



Universidade Federal do Pará
Centro de Ciências Sociais e Aplicadas
Faculdade de Ciências Contábeis
Administração Financeira e Orçamentária

Empresa Vidromar

Aluna: Nathália Moraes Moreira – 08116002001

Turma: HP 02

Turno: tarde

Professor: Héber Lavor Moreira

BELÉM/PA

2011

Sumário

1. Introdução.....	4
2. Capítulo I	4
2.1 Objetivos	4
2.1.1 Geral.....	4
2.1.2 Específicos	5
2.2 Justificativa	5
2.3 Metodologia	5
3. Capítulo II	6
3.1 Plano de Negócios	6
3.1.1 Análise da Empresa.....	7
3.1.2 Localização	7
3.1.3 Produtos	7
3.1.4 Mercados	8
3.1.5 Clientes	9
4. Análise Financeira da Empresa.....	9
4.1 Investimento inicial	11
4.2 Balanço de Abertura.....	11
4.3 Análise do Custeio	12
4.3.1 Custos fixos e Custos variáveis.....	13
4.4 Folha de Produtos	13
4.5 Preço de Venda	14
4.6 Margem de Contribuição.....	16
4.7 Projeção do Fluxo de Caixa.....	17
4.8 Valor Presente Líquido	17
4.9 Balanço Patrimonial e DRE provisionado p/ 5 anos.....	18
5. Análise das Demonstrações Contábeis.....	18
5.1 Indicadores de Liquidez.....	18
5.2 Indicadores de Endividamento.....	19
5.3 Indicadores de Atividade	20
5.4 Indicadores de Rentabilidade.....	20
5.5 Termômetro de Insolvência.....	21
5.6 Indicadores de Overtrading.....	21
5.7 EBITDA (LAJIDA) lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações.....	22
6. Análise de SWOT.....	23
7. Conclusão.....	24

8. Referências26

1. Introdução

O cenário atual rodeado de suas dificuldades e instabilidades, força cada vez mais as empresas a buscarem a alta competitividade, uma administração eficiente é fundamental para o sucesso satisfatório das empresas.

Diante desta premissa, é de fundamental importância saber detalhadamente os custos da empresa para que assim se formule um plano capaz de evidenciar se a empresa está sendo rentável ou não, se a mesma possui condições de atuar no mercado. Para tanto, desenvolvemos o seguinte trabalho com o intuito de gerar uma empresa atuante e forte no mercado, isso se dará através de uma base sólida, onde será construída através do gerenciamento das informações geradas de maneira correta, para que assim, diante de toda uma estrutura montada, possa se chegar ao resultado planejado.

E para tal, faz-se necessário o uso das mais diversas ferramentas, nas quais irão auxiliar nesse processo de gerenciamento da empresa, para que assim ela possa se solidificar no mercado de maneira planejada, ordenada, para isso busca-se, entre outras vertentes, um conhecimento avançado de análise financeiro, contábil, entre outros, com vistas a alcançar metas, objetivos de maneira que venha beneficiar o quadro financeiro e econômico da empresa de modo que ela venha se solidificar no mercado.

2. Capítulo I

2.1 Objetivos

2.1.1 Geral

Propor a abertura de um Empreendimento na área de serviços, onde o mesmo será analisado financeiramente, para que assim possa se ter uma visão do negócio à construir, ou seja, se é viável ou não.

2.1.2 Específicos

- Sistematizar e trabalhar um conjunto de informações que permita analisar a oportunidade de implantação de uma unidade comercial de artigos de granito (marmoraria).
- Demonstrar todos os recursos necessários para abertura e manutenção da empresa de granitos.
- Analisar todos os passos para a obtenção dos dados financeiros correspondentes aos doze produtos.
- Estabelecer a situação financeira da Empresa

2.2 Justificativa

Esta pesquisa tem o propósito de contribuir para a montagem de um negócio na área de pedras em granito, sendo que foi realizado um levantamento a fim de analisar todas as possibilidades possíveis para que esta empresa se implantasse na região de Ananindeua, e obter uma solidificação no mercado.

2.3 Metodologia

O estudo se inicia através de pesquisa bibliográfica e documental, além de ter um conteúdo exploratório, visto que, se busca o maior número de informações possíveis para a abertura da empresa, além disso está embasado em uma análise quantitativa, pois no decorrer do mesmo são analisados valores dados numéricos para mensurar valores com o objetivo de definir a situação financeira da empresa, sendo assim, foram utilizados vários meios de pesquisa, tais como, revistas, internet, entre outros, além disso utilizou-se a ferramenta Excel para análise dos dados.

3. Capítulo II

3.1 Plano de Negócios

Iniciar uma atividade empresarial requer do investidor o pleno domínio da atividade que se propõe a iniciar. Neste sentido, tão importante quanto o conhecimento do ambiente econômico no qual está inserido, sua capacidade gerencial é um fator de fundamental relevância para o bom desempenho do negócio. Elas podem ser buscadas ou mesmo construídas a partir de informações levantadas e conhecimentos adquiridos com o tempo. Sempre, no entanto, é necessário que o investidor faça os seus cálculos sobre o quanto ele vai despende – imobilizar – e sobre os resultados esperados do empreendimento. Mesmo no meio da incerteza que o cerca e conseqüentemente do risco do negócio, fazer cálculos sobre os ganhos esperados da aplicação dos recursos é tarefa indispensável.

O perfil da empresa aqui apresentada, unidade industrial de granito, mais popularmente conhecida como marmoraria, obedece os roteiros tradicionais de projeto, sem no entanto aprofundar detalhes técnicos. Serve, dessa forma, como orientação metodológica e de gestão do processo de tomada de decisão. Há uma preocupação com os pré-requisitos necessários para um bom negócio, como alguns atributos do empreendedor, o conhecimento do mercado, a visão prospectiva, alguns aspectos dimensionais do negócio, como montante de recursos, projeção de resultados e etc.. É bom deixar claro que os números refletem momentos, situações e locais específicos, o que permite afirmar que, para cada local ou conjuntura, existiria um projeto. Isso não invalida o processo de cálculo e conclusões decorrentes.

O presente perfil tem por finalidade mostrar a viabilidade de uma marmoraria, considerando-se os recursos necessários, condicionantes existentes e perspectiva de mercado tomando como base informações coletadas com empresas que já estão no mercado. Como há uma grande diversidade de preços de matérias-primas e de produtos, optou-se em trabalhar com valores médios estimados.

3.1.1 Análise da Empresa

Vidromar é uma empresa de granitos que objetiva satisfazer as vontades dos seus clientes, buscando sempre garantir a melhor qualidade em produtos e serviços. A Vidromar traz a mais completa linha de mármore e granitos com a qualidade e atendimento que só ela possui. Através dos estilos de design moderno, que unem praticidade à beleza, executando projetos ideais, visando atender às necessidades e desejos dos mais refinados estilos, adaptando qualidade e agilidade aos prazos de entrega.

3.1.2 Localização

A Vidromar está situada no município de Ananindeua, bairro de Águas Lindas, na rua Osvaldo Cruz, nº 34, CEP. 67118270, Pará, fone: (91) 3235 4950.

3.1.3 Produtos

Os produtos oferecidos pela empresa estão listados abaixo, conforme a necessidade do cliente, podemos oferecer outros de tipo de serviço, como acabamentos boleados, semi-boleados, entre outros, sendo que nesta pesquisa analisaremos somente os 12 produtos, todos feitos em granito cinza prata, por ser o granito mais utilizado no mercado.

Serviços oferecidos que estão sendo analisados no texto:

<u>Item</u>	<u>Produto</u>
1	SOLEIRA LISA
2	SOLEIRA REBAIXADA
3	PEITORIL
4	PATAMAR
5	ESPELHO
6	DEGRAU

7	BANCADA SIMPLES
8	BALCÃO SIMPLES
9	MESA REDONDA (TAMPO)
10	MESA QUADRADA (TAMPO)
11	PIAS
12	PISOS

3.1.4 Mercados

O mercado de mármore e granitos para o município de Belém é bastante competitivo, pela grande concentração de empresas nesta atividade, sendo que a maioria destas sequer são legalizadas, isso porque, muitas preferem não pagar os impostos a que é obrigada se fosse legalizada, e outras obrigações trabalhistas, no entanto, preferem ficar na ilegalidade para assim reduzir os custos e conseqüentemente a concorrência, para combater essa concorrência desleal, faz necessário então o estudo e a aplicabilidade da análise financeira da empresa, para que assim a mesma possa vir a oferecer preços de venda competitivos e atraentes no mercado no qual atua.

O mercado para rochas ornamentais é muito vasto, dado que os mármore e granitos têm uma ampla aplicação, que pode ser explorada pela combinação de suas qualidades estruturais e estéticas. Pode-se reunir seu uso em quatro grandes grupos de aplicações:

→ Arquitetura e Construção – é o grupo de aplicação de maior expressão e que movimenta os maiores volumes de produtos e dinheiro no mercado nacional e mesmo mundial. Estão incluídas aqui todos os tipos de construção de edificações, sejam elas públicas (como escolas, hospitais, edifícios administrativos, esportivos) ou privadas (residências uni familiares ou condomínios, prédios comerciais, industriais e de serviços, ou templos religiosos e outros).

