frase 7ª edição. São Paulo 2003.

Neves Viceconti Silvério das, Paulo E. V. Viceconti. Contabilidade Avançada. Ed. Frase 7ª edição.

MARICATO, P. Como montar e administrar Bares e Restaurantes: um guia para atuais e futuros empresários do setor. São Paulo: TQC, 1997. Pág. 21.

SEBRAE-SP. Guia Prático Como Montar – Bar e Lanchonete. São Paulo, SEBRAE 2003.

SEBRAE-SP. Guia Prático Como Montar – Bar e Lanchonete. São Paulo, SEBRAE 1996.

7 – ANEXOS

Business Planejamento LANCHONETE

Necessidades	Quant.	Valor Unit.	R\$
Taxa da Jucepa			175,00
DARF			5,06
Taxa SEURB - Solicitação de Habite-se			22,70
Taxa p/obter o Habite-se			62,00
DAE p/solicitação da Inscrição Estadual			20,61
SESMA - Vig. Sanitária			60,00
TLPL			206,66
Licença da SEMA			50,00
Cópias autenticadas p/ todo o processo			65,00
Imovel Alugado			300,00
Balcão Industrial com estufa e reservatório p/suco	1	4.500,00	4.500,00
Freezer	1	1.100,00	1.100,00
Liquidificador	1	68,00	68,00
Espremedor de frutas	1	49,00	49,00
Mesas Plásticas	7	62,10	434,70
Cadeiras Plásticas	28	35,91	1.005,48
Bandeijas	5	6,99	34,95
Copos	50	1,49	74,50
Colheres	30	1,00	30,00
Garfos	30	1,00	30,00
Pratos	50	1,99	99,50
Pacotes de Guardanapos c/ 500	15	1,00	15,00
Porta Guardanapos	7	2,49	17,43
Toalhas para mesas	14	3,50	49,00
Pacotes de Canudinhos c/800	5	3,48	17,40
Porta Canudo	2	3,00	6,00
Lixeira	2	9,90	29,98
Honorários do Contador			100,00
Material de limpeza em geral			100,00
Pct de Agua Mineral 300ml c/24 unid	5	7,91	39,55
TOTAL			8.767,52

Obs: O IPTU será de responsabilidade do proprietário do imóvel

INVESTIMENTO INICIAL

DISPONIVEL			
Caixa			4.232,48
TOTAL			4.232,48

ESTOQUES			
Itens	Quant.	P. Unit.	P. Total
Refrigerante	0	0	0,00
Água Mineral	5	7,91	39,55
TOTAL			39,55

MÓVEIS E UTENSÍLIOS			
ITENS	Quant.	P. Unit.	P. Total
Mesas	7	62,10	434,70
Cadeiras	28	35,91	1.005,48
Balcão	1	4.500,00	4.500,00
TOTAL			5.940,18

MAQUINAS E EQUIPAMENTOS			
ITENS	Quant.	P. Unit.	P. Total
Freezer	1	1.100,00	1.100,00
TOTAL			1.100,00

DIFERIDO/GASTOS PRÉ-OPERACIONAIS			
ITENS	Quant.	P. Unit.	P. Total
Taxa da Jucepa			175,00
DARF			5,06
Taxa SEURB - Solicitação de Habite-se			22,70
Taxa p/obter o Habite-se			62,00
DAE p/solicitação da Inscrição Estadual			20,61
SESMA - Vig. Sanitária			60,00
TLPL			206,66
Licença da SEMA			50,00
Cópias autenticadas p/ todo o processo			65,00
Total das despesas com legalização			667,03
Despesa com aluguel			300,00
Liquidificador	1	68,00	68,00
Espremedor de frutas	1	49,00	49,00
Bandeijas	5	6,99	34,95
Copos	50	1,49	74,50
Colheres	30	1,00	30,00
Garfos	30	1,00	30,00
Pratos	50	1,99	99,50
Pacotes de Guardanapos c/ 500	15	1,00	15,00
Porta Guardanapos	7	2,49	17,43
Toalhas para mesas	14	3,50	49,00
Pacotes de Canudinhos c/800	5	3,48	17,40
Porta Canudo	2	3,00	6,00
Lixeira	2	14,99	29,98
Honorários Contador			100,00
Material de limpeza em geral			100,00
TOTAL			1.687,79

INVESTIMENTO TOTAL **13.000,00**

BALANÇO DE ABERTURA

1. ATIVO			
1.1	<u>CIRCULANTE</u>		4.232,48
1.1.01	<u>DISPONIVEL</u>		
1.1.01.01	Caixa	4.232,48	
1.2	<u>Realizável a Curto Prazo</u>		
1.2.01	Estoques		39,55
1.2.01.01	Água Mineral	39,55	
1.3	<u>PERMANENTE</u>		8.727,97
1.3.01	<u>INVESTIMENTO</u>		
1.3.02	<u>IMOBILIZADO</u>		
1.3.02.01	Máquinas e Equip.	1.100,00	
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	0,00	
1.3.02.03	Móveis e Utensílios	5.940,18	
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	0,00	
1.3.03	<u>DIFERIDO</u>		
1.3.03.01	Gastos Pré-Operacionais	1.687,79	
1.3.03.02	(-) Amortizações	0,00	
TOTAL			13.000,00