→ Construção e Revestimento de Elementos Urbanos – na pavimentação de vias para veículos e pedestres, de praças e parques, na construção de jardins, fontes, bancos ou assentos, calçadas, meios-fios, etc.

→Arte Funerária – na elaboração de peças exclusivas para a construção e ornamentação de túmulos e mausoléus.

→Arte e Decoração – na produção de obras de arte como esculturas, estátuas, objetos e acessórios arquitetônicos e de decoração como balcões, bancadas de pia, móveis e outros pequenos objetos decorativos.

O principal mercado para os produtos de rochas ornamentais é, sobretudo, a indústria da construção civil. No caso de marmorarias menores, que trata o presente estudo, há uma grande participação da produção de bancadas para cozinhas, banheiros e tampos de mesa feitos sob encomenda.

O mercado de rochas ornamentais é, portanto, fortemente dependente do comportamento geral da indústria da construção civil, nos seus segmentos de edificações residenciais e de serviços e, em menor escala, de obras urbanísticas.

3.1.5 Clientes

A empresa apesar de ter seu estabelecimento situado em uma área periférica, tem a maioria de sua clientela no centro da cidade Belém e redondezas, atende os mais variados negócios, como igrejas, faculdades, residências, hospitais, principalmente construtoras, entre outras.

4. Análise Financeira da Empresa

A análise financeira refere-se à avaliação ou estudo da viabilidade, estabilidade e lucratividade de um negócio ou projeto. Engloba um conjunto de instrumentos e métodos que permitem realizar diagnósticos sobre a situação financeira de uma empresa, assim como prognósticos sobre o seu desempenho futuro.

Para que o analista possa verificar a situação econômico-financeira de uma empresa, torna-se fundamental o recurso a alguns indicadores, pois são de fundamental importância, para verificar o estado financeiro em que a empresa se encontra, ou verificar se a mesma possui estabilidade e capacidade de se firmar no mercado atuante. Estes indicadores apresentam

uma vantagem, não só de tornar mais precisa a informação, como também de facilitar comparações entre os anos analisados, ou seja, para a própria empresa e até mesmo comparações com outras entidades que se encontram no mesmo ramo de atuação. A análise financeira é assim capacidade de avaliar a rentabilidade empresarial, tendo em vista, em função das condições atuais e futuras verificar se os capitais investidos são remunerados e reembolsados de modo a que as receitas superem as despesas de investimento e de funcionamento.

De forma a alcançar a sobrevivência e desenvolvimento pretendido pela empresa, a avaliação e interpretação da situação económico-finaceira de uma empresa centra-se nas seguintes questões fundamentais:

- equilíbrio financeiro;
- rentabilidade dos capitais;
- crescimento;
- risco;
- valor criado pela gestão.

O recurso à análise financeira é extremamente importante para as diversas partes interessadas numa boa gestão empresarial, sendo que essas partes interessadas são gestores, credores, trabalhadores e as respectivas organizações, Estado, investidores e clientes. Cada grupo ou indivíduo tem diferentes interesses, por isso fazem a análise financeira mais adequada aos objectivos pretendidos. Apesar desses objetivos poderem ser diferentes, as técnicas utilizadas baseiam-se, fundamentalmente, no mesmo conjunto de informações económico-financeiras:

- balanço patrimonial;
- demonstração de resultados líquidos;
- demonstração dos fluxos de caixa.

4.1 Investimento inicial

Para abertura e funcionamento satisfatório da empresa, foram necessários alguns investimentos, esses representam tudo o que o empreendedor deverá gastar para iniciar suas atividades. Estes gastos incluem várias coisas, tais como, máquinas, móveis, equipamentos, computadores, periféricos etc. Além disso, contempla, também, os recursos financeiros que a empresa deverá ter para cumprir com seus compromissos.

Para abertura do escritório da Empresa Vidromar, foram necessários os seguintes investimentos, como mostra o quadro abaixo:

VIDROMAR						
INVESTIMENTO						
Investimento Inicial					R\$	72.809,00
Item	Discriminação		Unidade	Valor unitário	Valor total	
1	Terrenos (600 m ²)		1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	
2	Galpão - construção (200 m ²)		1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	
4	Escritório - construção (40 m ²)		1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	
5	Instalações elétricas		1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	
6	Máquina de corte c/ acessórios		1	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00	
7	Furadeira p/ bancadas		1	R\$ 700,00	R\$ 700,00	
8	Lixadeira		2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00	
9	Maquitas		2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00	
10	Outras ferramentas/produtos/utens.		-	-	R\$ 2.000,00	
11	Mobiliário:				R\$ 5.525,00	
	Mesa p/ escritório	R\$ 3.500,00	1			
	Cadeiras	R\$ 75,00	3			
	Computador	R\$ 800,00	1			
	Impressora	R\$ 400,00	1			
	Bebedouro	R\$ 600,00	1			
	Total		-	-	R\$ 48.625,00	

Além disso, para que a empresa comece a produzir, foram necessários a aquisição de um estoque de mercadorias e insumos avaliado em R\$ 23.484,00, sendo que este valor ficará sendo um valor fixo e constante que será lançado mensalmente.

4.2 Balanço de Abertura

O Balanço de abertura corresponde ao plano de investimento corresponde à composição do inventário e avaliação dos elementos

necessários para o funcionamento da empresa, além é claro, de estabelecer como está composto estão patrimônio empresarial, portanto, vê-se que toda parâmetros necessários para o arranque da empresa.

O Balanço também pode ser entendido como Documento contabilístico que expressa a situação patrimonial de uma empresa num determinado momento (geralmente um trimestre, semestre ou ano). Este documento permite comparar o ativo (bens que a empresa possui assim como o dinheiro que tem e as dívidas de terceiros), com o passivo ou capital alheio (o que a empresa deve a terceiros, quer seja empréstimos bancários, responsabilidades para com o Estado, dívidas a fornecedores, etc). A diferença entre o que tem e o que deve é designada de Situação Líquida (composta pelo Capital que foi usado para criar a empresa, pelo acumular de resultados positivos ou negativos ao longo dos anos de funcionamento da empresa, e por eventuais reavaliações de componentes do activo).

Num Balanço, o Ativo é igual à soma do Capital de Terceiro com a Situação Líquida, ou seja, o Capital Alheio (Passivo) e a Situação Líquida (Capitais próprios) financiam o Ativo, logo:

$$\text{Ativo} = \text{Capital de Terceiro} + \text{Situação Líquida}$$

Devido às empresas se financiarem com Capitais Próprios e Alheios, o Ativo, normalmente, é maior que o Capital Alheio. Caso não se verifique, ou seja, sempre que o Ativo for inferior ao Passivo (valor do Capital Próprio vai ser negativo), existe falência ou insolvência técnica da empresa.

4.3 Análise do Custeio

A definição de custos utilizada no presente perfil considera como tal a remuneração de todos os recursos efetivamente utilizados no processo produtivo. Por outro lado, para efeito da classificação dos custos do empreendimento será utilizada a metodologia clássica da divisão dos custos em fixos e variáveis.

4.3.1 Custos fixos e Custos variáveis

Dentre os valores analisados para abertura da empresa estão os custos fixos e variáveis, no apêndice segue as planilhas correspondentes aos custos fixos e variáveis da empresa Vidromar, abaixo segue a conceituação dos custos, que podem ser entendidos como:

- Despesas ou Custos fixos são aqueles que não sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção. Independem, portanto, do nível de atividade, conhecidos também como custo de estrutura.
- Classificamos como custos ou despesas variáveis aqueles que variam proporcionalmente de acordo com o nível de produção ou atividades. Seus valores dependem diretamente do volume produzido ou volume de vendas efetivado num determinado período.

4.4 Folha de Produtos

Na folha de produtos temos a junção dos custos fixos aos variáveis, onde esta somatória irá nos fornecer a totalidade dos custos necessários à obtenção do produto. Sendo assim, a partir desta folha podemos então avançar para o próximo passo que é a aplicação do preço de venda, onde serão acrescentados os tributos e a margem de lucro, portanto, a folha de produtos é de extrema importância para se poder estabelecer o valor fixo total do custo de cada produto, para que assim, posteriormente, se consiga chegar a um preço de venda satisfatório. Abaixo, vemos como se dá essa junção dos custos fixos aos variáveis:

FOLHA DE PRODUTOS							
-------------------	--	--	--	--	--	--	--

ITEM	PRODUTOS	FIXOS		VARIÁVEL		TOTAL CUSTOS	QUANT.	CUSTO/M ²
1	SOLEIRA LISA	R\$	298,90	R\$	1.881,48	R\$ 2.180,39	20	R\$ 109,02
2	SOLEIRA REB.	R\$	298,90	R\$	1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
3	PEITORIL	R\$	298,90	R\$	1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
4	PATAMAR	R\$	298,90	R\$	1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
5	ESPELHO	R\$	448,36	R\$	2.822,22	R\$ 3.270,58	30	R\$ 109,02
6	DEGRAU	R\$	448,36	R\$	2.942,67	R\$ 3.391,02	30	R\$ 113,03
7	BALCÃO SIMPLES	R\$	298,90	R\$	1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
8	BANCADA SIMPLES	R\$	298,90	R\$	1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
9	MESA REDONDA (TAMPO)	R\$	298,90	R\$	1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
10	MESA QUADRADA (TAMPO)	R\$	298,90	R\$	1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
11	PIAS	R\$	298,90	R\$	1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
12	PISOS	R\$	448,36	R\$	2.822,22	R\$ 3.270,58	30	R\$ 109,02

CUSTO UNITÁRIO DO M ²		
ITEM	PRODUTOS	CUSTO UNITÁRIO DO M ²
1	SOLEIRA LISA	R\$ 109,02
2	SOLEIRA REB.	R\$ 113,03
3	PEITORIL	R\$ 113,03
4	PATAMAR	R\$ 113,03
5	ESPELHO	R\$ 109,02
6	DEGRAU	R\$ 113,03
7	BALCÃO SIMPLES	R\$ 113,03
8	BANCADA SIMPLES	R\$ 113,03
9	MESA REDONDA (TAMPO)	R\$ 113,03
10	MESA QUADRADA (TAMPO)	R\$ 113,03
11	PIAS	R\$ 113,03
12	PISOS	R\$ 109,02

Percebemos que depois da junção dos custos fixos aos variáveis, obtemos o valor relacionado ao custo unitário de cada produto, no nosso caso, atingimos o valor do custo unitário por m². Sendo assim, sabemos desde então a obtenção desse custo “total”, daí poderemos então provisionar, quanto será nosso preço de venda, que trataremos no tópico posterior a este.

4.5 Preço de Venda

A devido a concorrência acirrada no mundo dos granitos, a necessidade de se fazer um cálculo preciso e minucioso para formação do preço de venda é a premissa básica para que as empresas atuem competitivamente no mercado.

O preço de venda ideal é aquele que permite à empresa:

- Manter o cliente;
- Expandir o mercado de atuação;
- Acelerar a rotatividade das mercadorias e giro;

- Obter ganhos, etc...

Para decidir qual o melhor preço de venda da mercadoria é preciso conhecer:

- Os gostos e necessidades da clientela, procurando saber quanto está disposta a pagar;
- Custo de aquisição da mercadoria;
- Rotatividade de cada mercadoria;
- Custos de comercialização;
- Custos com salários + encargos sociais;
- Qual parcela de custos fixos com que cada mercadoria deve arcar;
- Qual a parcela de lucro que pode ser repassada para o preço;
- Preços praticados pelos concorrentes, etc.

Como vimos no tópico anterior, “folha de produtos”, a partir da montagem do quadro estrutural de custos e da junção de todos os custos, podemos calcular então o preço de venda dos produtos, incluindo dentro deste preço o valor dos impostos e a margem de lucro, como mostra os quadros a seguir:

IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO	PORCENT.
1 TRIBUTOS	0,20
ICMS 17% estadual	
DARF 3% federal	
2 MARGEM DE LUCRO	0,20
TOTAL	0,40

PREÇO DE VENDA	
PV	= $\frac{\text{Custo total}}{(1 - (\text{imp.} + \text{marg de lucro}))}$

Para cálculo desta margem, foi necessária a inclusão dos seguintes impostos:

- **DARF**

Instrução normativa 736/2007- “Altera as Instruções Normativas SRF nº 67, de 6 de dezembro de 1996, que dispõe sobre o modelo do Documento de Arrecadação do Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte (Darf-Simples)”. O percentual adotado aqui no Pará é de 3% sobre as vendas.

- **ICMS**

O ICMS (imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual, intermunicipal e de comunicação) é de competência dos Estados e do Distrito Federal. Sua regulamentação constitucional está prevista na Lei Complementar 87/1996 (a chamada “Lei Kandir”), alterada posteriormente pelas Leis Complementares 92/97, 99/99 e 102/2000. No Pará, o percentual para a contribuição do ICMS é de 17%. Sendo assim, foi adotada essa margem para a formulação do preço de venda.

MARGEM DE LUCRO

Outra vertente, também adicionada ao preço de venda é a relacionada à margem de lucro, que é aplicada sobre o custo total acrescidos dos impostos sobre as vendas, caracterizando a prática de lucro sobre esses. Analisando a concorrência do mercado de granitos, a rotatividade dos produtos, foi estabelecida uma margem de lucro de 20% sobre todos os 12 produtos analisados nesta pesquisa.

4.6 Margem de Contribuição

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

Sabemos que a margem de Contribuição é igual ao valor das Vendas menos o valor dos Custos Variáveis e das Despesas Variáveis, simplificando isso em uma forma geral, ficaria expresso assim na seguinte fórmula:

$$\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO} = \text{VALOR DAS VENDAS} - \text{CUSTOS VARIÁVEIS.}$$

A margem de contribuição pode também ser calculada em sua forma total ou unitária, como mostra a tabela a seguir:

(+) Valor total das vendas	(=) Preço de venda unitário
(-) Custo variável total	(-) Custo variável unitário
(=) Margem de contribuição total	(=) Margem de contribuição unitária

4.7 Projeção do Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa tem por objetivo principal, a projeção das entradas e das saídas dos recursos financeiros da empresa em um determinado período de tempo. Foi realizada uma análise da empresa em relação ao fluxo de caixa, para um período de 5 anos. Verificou-se em todos os anos analisados uma progressão positiva no fluxo de caixa, ou seja, todos os saldos foram positivos, sendo que a cada ano os saldos de entrada aumentaram significativamente, isto de certa forma, decorreu da taxa de crescimento que foram acrescentadas ao faturamento anual correspondente ao ano anterior, essa taxa ficou estipulada em 20%, já os custos, tanto fixos como variáveis, foram ajustados de acordo com o IGP-M do período, que no caso correspondeu à um percentual de 9,54%, como mostra o quadro abaixo:

IGP-M	9,54%
CRESCIMENTO ANUAL	20%

Os resultados obtidos referentes aos doze produtos nos cinco anos analisados foram contabilizados para que se pudesse alcançar uma projeção dentre desse período, todos os resultados estão expressos no apêndice deste trabalho.

4.8 Valor Presente Líquido

O Valor Presente Líquido (VPL) é utilizado para calcular a atratividade de investimentos. É o somatório do valor presente das saídas de caixa e o valor presente das entradas de caixa, podendo ser representado pela seguinte expressão:

$$\text{VPL} = \frac{f_n}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

Se $VPL \geq 0$ – significa que o Valor Presente das Entradas de Caixa é, no mínimo, igual ao Valor Presente das Saídas de Caixa, então o investimento é viável.

Se $VP < 0$ – significa que o Valor Presente das Entradas de Caixa é menor que o Valor Presente das Saídas de Caixa, portanto o investimento não é viável.

4.9 Balanço Patrimonial e DRE provisionado p/ 5 anos

A seguinte empresa, possui um balanço patrimonial provisionado com projeção para 5 anos, pois é a partir desta análise de dados que poderemos chegar a conclusão se a empresa é lucrativa, ou se está em condições desfavoráveis naquele momento. Diante dos dados expostos e analisados, verificou-se que a empresa é bastante rentável e têm condições de se solidificar no mercado no qual atua. Isso é notado através dos demonstrativos contábeis. O balanço projetado para os cinco anos revela essa notoriedade das informações, tornando a análise em um fator preponderante para a tomada decisão, pois, demonstra os dados contábeis de forma eficiente e prática.

5. Análise das Demonstrações Contábeis

Através da análise dos demonstrativos contábeis da empresa, o profissional contábil, transforma os dados financeiros e econômicos da referida empresa em índices. Segundo Matarazzo (2003, p.147), Índice é a relação entre contas ou grupo de contas das demonstrações contábeis, que visa evidenciar determinado aspecto da situação econômica ou financeira de uma empresa. Sendo assim, exploraremos os indicadores financeiros baseando-se nos demonstrativos contábeis da empresa em análise.

5.1 Indicadores de Liquidez

Esses índices evidenciam a capacidade que tem as empresas de honrar seus compromissos em qualquer tempo, ou também indicam a

capacidade financeira da empresa para fazer face aos compromissos assumidos com terceiros, comparando-se os valores Circulantes a Curto ou em Longo Prazo, e, para uma melhor análise, deve ser visto sob as formas a seguir apresentadas, pois segundo relata Marion (2009, p. 71):

Os índices de liquidez são usados para avaliar a capacidade de pagamento de uma empresa, isto é, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem capacidade para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: Longo prazo, Curto prazo, Prazo imediato.

Sendo assim, os esses índices demonstram a situação financeira da empresa com o objetivo de verificar a sua real capacidade de pagamento. Em geral, quanto maior estiverem esses índices, melhor estará a situação financeira da empresa, portanto, a análise desses índices são de extrema importância para saber se a empresa está em condições ou não de pagar suas dívidas utilizando recursos próprios ou se terá que recorrer a recursos de terceiros para honrar seus compromissos.