2. PASSIVO			
2.2	<u>CIRCULANTE</u>		0,00
2.3	<u>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</u>		0,00
2.4	<u>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>		13.000,00
2.4.01	<u>CAPITAL SOCIAL</u>		13.000,00
2.4.01.01	Capital Integralizado	13.000,00	
2.4.01.02	(-) Capital a realizar	0,00	
TOTAL			13.000,00

TABELA DE DEPRECIAÇÃO E AMORTIZAÇÃO

Itens	Vlr anual	Vlr mensal
Deprec. Maq. e Equip. 10% ao ano	110,00	9,17
Deprec. Moveis e Utensílios 10% ao ano	594,02	49,50
Amortização 10% ao ano	168,78	14,06

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

CUSTOS VARIÁVEIS			
ITENS	Quant.	Custo Unitário	Custo Total
<i>Copo de 300ml suco de cupuaçu</i>	450	0,60	270,00
<i>Copo de 300ml suco de laranja</i>	250	0,50	125,00
<i>Copo de 300ml suco de Maracuja</i>	300	0,50	150,00
Água mineral 300ml	180	0,33	59,40
Fatia de Bolo	300	1,00	300,00
Coxinha	450	0,50	225,00
Pastel Folheado	450	0,50	225,00
Risolle	400	0,50	200,00
TOTAL	2780	4,43	1.554,40

DESPESAS FIXAS			
ITENS	Quant.	P. Unit.	P. Total
Pro-labore	2	350,00	700,00
Aluguel	1	300,00	300,00
Depreciação			58,67
Amortizações			14,06
Energia			180,00
Água			30,00
Material de limpeza			95,36
Honorário do Contador			350,00
TOTAL			1.728,09

FOLHA DO PRODUTO

ITENS	C. Variavel Unit.	Desp. Fixa Unit.	C. Total Unit.
<i>Copo de 300ml suco de cupuaçu</i>	0,60	0,67	1,27
<i>Copo de 300ml suco de laranja</i>	0,50	0,56	1,06
<i>Copo de 300ml suco de Maracuja</i>	0,50	0,56	1,06
Água mineral 300ml	0,33	0,37	0,70
Fatia de Bolo	1,00	1,11	2,11
Coxinha	0,50	0,56	1,06
Pastel Folheado	0,50	0,56	1,06
Risolle	0,50	0,56	1,06
TOTAL	4,43	4,93	9,36

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

ITEM : Copo de suco de Cupuaçu		
PV	1,76	100,00%
CV	0,60	34,10%
MC	1,16	65,90%
DF	0,67	37,90%
LUCRO	0,49	28,00%

ITEM : Copo de Suco de Laranja		
PV	1,47	100,00%
CV	0,50	34,10%
MC	0,97	65,90%
DF	0,56	37,90%
LUCRO	0,41	28,00%

ITEM : Copo de suco de Maracujá		
PV	1,47	100,00%
CV	0,50	34,10%
MC	0,97	65,90%
DF	0,56	37,90%
LUCRO	0,41	28,00%

ITEM : Agua Mineral		
PV	0,77	100,00%
CV	0,33	43,09%
MC	0,44	56,91%
DF	0,37	47,91%
LUCRO	0,07	9,00%

ITEM : Fatia de Bolo		
PV	2,32	100,00%
CV	1,00	43,09%
MC	1,32	56,91%
DF	1,11	47,91%
LUCRO	0,21	9,00%

ITEM: Coxinha		
PV	1,47	100,00%
CV	0,50	34,10%
MC	0,97	65,90%
DF	0,56	37,90%
LUCRO	0,41	28,00%

ITEM : Pastel Folheado		
PV	1,47	100,00%
CV	0,50	34,10%
MC	0,97	65,90%
DF	0,56	37,90%
LUCRO	0,41	28,00%

ITEM: Risolle		
PV	1,47	100,00%
CV	0,50	34,10%
MC	0,97	65,90%
DF	0,56	37,90%
LUCRO	0,41	28,00%

PREÇO DE VENDA

$$PV = \frac{CT}{1 - (\text{Impostos} + ML)}$$

ITENS	CT		Simplex Fed.	M Lucro	=	PV
<i>Copo de 300ml suco de Cupuaçu</i>	1,27	1	0,030	0,250	0,72	1,76
<i>Copo de 300ml suco de Laranja</i>	1,06	1	0,030	0,250	0,72	1,47
<i>Copo de 300ml suco de Maracuja</i>	1,06	1	0,030	0,250	0,72	1,47
Água mineral 300ml	0,70	1	0,030	0,060	0,91	0,77
Fatia de Bolo	2,11	1	0,030	0,060	0,91	2,32
Coxinha	1,06	1	0,030	0,250	0,72	1,47
Pastel Folheado	1,06	1	0,030	0,250	0,72	1,47
Risolle	1,06	1	0,030	0,250	0,72	1,47
TOTAL	9,36					12,18

Obs: Algumas de nossas mercadorias tem Substituição Tributária do ICMS e outras são isentas de ICMS

$$P E = \frac{CUSTOS \text{ FIXOS} + \text{DESP. FIXAS}}{MARGEM \text{ CONTRIB. Unit.}}$$

ITEM : Copo de suco de Cupuaçu			
Preço de Venda Unit.			1,76
Custos + Desp. Variável/ unit.			0,60
Custos + Desp. Fixas			0,67
Magem de Contrib. Unit.			1,16
P Equilibrio unit			0,58
PE unit =	$\frac{0,67}{1,16}$	=	0,6
PE em R\$		=	1,01