Em todos os índices referente à liquidez, o quociente resultante da aplicação da fórmula deu um saldo maior que 2, isto é então, o indicativo da saúde financeira e capacidade da empresa em honrar seus compromissos. Significa, então, que o coeficiente em torno de 2, afirmar que para R\$ 1,00 de débito contraído, a empresa dispõe de R\$ 2,00 para fazer face aos compromissos assumidos, o que se revestiria, grosso modo, em excelente situação, portanto, no que se refere a liquidez, o quadro da empresa, é de certa forma bem satisfatório.

5.2 Indicadores de Endividamento

De forma inversa aos Índices de Liquidez, os quocientes de endividamento retratam a posição relativa do capital próprio da Empresa, em contraposição ao capital de terceiros, revestindo-se de maior importância por indicar o seu grau de dependência perante os recursos captados em Bancos, Fornecedores e outros credores. Quanto menor for o índice de endividamento, maior será o seu grau de liquidez.

De acordo com Gitman (2004, p. 49) “O índice de endividamento

indica o volume de dinheiro de terceiros usado para gerar lucros”. Essa forma de análise de endividamento que relaciona o exigível total e, ou seja, o capital de terceiros com o passivo total, expressa a porcentagem de capitais de terceiros sobre os fundos totais.

Na análise realizada a respeito do endividamento, os índices foram pouco relevantes, pois, em todos os 5 anos analisados, o capital proveniente de terceiros é pouco, isto ocorre devido o único capital de terceiros à ser utilizado é proveniente de fornecedores, sendo que este é bem inferior em comparação ao capital próprio da empresa.

5.3 Indicadores de Atividade

Para avaliar a situação econômica da empresa, são usados os índices de rentabilidade, que servem para evidenciar a quantidade de capitais investidos e os resultados das atividades realizadas com eles, ou seja, o resultado das operações realizado por uma organização. São quocientes que representam a velocidade com que alguns componentes do patrimônio se renovam durante determinado período de tempo. No presente trabalho, foram considerados um estoque mensal fixo para cada produto, e o prazo de pagamento e recebimento também fixo (mensal). Segue em anexo os índices que representam os resultados correspondentes a estes índices.

5.4 Indicadores de Rentabilidade

Esses indicadores indicam a capacidade da empresa em gerar lucro líquido, são também denominados de Quocientes de Retorno do Investimento, servem, basicamente, para medir a lucratividade obtida em determinado período. Uma Empresa que teve, em um período, lucro de R\$ 1 milhão, poderá ter tido um retorno do investimento menor do que aquela que teve no mesmo período lucro de R\$ 100 mil. Tudo dependerá do montante do capital investido. Sendo assim, é de fundamental importância a obtenção desses índices para o bom gerenciamento das informações.

5.5 Termômetro de Insolvência

O fator de solvência se relaciona com a capacidade da empresa em ter menor possibilidade de vir a falir e essa possibilidade diminuirá à medida que o fator positivo for maior, ou seja, maiores serão as chances da empresa prosseguir nas suas atividades. O termômetro serve para indicar em que estado o empreendimento se encontra. O fator de insolvência de Kanitz é calculado pela fórmula:

Fator de Insolvência				
Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz				
X1	=	$\frac{LL}{PL}$	X	0,05
X2	=	$\frac{AC + REAL L/P}{EXIG TOTAL}$	X	1,65
X3	=	$\frac{AC - ESTOQUE}{PC}$	X	3,55
X4	=	$\frac{AC}{PC}$	X	1,06
X5	=	$\frac{EXIG TOTAL}{PL}$	X	0,33
FI	=	X1 + X2 + X3 + X4 + X5		

TERMÔMETRO DE KANITZ	
SOLVÊNCIA	0 A 7
PENUMBRA	0 A -3
INSOLVÊNCIA	-3 A -7

De acordo com as análises realizadas, tendo como base o termômetro de Kanitz, a empresa encontra-se em estado de solvência, ou seja, os quocientes provenientes da referida análise são maiores que o coeficiente mínimo exigido pela regra.

5.6 Indicadores de Overtrading

As empresas desde a sua constituição até a sua consolidação no mercado passam por diversas dificuldades, mas há algo que se torna fato

determinante na sua existência enquanto organizações, o desequilíbrio econômico financeiro, também denominado Overtrading, ele revela o que se poderia chamar de fim do ciclo de vida de uma empresa.

Para avaliar a situação econômica da empresa, foram analisados alguns índices, a fim de verificar se a empresa encontra-se em situação de risco, ou seja, corre risco de falência. No entanto, através dos índices analisados, que se encontram em anexo neste trabalho, verificou-se que a empresa não compromete tanto seu capital no giro a ponto de colocar a empresa em situação de risco, sendo assim, em relação aos aspectos analisados, em encontra-se em situação compatível com seu capital de giro, sem desequilíbrios exorbitantes.

5.7 EBITDA (LAJIDA) lucro antes dos juros, impostos, depreciações e amortizações.

Esse indicador é capaz de retirar, distorções relacionadas à maior ou menor incidência de impostos, estes provenientes de estímulos fiscais, motivo pelo qual é bastante usado no comparo de empresas de setores ou portes distintos. O Ebitda (Arming before interest, taxes, depreciation and amortization), ou LAJIDA (lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização, se utilizam a conta do lucro bruto menos as despesas operacionais, porém deve-se eliminar a depreciação e as amortizações do período e também os juros, sendo assim, há uma forma de avaliação em que se aproveita o lucro apenas ao negócio, descontando qualquer proveito financeiro, ou seja, há uma privação de qualquer outra renda que a empresa pode ter gerado no período avaliado. No balanço equivale ao Lucro Operacional.

A utilização do Ebitda tende oferecer uma apropriada análise comparativa, sendo que regula a produtividade e a eficácia do negócio. Tem por funcionalidade denominar a competência de geração de caixa da empresa.

6. Análise de SWOT

A análise SWOT é uma ferramenta utilizada para examinar uma empresa e os fatores que afetam seu funcionamento. Este é um dos primeiros passos de planejamento, o que ajuda o empresário focar nos pontos principais da empresa. A sigla SWOT representa a primeira letra das palavras, em inglês: Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats (*Pontos fortes, Pontos fracos, Oportunidades e Ameaças*). Os Pontos fracos e fortes são fatores internos da empresa, oportunidades e ameaças são fatores externos.

As forças e fraquezas estão relacionadas a fatores internos da empresa que podem ser controlados pelo empresário. Os pontos fortes devem ser ressaltados ao máximo; e os pontos fracos devem ser controlados ou, pelo menos, ter seu efeito minimizado.

Já as oportunidades e ameaças são antecipações do futuro e se relacionam a fatores externos, ou seja, ao ambiente. Diferentemente do ambiente interno, o ambiente externo está totalmente fora do controle da organização. Justamente por ser incontrolável, a empresa deve conhecê-lo e monitorá-lo com frequência, de forma a se antecipar às tendências, agindo ativamente, aproveitando as oportunidades, evitando as ameaças e até mesmo transformando o que poderia ser uma ameaça numa oportunidade.

Abaixo, a análise de SWOT da empresa Vidromar:

ANÁLISE DE SWOT	
PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> • Estrutura de produção capaz de atender grandes demandas. • Localização boa para a produção, devido não apresentar muitas residências nas proximidades. • Qualidade no Acabamento. • Saldos comerciais positivos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Atuação em mercado disputado de forma incorreta. • Atuação no comércio de pisos decaída, devido ao mercado do porcelanato.

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> • Possibilidade de modernização, através de máquinas de ponta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Forte concorrência desleal, através de empresas fantasmas. • Concorrência acirrada nos preços.

7. Conclusão

Através das análises realizadas no decorrer desta pesquisa, foi possível sistematizar e trabalhar um conjunto de informações que permitiram a obtenção de dados referente a possibilidade de implantação de uma unidade comercial de artigos de granito (marmoraria). Sendo assim, demonstrou-se todos os recursos necessários para abertura e manutenção da empresa de granitos analisando todos os passos necessários para a obtenção dos dados financeiros correspondentes aos doze produtos, estabelecendo assim a situação financeira da Empresa.

As oportunidades para se investir em um bom negócio não acontecem normalmente ao acaso, por isso, necessita-se dos mais variados detalhes, para que assim a empresa, possa se firmar de forma planejada, alcançando assim a solidificação no mercado. O estudo foi satisfatório, pois atendeu aos objetivos propostos, demonstrando que a Vidromar, empresa situada em Ananindeua, tem possibilidade de se consolidar no mercado de granitos, isso é claro se levar em consideração toda a análise financeira no presente estudo, atrelada a um gerenciamento planejado e ordenado das informações, sendo assim, o negócio proposto é viável, além de ser um investimento com retorno a curto prazo.

Conhecimentos mais profundos devem e podem ser buscadas ou mesmo construídas a partir de informações levantadas e conhecimentos adquiridos com o tempo, por isso, faz necessário uma análise cada vez minuciosa das informações, visto que, cada vez mais o mercado se modifica,

portanto é de fundamental importância a constante busca da análise para assim se certificar se o negócio está sendo lucrativo ou não, de tal forma a permitir concluir se determinada decisão de investimento é viável ou não. Sendo assim, o presente estudo deu-se por satisfatório, pois atende as expectativas do mercado.