ITEM : Copo de suco de Laranja			
Preço de Venda Unit.			1,47
Custos + Desp. Variável/ unit.			0,50
Custos + Desp. Fixas/unit			0,56
Magem de Contrib. Unit.			0,97
P Equilibrio unit			0,58
PE unit =	$\frac{0,56}{0,97}$	=	0,6
PE em R\$		=	0,84

ITEM : Copo de suco de Maracuja			
Preço de Venda Unit.			1,47
Custos + Desp. Variável/ unit.			0,50
Custos + Desp. Fixas/unit			0,56
Magem de Contrib. Unit.			0,97
P Equilibrio unit			0,58
PE unit =	$\frac{0,56}{0,97}$	=	1
PE em R\$		=	0,84

ITEM : Água Mineral			
Preço de Venda Unit.			0,77
Custos + Desp. Variável/ unit.			0,33
Custos + Desp. Fixas/unit			0,37
Magem de Contrib. Unit.			0,44
P Equilibrio unit			0,84
PE unit =	$\frac{0,37}{0,44}$	=	1
PE em R\$		=	0,64

ITEM : Todos os Itens			
Preço de Venda unit			12,18
Custos + Desp. Variável/unit			4,43
Custos + Desp. Fixas/unit			4,93
Magem de Contrib.			7,75
P Equilibrio			0,64
PE unit =	$\frac{4,93}{7,75}$	=	1
PE em R\$		=	7,74

$$PE = \frac{CUSTOS\ FIXOS + DESP.\ FIXAS}{MARGEM\ CONTRIB.\ Unit.}$$

ITEM : Fatia de Bolo			
Preço de Venda Unit.			2,32
Custos + Desp. Variável/ unit.			1,00
Custos + Desp. Fixas/unit			1,11
Magem de Contrib. Unit.			1,32
P Equilibrio unit			0,84
PE unit =	1,11	=	1
	1,32		
PE em R\$		=	1,95

ITEM : Coxinha			
Preço de Venda Unit.			1,47
Custos + Desp. Variável/ unit.			0,50
Custos + Desp. Fixas/unit			0,56
Magem de Contrib. Unit.			0,97
P Equilibrio unit			0,58
PE unit =	$\frac{0,56}{0,97}$	=	0,6
PE em R\$		=	0,84

ITEM : Pastel Folheado			
Preço de Venda Unit.			1,47
Custos + Desp. Variável/ unit.			0,50
Custos + Desp. Fixas/unit			0,56
Magem de Contrib. Unit.			0,97
P Equilibrio unit			0,58
PE unit =	$\frac{0,56}{0,97}$	=	0,6
PE em R\$		=	0,84

ITEM : Risolle			
Preço de Venda Unit.			1,47
Custos + Desp. Variável/ unit.			0,50
Custos + Desp. Fixas/unit			0,56
Magem de Contrib. Unit.			0,97
P Equilibrio unit			0,58
PE unit =	$\frac{0,56}{0,97}$	=	0,6
PE em R\$		=	0,84

Fluxo de Caixa Consolidado

	jan/06	fev/06 0,5%	mar/06 1%	abr/06 1%	mai/06 1%	jun/06 2%	jul/06 0,5%	ago/06 0,5%	set/06 2%	out/06 0,5%	nov/06 1%	dez/06 2% Ano 2006	
Caixa Inicial	0,00	978,00	1.969,27	2.973,82	3.978,36	4.982,91	6.014,00	7.005,27	7.996,54	9.027,63	10.018,90	11.023,45	0,00
Recebimentos	4.338,93	4.360,62	4.382,32	4.382,32	4.382,32	4.425,71	4.360,62	4.360,62	4.425,71	4.360,62	4.382,32	4.425,71	52.587,82
Saldo de Caixa	978,00	1.969,27	2.973,82	3.978,36	4.982,91	6.014,00	7.005,27	7.996,54	9.027,63	10.018,90	11.023,45	12.054,54	12.054,54
Custos Variáveis	1.554,40	1.562,17	1.569,94	1.569,94	1.569,94	1.585,49	1.562,17	1.562,17	1.585,49	1.562,17	1.569,94	1.585,49	18.839,33
Copo de 300ml suco de cupuaçu	270,00	271,35	272,70	272,70	272,70	275,40	271,35	271,35	275,40	271,35	272,70	275,40	3.272,40
Copo de 300ml suco de laranja	125,00	125,63	126,25	126,25	126,25	127,50	125,63	125,63	127,50	125,63	126,25	127,50	1.515,00
Copo de 300ml suco de Maracujá	150,00	150,75	151,50	151,50	151,50	153,00	150,75	150,75	153,00	150,75	151,50	153,00	1.818,00
Água mineral 300ml	59,40	59,70	59,99	59,99	59,99	60,59	59,70	59,70	60,59	59,70	59,99	60,59	719,93
Fatias de Bolo	309,00	311,50	313,00	313,00	313,00	316,00	311,50	311,50	316,00	311,50	313,00	316,00	3.536,00
Coxinha	225,00	226,13	227,25	227,25	227,25	229,50	226,13	226,13	229,50	226,13	227,25	229,50	2.727,00
Pastel Folheado	225,00	226,13	227,25	227,25	227,25	229,50	226,13	226,13	229,50	226,13	227,25	229,50	2.727,00
Rissole	200,00	201,00	202,00	202,00	202,00	204,00	201,00	201,00	204,00	201,00	202,00	204,00	2.424,00
Despesa Variável	130,17	130,82	131,47	131,47	131,47	132,77	130,82	130,82	132,77	130,82	131,47	132,77	1.577,83
Simples Federal	130,17	130,82	131,47	131,47	131,47	132,77	130,82	130,82	132,77	130,82	131,47	132,77	1.577,83
Despesas Fixas	1.676,36	1.676,36	1.676,36	20.116,32									
Pro-labore	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	700,00	8.400,00
Aluguel	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00
Energia	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	2.160,00
Água	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	360,00
Material de limpeza	95,36	95,36	95,36	95,36	95,36	95,36	95,36	95,36	95,36	95,36	95,36	95,36	1.144,32
Outros Gastos	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	252,00
Honorário do Contador	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	4.200,00