8. Referências

Disponível em: <<http://www.portaltributario.com.br/tributos/icms.html>>

Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/Darf.htm>>

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios da administração financeira**. 10. ed., São Paulo: Addison Wesley, 2004.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Análise de balanços** 10. ed. – 3. reimpr. – São Paulo: Atlas, 2010.

MARION, José Carlos. **Análise das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial**. 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços**. 3ª ed., 5. ed. e 6ª ed. São Paulo: Atlas, 1995, 1998 e 2003.

SILVA, Antonio Carlos Ribeiro da. **Metodologia da Pesquisa Aplicada à Contabilidade**. – São Paulo: Atlas, 2003.

SEBRAE. Sobrevivência e Mortalidade das Empresas Paulistas de 1 a 5 anos. São Paulo: SEBRAE, 2005. Disponível em: http://www.sebraesp.com.br/principal/conhecendo%20a%20mpe/mortalidade%20de%20empresas/sobr_mortalidade_versao_2004_2005.

APÊNDICES

- INVESTIMENTO INICIAL

VIDROMAR				
INVESTIMENTO				
Investimento Inicial				R\$ 72.809,00
Item	Discriminação	Unidade	Valor unitário	Valor total
1	Terrenos (600 m²)	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
2	Galpão - construção (200 m²)	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
4	Escritório - construção (40 m²)	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
5	Instalações elétricas	1	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
6	Máquina de corte c/ acessórios	1	R\$ 18.000,00	R\$ 18.000,00
7	Furadeira p/ bancadas	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
8	Lixadeira	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
9	Maquitas	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
10	Outras ferramentas/produtos/utens.	-	-	R\$ 2.000,00
11	Mobiliário:			R\$ 5.525,00
	Mesa p/ escritório	R\$ 3.500,00	1	
	Cadeiras	R\$ 75,00	3	
	Computador	R\$ 800,00	1	
	Impressora	R\$ 400,00	1	
	Bebedouro	R\$ 600,00	1	
	Total	-	-	R\$ 48.625,00

Despesas Operacionais				
Item	Descrição	Quantidade	Vlr. Unitário	Vlr. Total
1	Legalização da empresa	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00
TOTAL				R\$ 700,00

INSUMOS				
MATERIAL P/ CORTE	QUANT.	VALOR UNIT.	TOTAL/MÊS	
DISCO DE MAQUITA	5	R\$ 20,00	R\$	100,00
SERRA	2	R\$ 350,00	R\$	700,00
TOTAL			R\$	800,00
MATERIAL P/ ACAB.	QUANT.	VALOR UNIT.	TOTAL/MÊS	
RESINA (Kg)	40	R\$ 15,00	R\$	600,00
TALCO (kg)	25	R\$ 1,80	R\$	45,00
CATALISADOR (ml)	300	R\$ 0,13	R\$	39,00
COBALTO (ml)	100	R\$ 0,80	R\$	80,00
PRATO (unid.)	20	R\$ 9,00	R\$	180,00
LIXAS (unid.)	20	R\$ 4,00	R\$	80,00
CERA (l)	4	R\$ 15,00	R\$	60,00
TOTAL			R\$	1.084,00

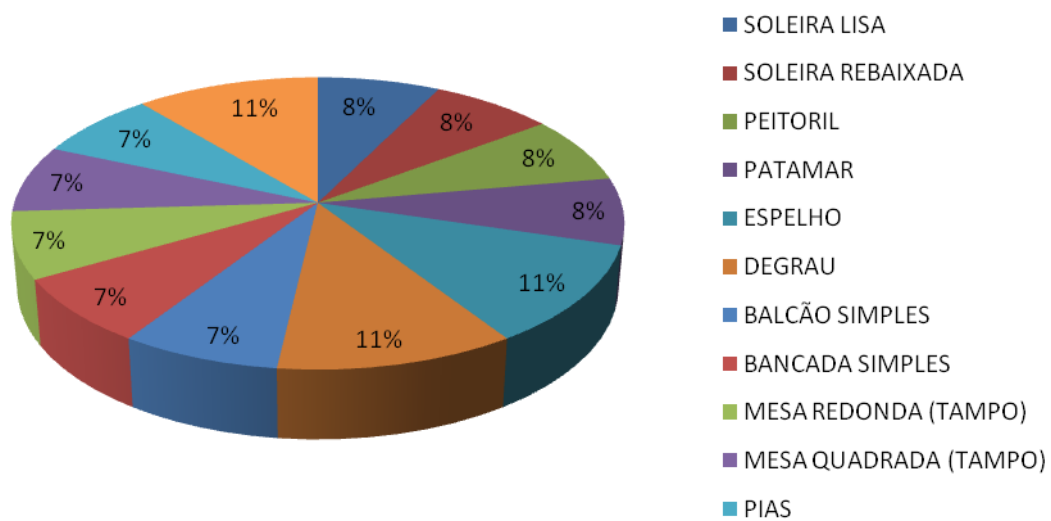
Estoque - Matéria Prima						
Item	Produto	Quantidade em m ²	Vlr. Unitário		Vlr. Total	
1	SOLEIRA LISA	20	R\$ 80,00	R\$	1.600,00	
2	SOLEIRA REBAIXADA	20	R\$ 80,00	R\$	1.600,00	
3	PEITORIL	20	R\$ 80,00	R\$	1.600,00	
4	PATAMAR	20	R\$ 80,00	R\$	1.600,00	
5	ESPELHO	30	R\$ 80,00	R\$	2.400,00	
6	DEGRAU	30	R\$ 80,00	R\$	2.400,00	
7	BALCÃO SIMPLES	20	R\$ 80,00	R\$	1.600,00	
8	BANCADA SIMPLES	20	R\$ 80,00	R\$	1.600,00	
9	MESA REDONDA (TAMPO)	20	R\$ 80,00	R\$	1.600,00	
10	MESA QUADRADA (TAMPO)	20	R\$ 80,00	R\$	1.600,00	
11	PIAS	20	R\$ 80,00	R\$	1.600,00	
12	PISOS	30	R\$ 80,00	R\$	2.400,00	
TOTAL PRODUÇÃO MENSAL EM M²		270		-	R\$ 21.600,00	

VIDROMAR						
Balanço Patrimonial de abertura						
ATIVO				PASSIVO		
Circulante			R\$ 33.484,00	Circulante		R\$ 23.484,00
Caixa	R\$	10.000,00		Fornecedores	R\$	23.484,00
Estoque	R\$	23.484,00				
Não Circulante			R\$ 48.625,00			
Imobilizado						
Imóveis e Benfeitorias	R\$	20.000,00				
Máquinas e Equip.	R\$	21.100,00				
Ferramentas e Utensílios	R\$	2.000,00				
Computadores e periféricos	R\$	5.525,00				
Intangível						
Gastos pré-operacionais	R\$	700,00				
Total			R\$ 82.109,00	Total		R\$ 82.109,00

• **GRÁFICO DOS PRODUTOS**

Item	Produto	Produção estimada em m ² /mês	Preço p/ M ²	Preço Total	%
1	SOLEIRA LISA	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00	7%
2	SOLEIRA REBAIXADA	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00	7%
3	PEITORIL	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00	7%
4	PATAMAR	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00	7%
5	ESPELHO	30	R\$ 80,00	R\$ 2.400,00	11%
6	DEGRAU	30	R\$ 80,00	R\$ 2.400,00	11%
7	BALCÃO SIMPLES	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00	7%
8	BANCADA SIMPLES	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00	7%
9	MESA REDONDA (TAMPO)	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00	7%
10	MESA QUADRADA (TAMPO)	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00	7%
11	PIAS	20	R\$ 80,00	R\$ 1.600,00	7%
12	PISOS	30	R\$ 80,00	R\$ 2.400,00	11%
TOTAL PRODUÇÃO MENSAL EM M²		270	R\$ 80,00	R\$ 21.600,00	100%

PRODUTOS (DISTRIBUIÇÃO)