Fluxo de Caixa Consolidado

	1,1613	1,1613	1,1613	1,1613
	Ano 2007	Ano 2008	Ano 2009	Ano 2010
	12%			
Caixa Inicial	12.054,54	23.881,59	35.183,85	45.584,76
Recebimentos	58.898,36	65.966,16	73.882,10	82.747,95
Saldo de Caixa	23.881,59	35.183,85	45.584,76	54.612,00
IGP-DI	1,1613	1,1613	1,1613	1,1613
Custos Variáveis	21.878,11	25.407,05	29.505,21	34.264,40
Copo de 300ml suco de cupuaçu	3.800,24	4.413,22	5.125,07	5.951,74
Copo de 300ml suco de laranja	1.759,37	2.043,16	2.372,72	2.755,44
Copo de 300ml suco de Maracujá	2.111,24	2.451,79	2.847,26	3.306,52
Água mineral 300ml	836,05	970,91	1.127,52	1.309,38
Fatias de Bolo	4.222,49	4.903,57	5.694,52	6.613,05
Coxinha	3.166,87	3.677,68	4.270,89	4.959,78
Pastel Folheado	3.166,87	3.677,68	4.270,89	4.959,78
Rissole	2.814,99	3.269,05	3.796,35	4.408,70
Despesa Variável	1.832,11	2.127,63	2.470,81	2.869,35
Simples Federal	1.832,11	2.127,63	2.470,81	2.869,35
Despesas Fixas	23.361,08	27.129,23	31.505,17	36.586,95
Pro-labore	9.754,92	11.328,39	13.155,66	15.277,67
Aluguel	4.180,68	4.855,02	5.638,14	6.547,57
Energia	2.508,41	2.913,01	3.382,88	3.928,54
Água	418,07	485,50	563,81	654,76
Material de limpeza	1.328,90	1.543,25	1.792,18	2.081,25
Outros Gastos	292,65	339,85	394,67	458,33
Honorário do Contador	4.877,46	5.664,19	6.577,83	7.638,83

Fluxo de Caixa Individual

jan/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	0,00	791,90	270,00	23,76	291,18	206,96
Suco de laranja	0,00	366,62	125,00	11,00	134,81	95,82
Suco Maracujá	0,00	439,95	150,00	13,20	161,77	114,98
Água mineral 300ml	0,00	137,84	59,40	4,14	64,06	10,25
Fatia de Bolo	0,00	696,18	300,00	20,89	323,54	51,76
Coxinha	0,00	659,92	225,00	19,80	242,65	172,47
Pastel Folheado	0,00	659,92	225,00	19,80	242,65	172,47
Risolle	0,00	586,60	200,00	17,60	215,69	153,31
TOTAL		4.338,93	1.554,40	130,17	1.676,36	978,00

0,5

fev/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	206,96	795,86	271,35	23,88	291,18	416,41
Suco de laranja	95,82	368,46	125,63	11,05	134,81	192,78
Suco Maracujá	114,98	442,15	150,75	13,26	161,77	231,34
Água mineral 300ml	10,25	138,53	59,70	4,16	64,06	20,87
Fatia de Bolo	51,76	699,66	301,50	20,99	323,54	105,39
Coxinha	172,47	663,22	226,13	19,90	242,65	347,01
Pastel Folheado	172,47	663,22	226,13	19,90	242,65	347,01
Risolle	153,31	589,53	201,00	17,69	215,69	308,46
TOTAL	978,00	4.360,62	1.562,17	130,82	1.676,36	1.969,27

1

mar/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	416,41	799,82	272,70	23,99	291,18	628,36
Suco de laranja	192,78	370,29	126,25	11,11	134,81	290,91
Suco Maracujá	231,34	444,35	151,50	13,33	161,77	349,09
Água mineral 300ml	20,87	139,22	59,99	4,18	64,06	31,86
Fatia de Bolo	105,39	703,14	303,00	21,09	323,54	160,90
Coxinha	347,01	666,52	227,25	20,00	242,65	523,63
Pastel Folheado	347,01	666,52	227,25	20,00	242,65	523,63
Risolle	308,46	592,46	202,00	17,77	215,69	465,45
TOTAL	1.969,27	4.382,32	1.569,94	131,47	1.676,36	2.973,82

1

abr/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	628,36	799,82	272,70	23,99	291,18	840,30
Suco de laranja	290,91	370,29	126,25	11,11	134,81	389,03
Suco Maracujá	349,09	444,35	151,50	13,33	161,77	466,83
Água mineral 300ml	31,86	139,22	59,99	4,18	64,06	42,85
Fatia de Bolo	160,90	703,14	303,00	21,09	323,54	216,40
Coxinha	523,63	666,52	227,25	20,00	242,65	700,25
Pastel Folheado	523,63	666,52	227,25	20,00	242,65	700,25
Risolle	465,45	592,46	202,00	17,77	215,69	622,45
TOTAL	2.973,82	4.382,32	1.569,94	131,47	1.676,36	3.978,36

Fluxo de Caixa Individual

1 mai/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	840,30	799,82	272,70	23,99	291,18	1.052,24
Suco de laranja	389,03	370,29	126,25	11,11	134,81	487,15
Suco Maracujá	466,83	444,35	151,50	13,33	161,77	584,58
Água mineral 300ml	42,85	139,22	59,99	4,18	64,06	53,84
Fatia de Bolo	216,40	703,14	303,00	21,09	323,54	271,91
Coxinha	700,25	666,52	227,25	20,00	242,65	876,87
Pastel Folheado	700,25	666,52	227,25	20,00	242,65	876,87
Risolle	622,45	592,46	202,00	17,77	215,69	779,44
TOTAL	3.978,36	4.382,32	1.569,94	131,47	1.676,36	4.982,91

2 jun/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	1.052,24	807,74	275,40	24,23	291,18	1.269,17
Suco de laranja	487,15	373,95	127,50	11,22	134,81	587,58
Suco Maracujá	584,58	448,75	153,00	13,46	161,77	705,09
Água mineral 300ml	53,84	140,60	60,59	4,22	64,06	65,57
Fatia de Bolo	271,91	710,10	306,00	21,30	323,54	331,17
Coxinha	876,87	673,12	229,50	20,19	242,65	1.057,64
Pastel Folheado	876,87	673,12	229,50	20,19	242,65	1.057,64
Risolle	779,44	598,33	204,00	17,95	215,69	940,13
TOTAL	4.982,91	4.425,71	1.585,49	132,77	1.676,36	6.014,00

0,5 jul/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	1.269,17	795,86	271,35	23,88	291,18	1.478,62
Suco de laranja	587,58	368,46	125,63	11,05	134,81	684,55
Suco Maracujá	705,09	442,15	150,75	13,26	161,77	821,46
Água mineral 300ml	65,57	138,53	59,70	4,16	64,06	76,19
Fatia de Bolo	331,17	699,66	301,50	20,99	323,54	384,80
Coxinha	1.057,64	663,22	226,13	19,90	242,65	1.232,19
Pastel Folheado	1.057,64	663,22	226,13	19,90	242,65	1.232,19
Risolle	940,13	589,53	201,00	17,69	215,69	1.095,28
TOTAL	6.014,00	4.360,62	1.562,17	130,82	1.676,36	7.005,27

0,5 ago/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	1.478,62	795,86	271,35	23,88	291,18	1.688,08
Suco de laranja	684,55	368,46	125,63	11,05	134,81	781,52
Suco Maracujá	821,46	442,15	150,75	13,26	161,77	937,82
Água mineral 300ml	76,19	138,53	59,70	4,16	64,06	86,81
Fatia de Bolo	384,80	699,66	301,50	20,99	323,54	438,44
Coxinha	1.232,19	663,22	226,13	19,90	242,65	1.406,73
Pastel Folheado	1.232,19	663,22	226,13	19,90	242,65	1.406,73
Risolle	1.095,28	589,53	201,00	17,69	215,69	1.250,43
TOTAL	7.005,27	4.360,62	1.562,17	130,82	1.676,36	7.996,54

Fluxo de Caixa Individual

2

set/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	1.688,08	807,74	275,40	24,23	291,18	1.905,00
Suco de laranja	781,52	373,95	127,50	11,22	134,81	881,94
Suco Maracujá	937,82	448,75	153,00	13,46	161,77	1.058,33
Água mineral 300ml	86,81	140,60	60,59	4,22	64,06	98,54
Fatia de Bolo	438,44	710,10	306,00	21,30	323,54	497,70
Coxinha	1.406,73	673,12	229,50	20,19	242,65	1.587,50
Pastel Folheado	1.406,73	673,12	229,50	20,19	242,65	1.587,50
Risolle	1.250,43	598,33	204,00	17,95	215,69	1.411,11
TOTAL	7.996,54	4.425,71	1.585,49	132,77	1.676,36	9.027,63

0,5

out/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	1.905,00	795,86	271,35	23,88	291,18	2.114,45
Suco de laranja	881,94	368,46	125,63	11,05	134,81	978,91
Suco Maracujá	1.058,33	442,15	150,75	13,26	161,77	1.174,70
Água mineral 300ml	98,54	138,53	59,70	4,16	64,06	109,16
Fatia de Bolo	497,70	699,66	301,50	20,99	323,54	551,33
Coxinha	1.587,50	663,22	226,13	19,90	242,65	1.762,04
Pastel Folheado	1.587,50	663,22	226,13	19,90	242,65	1.762,04
Risolle	1.411,11	589,53	201,00	17,69	215,69	1.566,26
TOTAL	9.027,63	4.360,62	1.562,17	130,82	1.676,36	10.018,90