- **QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS**

1	SOLEIRA LISA			
	CUSTOS VARIÁVEIS			
	DESCRIÇÃO	VALOR UNIT./ m ²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL
	Granito Cinza prata	R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00
Material p/ corte	R\$ 2,96	20	R\$ 59,26	
Mão de obra	R\$ 11,11	20	R\$ 222,22	
Encargos s/ salários	-	-	R\$ 18,89	
TOTAL CV			R\$ 1.900,37	
CUSTOS FIXOS				
Pró-labore			R\$ 148,15	
Energia elétrica			R\$ 29,63	
Telefone			R\$ 4,44	
Internet			R\$ 8,89	
Honorários Contador			R\$ 40,74	
Despesas c/ Depreciação:			-	
<i>Imóveis e benfeitorias</i>			R\$ 4,94	
<i>Máquina e equipamentos</i>			R\$ 13,02	
<i>Ferramentas e utensílios</i>			R\$ 1,23	
<i>Computadores e periféricos</i>			R\$ 3,41	
Despesas administrativas			R\$ 37,04	
Despesas c/ material de limpeza			R\$ 7,41	
TOTAL CF			R\$ 298,90	
5	ESPELHO			
	CUSTOS VARIÁVEIS			
	PRODUTOS	VALOR UNIT./ m ²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL
	Granito Cinza prata	R\$ 80,00	30	R\$ 2.400,00
Material p/ corte	R\$ 2,96	30	R\$ 88,89	
Mão de obra	R\$ 11,11	30	R\$ 333,33	
Encargos s/ salários	-	-	R\$ 28,33	
TOTAL CV			R\$ 2.850,56	
CUSTOS FIXOS				
Pró-labore			R\$ 222,22	
Energia elétrica			R\$ 44,44	
Telefone			R\$ 6,67	
Internet			R\$ 13,33	
Honorários Contador			R\$ 61,11	
Despesas c/ Depreciação:			-	
<i>Imóveis e benfeitorias</i>			R\$ 7,41	
<i>Máquina e equipamentos</i>			R\$ 19,54	
<i>Ferramentas e utensílios</i>			R\$ 1,85	
<i>Computadores e periféricos</i>			R\$ 5,12	
Despesas administrativas			R\$ 55,56	
Despesas c/ material de limpeza			R\$ 11,11	
TOTAL CF			R\$ 448,36	
9	MESA REDONDA (TAMPO)			
	CUSTOS VARIÁVEIS			
	PRODUTOS	VALOR UNIT./ m ²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL
	Granito Cinza prata	R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00
Material p/ corte	R\$ 2,96	20	R\$ 59,26	
Material p/ acabamento	R\$ 4,01	20	R\$ 80,30	
Mão de obra	R\$ 11,11	20	R\$ 222,22	
Encargos s/ salários	-	-	R\$ 18,89	
TOTAL CV			R\$ 1.980,67	
CUSTOS FIXOS				
Pró-labore			R\$ 148,15	
Energia elétrica			R\$ 29,63	
Telefone			R\$ 4,44	
Internet			R\$ 8,89	
Honorários Contador			R\$ 40,74	
Despesas c/ Depreciação:			-	
<i>Imóveis e benfeitorias</i>			R\$ 4,94	
<i>Máquina e equipamentos</i>			R\$ 13,02	
<i>Ferramentas e utensílios</i>			R\$ 1,23	
<i>Computadores e periféricos</i>			R\$ 3,41	
Despesas administrativas			R\$ 37,04	
Despesas c/ material de limpeza			R\$ 7,41	
TOTAL CF			R\$ 298,90	

2	SOLEIRA REBAIXADA				
	CUSTOS VARIÁVEIS				
	DESCRIÇÃO	VALOR UNIT./ m²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL	
	Granito Cinza prata	R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00	
	Material p/ corte	R\$ 2,96	20	R\$ 59,26	
	Material p/ acabamento	R\$ 4,01	20	R\$ 80,30	
	Mão de obra	R\$ 11,11	20	R\$ 222,22	
	Encargos s/ salários	-	-	R\$ 18,89	
	TOTAL CV			R\$ 1.980,67	
	CUSTOS FIXOS				
		Pró-labore		R\$ 148,15	
		Energia elétrica		R\$ 29,63	
		Telefone		R\$ 4,44	
		Internet		R\$ 8,89	
		Honorários Contador		R\$ 40,74	
		Despesas c/ Depreciação		-	
		<i>Imóveis e benfeitorias</i>		R\$ 4,94	
		<i>Máquina e equipamentos</i>		R\$ 13,02	
		<i>Ferramentas e utensílios</i>		R\$ 1,23	
		<i>Computadores e periféricos</i>		R\$ 3,41	
		Despesas administrativas		R\$ 37,04	
		Despesas c/ material de limpeza		R\$ 7,41	
		TOTAL CF		R\$ 298,90	
6	DEGRAU				
	CUSTOS VARIÁVEIS				
	PRODUTOS	VALOR UNIT./ m²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL	
		Granito Cinza prata	R\$ 80,00	30	R\$ 2.400,00
		Material p/ corte	R\$ 2,96	30	R\$ 88,89
		Material p/ acabamento	R\$ 4,01	30	R\$ 120,44
		Mão de obra	R\$ 11,11	30	R\$ 333,33
		Encargos s/ salários	-	-	R\$ 28,33
		TOTAL CV			R\$ 2.971,00
	CUSTOS FIXOS				
		Pró-labore		R\$ 222,22	
		Energia elétrica		R\$ 44,44	
		Telefone		R\$ 6,67	
		Internet		R\$ 13,33	
	Honorários Contador		R\$ 61,11		
	Despesas c/ Depreciação		-		
	<i>Imóveis e benfeitorias</i>		R\$ 7,41		
	<i>Máquina e equipamentos</i>		R\$ 19,54		
	<i>Ferramentas e utensílios</i>		R\$ 1,85		
	<i>Computadores e periféricos</i>		R\$ 5,12		
	Despesas administrativas		R\$ 55,56		
	Despesas c/ material de limpeza		R\$ 11,11		
	TOTAL CF		R\$ 448,36		
10	MESA QUADRADA (TAMPO)				
	CUSTOS VARIÁVEIS				
	PRODUTOS	VALOR UNIT./ m²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL	
		Granito Cinza prata	R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00
		Material p/ corte	R\$ 2,96	20	R\$ 59,26
		Material p/ acabamento	R\$ 4,01	20	R\$ 80,30
		Mão de obra	R\$ 11,11	20	R\$ 222,22
		Encargos s/ salários	-	-	R\$ 18,89
		TOTAL CV			R\$ 1.980,67
	CUSTOS FIXOS				
		Pró-labore		R\$ 148,15	
		Energia elétrica		R\$ 29,63	
		Telefone		R\$ 4,44	
		Internet		R\$ 8,89	
	Honorários Contador		R\$ 40,74		
	Despesas c/ Depreciação		-		
	<i>Imóveis e benfeitorias</i>		R\$ 4,94		
	<i>Máquina e equipamentos</i>		R\$ 13,02		
	<i>Ferramentas e utensílios</i>		R\$ 1,23		
	<i>Computadores e periféricos</i>		R\$ 3,41		
	Despesas administrativas		R\$ 37,04		
	Despesas c/ material de limpeza		R\$ 7,41		
	TOTAL CF		R\$ 298,90		

3	PEITORIL			
	DESCRIÇÃO	VALOR UNIT./ m ²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL
	Granito Cinza prata	R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00
	Material p/ corte	R\$ 2,96	20	R\$ 59,26
	Material p/ acabamento	R\$ 4,01	20	R\$ 80,30
Mão de obra	R\$ 11,11	20	R\$ 222,22	
Encargos s/ salários	-	-	R\$ 18,89	
TOTAL CV			R\$ 1.980,67	
CUSTOS FIXOS				
Pró-labore			R\$ 148,15	
Energia elétrica			R\$ 29,63	
Telefone			R\$ 4,44	
Internet			R\$ 8,89	
Honorários Contador			R\$ 40,74	
Despesas c/ Depreciação			-	
<i>Imóveis e benfeitorias</i>			R\$ 4,94	
<i>Máquina e equipamentos</i>			R\$ 13,02	
<i>Ferramentas e utensílios</i>			R\$ 1,23	
<i>Computadores e periféricos</i>			R\$ 3,41	
Despesas administrativas			R\$ 37,04	
Despesas c/ material de limpeza			R\$ 7,41	
TOTAL CF			R\$ 298,90	
7	BALCÃO SIMPLES			
	CUSTOS VARIÁVEIS			
	PRODUTOS	VALOR UNIT./ m ²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL
	Granito Cinza prata	R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00
	Material p/ corte	R\$ 2,96	20	R\$ 59,26
	Material p/ acabamento	R\$ 4,01	20	R\$ 80,30
	Mão de obra	R\$ 11,11	20	R\$ 222,22
	Encargos s/ salários	-	-	R\$ 18,89
	TOTAL CV			R\$ 1.980,67
	CUSTOS FIXOS			
Pró-labore			R\$ 148,15	
Energia elétrica			R\$ 29,63	
Telefone			R\$ 4,44	
Internet			R\$ 8,89	
Honorários Contador			R\$ 40,74	
Despesas c/ Depreciação			-	
<i>Imóveis e benfeitorias</i>			R\$ 4,94	
<i>Máquina e equipamentos</i>			R\$ 13,02	
<i>Produtos e utensílios</i>			R\$ 1,23	
<i>Computadores e periféricos</i>			R\$ 3,41	
Despesas administrativas			R\$ 37,04	
Despesas c/ material de limpeza			R\$ 7,41	
TOTAL CF			R\$ 298,90	
11	PIAS			
	CUSTOS VARIÁVEIS			
	PRODUTOS	VALOR UNIT./ m ²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL
	Granito Cinza prata	R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00
	Material p/ corte	R\$ 2,96	20	R\$ 59,26
	Material p/ acabamento	R\$ 4,01	20	R\$ 80,30
	Mão de obra	R\$ 11,11	20	R\$ 222,22
	Encargos s/ salários	-	-	R\$ 18,89
	TOTAL CV			R\$ 1.980,67
	CUSTOS FIXOS			
Pró-labore			R\$ 148,15	
Energia elétrica			R\$ 29,63	
Telefone			R\$ 4,44	
Internet			R\$ 8,89	
Honorários Contador			R\$ 40,74	
Despesas c/ Depreciação			-	
<i>Imóveis e benfeitorias</i>			R\$ 4,94	
<i>Máquina e equipamentos</i>			R\$ 13,02	
<i>Ferramentas e utensílios</i>			R\$ 1,23	
<i>Computadores e periféricos</i>			R\$ 3,41	
Despesas administrativas			R\$ 37,04	
Despesas c/ material de limpeza			R\$ 7,41	
TOTAL CF			R\$ 298,90	