1

nov/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	2.114,45	799,82	272,70	23,99	291,18	2.326,40
Suco de laranja	978,91	370,29	126,25	11,11	134,81	1.077,04
Suco Maracujá	1.174,70	444,35	151,50	13,33	161,77	1.292,44
Água mineral 300ml	109,16	139,22	59,99	4,18	64,06	120,15
Fatia de Bolo	551,33	703,14	303,00	21,09	323,54	606,84
Coxinha	1.762,04	666,52	227,25	20,00	242,65	1.938,66
Pastel Folheado	1.762,04	666,52	227,25	20,00	242,65	1.938,66
Risolle	1.566,26	592,46	202,00	17,77	215,69	1.723,26
TOTAL	10.018,90	4.382,32	1.569,94	131,47	1.676,36	11.023,45

2

dez/06

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	2.326,40	807,74	275,40	24,23	291,18	2.543,32
Suco de laranja	1.077,04	373,95	127,50	11,22	134,81	1.177,46
Suco Maracujá	1.292,44	448,75	153,00	13,46	161,77	1.412,96
Água mineral 300ml	120,15	140,60	60,59	4,22	64,06	131,89
Fatia de Bolo	606,84	710,10	306,00	21,30	323,54	666,10
Coxinha	1.938,66	673,12	229,50	20,19	242,65	2.119,43
Pastel Folheado	1.938,66	673,12	229,50	20,19	242,65	2.119,43
Risolle	1.723,26	598,33	204,00	17,95	215,69	1.883,94
TOTAL	11.023,45	4.425,71	1.585,49	132,77	1.676,36	12.054,54

Fluxo de Caixa Individual

1,1613

Ano 2007

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	2.543,32	10.749,62	3.800,24	334,38	4.057,83	5.100,49
Suco de laranja	1.177,46	4.976,67	1.759,37	154,81	1.878,63	2.361,34
Suco Maracujá	1.412,96	5.972,01	2.111,24	185,77	2.254,35	2.833,60
Água mineral 300ml	131,89	1.871,14	836,05	58,20	892,72	216,05
Fatia de Bolo	666,10	9.450,21	4.222,49	293,96	4.508,70	1.091,16
Coxinha	2.119,43	8.958,01	3.166,87	278,65	3.381,53	4.250,41
Pastel Folheado	2.119,43	8.958,01	3.166,87	278,65	3.381,53	4.250,41
Risolle	1.883,94	7.962,68	2.814,99	247,69	3.005,80	3.778,14
TOTAL	12.054,54	58.898,36	21.878,11	1.832,11	23.361,08	23.881,59

1,1613

Ano 2008

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	5.100,49	12.039,57	4.413,22	388,32	4.712,36	7.626,17
Suco de laranja	2.361,34	5.573,87	2.043,16	179,78	2.181,65	3.530,63
Suco Maracujá	2.833,60	6.688,65	2.451,79	215,73	2.617,98	4.236,76
Água mineral 300ml	216,05	2.095,68	970,91	67,59	1.036,72	236,51
Fatia de Bolo	1.091,16	10.584,24	4.903,57	341,38	5.235,95	1.194,49
Coxinha	4.250,41	10.032,97	3.677,68	323,60	3.926,97	6.355,14
Pastel Folheado	4.250,41	10.032,97	3.677,68	323,60	3.926,97	6.355,14
Risolle	3.778,14	8.918,20	3.269,05	287,64	3.490,64	5.649,01
TOTAL	23.881,59	65.966,16	25.407,05	2.127,63	27.129,23	35.183,85

1,1613

Ano 2009

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	7.626,17	13.484,32	5.125,07	450,95	5.472,46	10.062,00
Suco de laranja	3.530,63	6.242,74	2.372,72	208,77	2.533,55	4.658,33
Suco Maracujá	4.236,76	7.491,29	2.847,26	250,53	3.040,26	5.590,00
Água mineral 300ml	236,51	2.347,16	1.127,52	78,50	1.203,94	173,72
Fatia de Bolo	1.194,49	11.854,35	5.694,52	396,44	6.080,51	877,36
Coxinha	6.355,14	11.236,93	4.270,89	375,79	4.560,39	8.385,00
Pastel Folheado	6.355,14	11.236,93	4.270,89	375,79	4.560,39	8.385,00
Risolle	5.649,01	9.988,38	3.796,35	334,04	4.053,68	7.453,33
TOTAL	35.183,85	73.882,10	29.505,21	2.470,81	31.505,17	45.584,76

1,1613

Ano 2010

ITENS	Caixa Inicial	Recebimento	C Variável	D Variável	D Fixa	Saldo Caixa
Suco de Cupuaçu	10.062,00	15.102,44	5.951,74	523,69	6.355,17	12.333,84
Suco de laranja	4.658,33	6.991,87	2.755,44	242,45	2.942,21	5.710,11
Suco Maracujá	5.590,00	8.390,24	3.306,52	290,94	3.530,65	6.852,13
Água mineral 300ml	173,72	2.628,82	1.309,38	91,16	1.398,14	3,86
Fatia de Bolo	877,36	13.276,87	6.613,05	460,39	7.061,30	19,50
Coxinha	8.385,00	12.585,36	4.959,78	436,41	5.295,98	10.278,20
Pastel Folheado	8.385,00	12.585,36	4.959,78	436,41	5.295,98	10.278,20
Risolle	7.453,33	11.186,99	4.408,70	387,92	4.707,53	9.136,18
TOTAL	45.584,76	82.747,95	34.264,40	2.869,35	36.586,95	54.612,00

D R E 2006	
VENDAS	52.587,82
(-) ICMS	0,00
(-) Simples Federal	1.577,63
(=) VENDAS LÍQUIDAS	51.010,18
(-) C M V	18.839,33
(=) Lucro Bruto	32.170,86
(-) Despesas Operacionais	20.989,12
Pro-labore	8.400,00
Aluguel	3.600,00
Depreciação	704,02
Amortizações	168,78
Energia	2.160,00
Água	360,00
Material de limpeza	1.144,32
Outros Gastos	252,00
Honorário Contador	4.200,00
(=) Lucro do Período	11.181,74

D R E 2007	
VENDAS	58.898,36
(-) ICMS	0,00
(-) Simples Federal	1.832,11
(=) VENDAS LÍQUIDAS	57.066,25
(-) C M V	21.878,11
(=) Lucro Bruto	35.188,14
(-) Despesas Operacionais	24.233,88
Pro-labore	9.754,92
Aluguel	4.180,68
Depreciação	704,02
Amortizações	168,78
Energia	2.508,41
Água	418,07
Material de limpeza	1.328,90
Outros Gastos	292,65
Honorário Contador	4.877,46
(=) Lucro do Período	10.954,26

D R E 2008	
VENDAS	65.966,16
(-) ICMS	0,00
(-) Simples Federal	2.127,63
(=) VENDAS LÍQUIDAS	63.838,53
(-) C M V	25.407,05
(=) Lucro Bruto	38.431,48
(-) Despesas Operacionais	28.002,02
Pro-labore	11.328,39
Aluguel	4.855,02
Depreciação	704,02
Amortizações	168,78
Energia	2.913,01
Água	485,50
Material de limpeza	1.543,25
Outros Gastos	339,85
Honorário Contador	5.664,19
(=) Prejuízo do Período	10.429,46

D R E 2009	
VENDAS	73.882,10
(-) ICMS	0,00
(-) Simples Federal	2.470,81
(=) VENDAS LÍQUIDAS	71.411,29
(-) C M V	29.505,21
(=) Lucro Bruto	41.906,08
(-) Despesas Operacionais	32.377,97
Pro-labore	13.155,66
Aluguel	5.638,14
Depreciação	704,02
Amortizações	168,78
Energia	3.382,88
Água	563,81
Material de limpeza	1.792,18
Outros Gastos	394,67
Honorário Contador	6.577,83
(=) Lucro do Período	9.528,11

D R E 2010	
VENDAS	82.747,95
(-) ICMS	0,00
(-) Simples Federal	2.869,35
(=) VENDAS LÍQUIDAS	79.878,60
(-) C M V	34.264,40
(=) Lucro Bruto	45.614,20
(-) Despesas Operacionais	37.459,75
Pro-labore	15.277,67
Aluguel	6.547,57
Depreciação	704,02
Amortizações	168,78
Energia	3.928,54
Água	654,76
Material de limpeza	2.081,25
Outros Gastos	458,33
Honorário Contador	7.638,83
(=) Lucro do Período	8.154,45

BALANÇO PATRIMONIAL EM 31.12.06

1.		A T I V O	
1.1	<u>CIRCULANTE</u>		16.287,02
1.1.01	<u>DISPONIVEL</u>		
1.1.01.01	Caixa	16.287,02	
1.2	<u>Realizável a Curto Prazo</u>		39,55
1.2.01	Estoque		
1.2.01.01	Água Mineral	39,55	
1.3	<u>PERMANENTE</u>		7.855,17
1.3.01	<u>INVESTIMENTO</u>		
1.3.02	<u>IMOBILIZADO</u>		
1.3.02.01	Máquinas e Equip.	1.100,00	
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	110,00	
1.3.02.03	Móveis e Utensílios	5.940,18	
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	594,02	
1.3.03	<u>DIFERIDO</u>		
1.3.03.01	Gastos Pré-Operacionais	1.687,79	
1.3.03.02	(-) Amortizações	168,78	
TOTAL			24.181,74

2		P A S S I V O	
2.2	<u>CIRCULANTE</u>		0,00
2.3	<u>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</u>		0,00
2.4	<u>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>		24.181,74
2.4.01	<u>CAPITAL SOCIAL</u>		
2.4.01.01	Capital Integralizado	13.000,00	
2.4.01.02	(-) Capital a realizar	0,00	
2.4.01.03	Lucros Acumulados	11.181,74	
TOTAL			24.181,74

BALANÇO PATRIMONIAL EM 31.12.07

1.		ATIVO	
1.1	<u>CIRCULANTE</u>		28.114,07
1.1.01	<u>DISPONIVEL</u>		
1.1.01.01	Caixa	28.114,07	
1.2	<u>Realizável a Curto Prazo</u>		
1.2.01	Estoque		39,55
1.2.01.01	Água Mineral	39,55	
1.3	<u>PERMANENTE</u>		6.982,38
1.3.01	<u>INVESTIMENTO</u>		
1.3.02	<u>IMOBILIZADO</u>		
1.3.02.01	Máquinas e Equip.	1.100,00	
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	220,00	
1.3.02.03	Móveis e Utensílios	5.940,18	
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	1.188,04	
1.3.03	<u>DIFERIDO</u>		
1.3.03.01	Gastos Pré-Operacionais	1.687,79	
1.3.03.02	(-) Amortizações	337,56	
TOTAL			35.136,00
2.		PASSIVO	
2.2	<u>CIRCULANTE</u>		0,00
2.3	<u>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</u>		0,00
2.4	<u>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>		35.136,00
2.4.01	<u>CAPITAL SOCIAL</u>		
2.4.01.01	Capital Integralizado	13.000,00	
2.4.01.02	(-) Capital a realizar	0,00	
2.4.01.03	Lucros Acumulados	22.136,00	
TOTAL			35.136,00