PATAMAR				
4	DESCRIÇÃO	VALOR UNIT./ m ²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL
	Granito Cinza prata	R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00
	Material p/ corte	R\$ 2,96	20	R\$ 59,26
	Material p/ acabamento	R\$ 4,01	20	R\$ 80,30
	Mão de obra	R\$ 11,11	20	R\$ 222,22
	Encargos s/ salários			R\$ 18,89
	TOTAL CV			R\$ 1.980,67
CUSTOS FIXOS				
Pró-labore			R\$ 148,15	
Energia elétrica			R\$ 29,63	
Telefone			R\$ 4,44	
Internet			R\$ 8,89	
Honorários Contador			R\$ 40,74	
Despesas c/ Depreciação			-	
<i>Imóveis e benfeitorias</i>			R\$ 4,94	
<i>Máquina e equipamentos</i>			R\$ 13,02	
<i>Ferramentas e utensílios</i>			R\$ 1,23	
<i>Computadores e periféricos</i>			R\$ 3,41	
Despesas administrativas			R\$ 37,04	
Despesas c/ material de limpeza			R\$ 7,41	
TOTAL CF			R\$ 298,90	
BANCADA SIMPLES				
CUSTOS VARIÁVEIS				
8	PRODUTOS	VALOR UNIT./ m ²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL
	Granito Cinza prata	R\$ 80,00	20	R\$ 1.600,00
	Material p/ corte	R\$ 2,96	20	R\$ 59,26
	Material p/ acabamento	R\$ 4,01	20	R\$ 80,30
	Mão de obra	R\$ 11,11	20	R\$ 222,22
	Encargos s/ salários	-	-	R\$ 18,89
	TOTAL CV			R\$ 1.980,67
CUSTOS FIXOS				
Pró-labore			R\$ 148,15	
Energia elétrica			R\$ 29,63	
Telefone			R\$ 4,44	
Internet			R\$ 8,89	
Honorários Contador			R\$ 40,74	
Despesas c/ Depreciação			-	
<i>Imóveis e benfeitorias</i>			R\$ 4,94	
<i>Máquina e equipamentos</i>			R\$ 13,02	
<i>Ferramentas e utensílios</i>			R\$ 1,23	
<i>Computadores e periféricos</i>			R\$ 3,41	
Despesas administrativas			R\$ 37,04	
Despesas c/ material de limpeza			R\$ 7,41	
TOTAL CF			R\$ 298,90	
PISOS				
CUSTOS VARIÁVEIS				
12	PRODUTOS	VALOR UNIT./ m ²	PROD. ESTIMADA	CUSTO MENSAL
	Granito Cinza prata	R\$ 80,00	30	R\$ 2.400,00
	Material p/ corte	R\$ 2,96	30	R\$ 88,89
	Material p/ acabamento	-	-	-
	Mão de obra	R\$ 11,11	30	R\$ 333,33
	Encargos s/ salários			R\$ 28,33
	TOTAL CV			R\$ 2.850,56
CUSTOS FIXOS				
Pró-labore			R\$ 222,22	
Energia elétrica			R\$ 44,44	
Telefone			R\$ 6,67	
Internet			R\$ 13,33	
Honorários Contador			R\$ 61,11	
Despesas c/ Depreciação			-	
<i>Imóveis e benfeitorias</i>			R\$ 7,41	
<i>Máquina e equipamentos</i>			R\$ 19,54	
<i>Ferramentas e utensílios</i>			R\$ 1,85	
<i>Computadores e periféricos</i>			R\$ 5,12	
Despesas administrativas			R\$ 55,56	
Despesas c/ material de limpeza			R\$ 11,11	
TOTAL CF			R\$ 448,36	

• **RATEIO CUSTOS VARIÁVEIS**

RATEIO - INSUMOS (Materiais p/ acabamento e corte)

INSUMOS-MATERIAIS P/ CORTE							
MATERIAL P/ CORTE	QUANT.	VALOR UNIT.		TOTAL/MÊS		M ² /MÊS	VALOR/M ²
DISCO DE MAQUITA	5	R\$	20,00	R\$	100,00	270	R\$ 0,37
SERRA	2	R\$	350,00	R\$	700,00	270	R\$ 2,59
TOTAL				R\$	800,00		R\$ 2,96

INSUMOS-MATERIAIS P/ ACABAMENTO							
MATERIAL P/ ACAB.	QUANT.	VALOR UNIT.		TOTAL/MÊS		M ² /MÊS	VALOR/M ²
RESINA (kg)	40	R\$	15,00	R\$	600,00	270	R\$ 2,22
TALCO (kg)	25	R\$	1,80	R\$	45,00	270	R\$ 0,17
CATALISADOR (ml)	300	R\$	0,13	R\$	39,00	270	R\$ 0,14
COBALTO (ml)	100	R\$	0,80	R\$	80,00	270	R\$ 0,30
LIXAS (unid.)	20	R\$	4,00	R\$	80,00	270	R\$ 0,30
PRATO (unid.)	20	R\$	9,00	R\$	180,00	270	R\$ 0,67
CERA (lata)	4	R\$	15,00	R\$	60,00	270	R\$ 0,22
TOTAL	-	-		R\$	1.084,00	-	R\$ 4,01

Obs: 1litro de Cobalto = R\$ 800,00, sendo que é utilizado no mês 100ml. (800/1000ml = 0,80)

Obs: 1litro de Catalisador = R\$ 130,00, sendo que é utilizado no mês 300ml. (130/1000ml = 0,13)

RATEIO -MÃO DE OBRA E ENCARGOS SOCIAIS

MÃO DE OBRA E ENCARGOS SOCIAIS						
FUNCIONÁRIOS	QUANTIDADE	SALÁRIO		CUSTO UNITÁRIO	CUSTO MENSAL	ENC. SOCIAIS
Acabador	1	R\$	1.000,00	R\$	1.000,00	R\$ 85,00
Cortador	1	R\$	800,00	R\$	800,00	R\$ 68,00
Ajudante	2	R\$	600,00	R\$	1.200,00	R\$ 102,00
TOTAL	4				R\$ 3.000,00	R\$ 255,00

MÃO DE OBRA						ENCARGOS SOCIAIS			
PRODUTOS	QUANT./ MÊS	%	MÃO DE OBRA	Valor/Quant. Prod	VALOR/M ²	ENCARGOS SOCIAIS	Valor/Quant. Prod.	VALOR/M ²	
SOLEIRA LISA	20	7%	R\$ 3.000,00	R\$ 222,22	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 18,89	R\$ 0,94	
SOLEIRA REB.	20	7%	R\$ 3.000,00	R\$ 222,22	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 18,89	R\$ 0,94	
PEITORIL	20	7%	R\$ 3.000,00	R\$ 222,22	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 18,89	R\$ 0,94	
PATAMAR	20	7%	R\$ 3.000,00	R\$ 222,22	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 18,89	R\$ 0,94	
ESPELHO	30	11%	R\$ 3.000,00	R\$ 333,33	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 28,33	R\$ 0,94	
DEGRAU	30	11%	R\$ 3.000,00	R\$ 333,33	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 28,33	R\$ 0,94	
BALCÃO SIMPLES	20	7%	R\$ 3.000,00	R\$ 222,22	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 18,89	R\$ 0,94	
BANCADA SIMPLES	20	7%	R\$ 3.000,00	R\$ 222,22	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 18,89	R\$ 0,94	
MESA REDONDA (TAMPO)	20	7%	R\$ 3.000,00	R\$ 222,22	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 18,89	R\$ 0,94	
MESA QUADRADA (TAMPO)	20	7%	R\$ 3.000,00	R\$ 222,22	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 18,89	R\$ 0,94	
PIAS	20	7%	R\$ 3.000,00	R\$ 222,22	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 18,89	R\$ 0,94	
PISOS	30	11%	R\$ 3.000,00	R\$ 333,33	R\$ 11,11	R\$ 255,00	R\$ 28,33	R\$ 0,94	
TOTAL	270	100%		R\$ 3.000,00			R\$ 255,00		

TOTAL CUSTOS VARIÁVEIS (MENSAL)