BALANÇO PATRIMONIAL EM 31.12.08

1. ATIVO		
1.1	<u>CIRCULANTE</u>	39.416,33
1.1.01	<u>DISPONIVEL</u>	
1.1.01.01	Caixa	39.416,33
1.2	<u>Realizável a Curto Prazo</u>	39,55
1.2.01	Estoque	
1.2.01.01	Água Mineral	39,55
1.3	<u>PERMANENTE</u>	6.109,58
1.3.01	<u>INVESTIMENTO</u>	
1.3.02	<u>IMOBILIZADO</u>	
1.3.02.01	Máquinas e Equip.	1.100,00
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	330,00
1.3.02.03	Móveis e Utensílios	5.940,18
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	1.782,05
1.3.03	<u>DIFERIDO</u>	
1.3.03.01	Gastos Pré-Operacionais	1.687,79
1.3.03.02	(-) Amortizações	506,34
TOTAL		45.565,46

2. PASSIVO		
2.2	<u>CIRCULANTE</u>	0,00
2.3	<u>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</u>	0,00
2.4	<u>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>	45.565,46
2.4.01	<u>CAPITAL SOCIAL</u>	
2.4.01.01	Capital Integralizado	13.000,00
2.4.01.02	(-) Capital a realizar	0,00
2.4.01.03	Lucros Acumulados	32.565,46
TOTAL		45.565,46

BALANÇO PATRIMONIAL EM 31.12.09

1.		ATIVO	
1.1	<u>CIRCULANTE</u>		49.817,24
1.1.01	<u>DISPONIVEL</u>		
1.1.01.01	Caixa	49.817,24	
1.2	<u>Realizável a Curto Prazo</u>		39,55
1.2.01	Estoque		
1.2.01.01	Água Mineral	39,55	
1.3	<u>PERMANENTE</u>		5.236,78
1.3.01	<u>INVESTIMENTO</u>		
1.3.02	<u>IMOBILIZADO</u>		
1.3.02.01	Máquinas e Equip.	1.100,00	
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	440,00	
1.3.02.03	Móveis e Utensílios	5.940,18	
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	2.376,07	
1.3.03	<u>DIFERIDO</u>		
1.3.03.01	Gastos Pré-Operacionais	1.687,79	
1.3.03.02	(-) Amortizações	675,12	
TOTAL			55.093,57
2.		PASSIVO	
2.2	<u>CIRCULANTE</u>		0,00
2.3	<u>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</u>		0,00
2.4	<u>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>		55.093,57
2.4.01	<u>CAPITAL SOCIAL</u>		13.000,00
2.4.01.01	Capital Integralizado	13.000,00	
2.4.01.02	(-) Capital a realizar	0,00	
2.4.01.03	Lucros Acumulados	42.093,57	
TOTAL			55.093,57

BALANÇO PATRIMONIAL EM 31.12.10

1. ATIVO			
1.1	<u>CIRCULANTE</u>		
1.1.01	<u>DISPONIVEL</u>		58.844,48
1.1.01.01	Caixa	58.844,48	
1.2	<u>Realizável a Curto Prazo</u>		
1.2.01	Estoque		39,55
1.2.01.02	Água Mineral	39,55	
1.3	<u>PERMANENTE</u>		4.363,99
1.3.01	<u>INVESTIMENTO</u>		
1.3.02	<u>IMOBILIZADO</u>		
1.3.02.01	Máquinas e Equip.	1.100,00	
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	550,00	
1.3.02.03	Móveis e Utensílios	5.940,18	
1.3.02.02	(-) Deprec. Acum.	2.970,09	
1.3.03	<u>DIFERIDO</u>		
1.3.03.01	Gastos Pré-Operacionais	1.687,79	
1.3.03.02	(-) Amortizações	843,90	
TOTAL			63.248,02

2. PASSIVO			
2.2	<u>CIRCULANTE</u>		0,00
2.3	<u>EXIGÍVEL A LONGO PRAZO</u>		0,00
2.4	<u>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</u>		63.248,02
2.4.01	<u>CAPITAL SOCIAL</u>	13.000,00	
2.4.01.01	Capital Integralizado	13.000,00	
2.4.01.02	(-) Capital a realizar	0,00	
2.4.01.03	Lucros Acumulados	50.248,02	
TOTAL			63.248,02

VALOR PRESENTE LÍQUIDO - V P L

ANOS	Invest	Entrada Caixa	Saída Caixa	Fluxo Caixa	Tx Retorno ao ano	Playback em ano	Dias
0	13.000,00	0,00	0,00	-13.000,00			
1		52.587,82	40.533,28	12.054,54	92,73%	1,08	388
2		58.898,36	47.071,30	11.827,06	90,98%	1,10	396
3		65.966,16	54.663,90	11.302,26	86,94%	1,15	414
4		73.882,10	63.481,19	10.400,91	80,01%	1,25	450
5		82.747,95	73.720,71	9.027,25	69,44%	1,44	518

VPL R\$ 24.078,95

TIR 85%