Material em Granito Cinza Prata								
PRODUTOS	QUANTIDADE	MATÉRIA PRIMA		MÃO DE OBRA	INSUMOS (materiais)	TOTAL	TOTAL/M ²	
SOLEIRA LISA	20	R\$	1.600,00	R\$	222,22	R\$ 59,26	R\$ 1.881,48	R\$ 94,07
SOLEIRA REB.	20	R\$	1.600,00	R\$	222,22	R\$ 139,56	R\$ 1.961,78	R\$ 98,09
PEITORIL	20	R\$	1.600,00	R\$	222,22	R\$ 139,56	R\$ 1.961,78	R\$ 98,09
PATAMAR	20	R\$	1.600,00	R\$	222,22	R\$ 139,56	R\$ 1.961,78	R\$ 98,09
ESPELHO	30	R\$	2.400,00	R\$	333,33	R\$ 88,89	R\$ 2.822,22	R\$ 94,07
DEGRAU	30	R\$	2.400,00	R\$	333,33	R\$ 209,33	R\$ 2.942,67	R\$ 98,09
BALCÃO SIMPLES	20	R\$	1.600,00	R\$	222,22	R\$ 139,56	R\$ 1.961,78	R\$ 98,09
BANCADA SIMPLES	20	R\$	1.600,00	R\$	222,22	R\$ 139,56	R\$ 1.961,78	R\$ 98,09
MESA REDONDA	20	R\$	1.600,00	R\$	222,22	R\$ 139,56	R\$ 1.961,78	R\$ 98,09
MESA QUADRADA	20	R\$	1.600,00	R\$	222,22	R\$ 139,56	R\$ 1.961,78	R\$ 98,09
PIAS	20	R\$	1.600,00	R\$	222,22	R\$ 139,56	R\$ 1.961,78	R\$ 98,09
PISOS	30	R\$	2.400,00	R\$	333,33	R\$ 88,89	R\$ 2.822,22	R\$ 94,07

• **RATEIO CUSTOS FIXOS**

CUSTOS FIXOS		
DESCRIÇÃO	CUSTO MENSAL	
Pró-labore	R\$	2.000,00
Energia elétrica	R\$	400,00
Telefone	R\$	60,00
Internet	R\$	120,00
Honorários Contador	R\$	550,00
Despesas c/ Depreciação	R\$	305,21
<i>Imóveis e benfeitorias</i>	R\$	66,67
<i>Máquina e equipamentos</i>	R\$	175,83
<i>Ferramentas e utensílios</i>	R\$	16,67
<i>Computadores e periféricos</i>	R\$	46,04
Despesas administrativas	R\$	500,00
Despesas c/ material de limpeza	R\$	100,00
TOTAL	R\$	4.035,21

ITEM	PRODUTOS	QUANT./ MÊS	%	ENERGIA ELÉTRICA		
				VALOR/MÊS	VALOR/Quant. Prod.	VALOR/M²
1	SOLEIRA LISA	20	7%	R\$ 400,00	R\$ 29,63	R\$ 1,48
2	SOLEIRA REB.	20	7%	R\$ 400,00	R\$ 29,63	R\$ 1,48
3	PEITORIL	20	7%	R\$ 400,00	R\$ 29,63	R\$ 1,48
4	PATAMAR	20	7%	R\$ 400,00	R\$ 29,63	R\$ 1,48
5	ESPELHO	30	11%	R\$ 400,00	R\$ 44,44	R\$ 1,48
6	DEGRAU	30	11%	R\$ 400,00	R\$ 44,44	R\$ 1,48
7	BALCÃO SIMPLES	20	7%	R\$ 400,00	R\$ 29,63	R\$ 1,48
8	BANCADA SIMPLES	20	7%	R\$ 400,00	R\$ 29,63	R\$ 1,48
9	MESA REDONDA (TAN	20	7%	R\$ 400,00	R\$ 29,63	R\$ 1,48
10	MESA QUADRADA (TAN	20	7%	R\$ 400,00	R\$ 29,63	R\$ 1,48
11	PIAS	20	7%	R\$ 400,00	R\$ 29,63	R\$ 1,48
12	PISOS	30	11%	R\$ 400,00	R\$ 44,44	R\$ 1,48
	TOTAL	270	100%	-	R\$ 400,00	-

PRÓ-LABORE			HONORÁRIOS CONTADOR			DESPESAS ADMINISTRATIVAS		
VALOR/MÊS	VALOR/Quant. Prod.	VALOR/M²	VALOR/MÊS	VALOR/Quant. Prod.	VALOR/M²	VALOR	VALOR/Quant. Prod.	VALOR/M²
R\$ 2.000,00	R\$ 148,15	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 40,74	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 37,04	R\$ 1,85
R\$ 2.000,00	R\$ 148,15	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 40,74	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 37,04	R\$ 1,85
R\$ 2.000,00	R\$ 148,15	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 40,74	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 37,04	R\$ 1,85
R\$ 2.000,00	R\$ 148,15	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 40,74	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 37,04	R\$ 1,85
R\$ 2.000,00	R\$ 222,22	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 61,11	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 55,56	R\$ 1,85
R\$ 2.000,00	R\$ 148,15	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 40,74	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 37,04	R\$ 1,85
R\$ 2.000,00	R\$ 148,15	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 40,74	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 37,04	R\$ 1,85
R\$ 2.000,00	R\$ 148,15	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 40,74	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 37,04	R\$ 1,85
R\$ 2.000,00	R\$ 148,15	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 40,74	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 37,04	R\$ 1,85
R\$ 2.000,00	R\$ 148,15	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 40,74	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 37,04	R\$ 1,85
R\$ 2.000,00	R\$ 222,22	R\$ 7,41	R\$ 550,00	R\$ 61,11	R\$ 2,04	R\$ 500,00	R\$ 55,56	R\$ 1,85
-	R\$ 2.000,00	-	-	R\$ 550,00	-	-	R\$ 500,00	-

TELEFONE			INTERNET			DEPRECIÇÃO		
VALOR	VALOR/Quant. Prod.	VALOR/M²	VALOR/MÊS	VALOR/Quant. Prod.	VALOR/M²	VALOR/MÊS	VALOR/Quant. Prod.	VALOR/M²
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 6,67	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 13,33	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 33,91	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 6,67	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 13,33	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 33,91	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 4,44	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 8,89	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 22,61	R\$ 1,13
R\$ 60,00	R\$ 6,67	R\$ 0,22	R\$ 120,00	R\$ 13,33	R\$ 0,44	R\$ 305,21	R\$ 33,91	R\$ 1,13
-	R\$ 60,00	-	-	R\$ 120,00	-	-	R\$ 305,21	-

MATERIAL DE LIMPEZA		
VALOR/MÊS	VALOR/Quant. Prod.	VALOR/M²
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 11,11	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 11,11	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 7,41	R\$ 0,37
R\$ 100,00	R\$ 11,11	R\$ 0,37
-	R\$ 100,00	-

• RATEIO DEPRECIÇÃO

Item	Discriminação	Unidade	Valor unitário	Valor total	Depreciação anual	Depreciação mensal
1	Imóveis e benfeitorias	1	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 800,00	R\$ 66,67
2	Máquina e equipamentos	1	R\$ 18.000,00	R\$ 21.100,00	R\$ 2.110,00	R\$ 175,83
	Furadeira p/ bancadas	1	R\$ 700,00	R\$ 700,00	-	-
	Lixadeira	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00	-	-
	Maquitas	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00	-	-
3	Ferramentas e utens.	-	-	R\$ 2.000,00	R\$ 200,00	R\$ 16,67
4	Computadores e periféricos	-	-	R\$ 5.525,00	R\$ 552,50	R\$ 46,04
	Mesa p/ escritório	R\$ 3.500,00	1	R\$ 3.500,00	R\$ 350,00	R\$ 29,17
	Cadeiras	R\$ 75,00	3	R\$ 225,00	R\$ 22,50	R\$ 1,88
	Computador	R\$ 800,00	1	R\$ 800,00	R\$ 80,00	R\$ 6,67
	Impressora	R\$ 400,00	1	R\$ 400,00	R\$ 40,00	R\$ 3,33
	Bebedouro	R\$ 600,00	1	R\$ 600,00	R\$ 60,00	R\$ 5,00
	Total	-	-	R\$ 51.725,00	R\$ 3.662,50	R\$ 305,21

TOTAL CUSTOS FIXOS (MENSAL)												
PRODUTOS	QUANTIDADE	PRÓ-LABORE	ENERGIA ELÉTRICA	TELEFONE	INTERNET	HON. CONTADOR DESP. ADMINIS	DESP. MAT. LIMPEZA	DESP. DEPRECIAÇÃO	TOTAL	TOTAL/m²		
SOLEIRA LISA	20	R\$ 148,15	R\$ 29,63	R\$ 4,44	R\$ 8,89	R\$ 40,74	R\$ 37,04	R\$ 7,41	R\$ 22,61	R\$ 298,90	R\$ 14,95	
SOLEIRA REBAIXADA	20	R\$ 148,15	R\$ 29,63	R\$ 4,44	R\$ 8,89	R\$ 40,74	R\$ 37,04	R\$ 7,41	R\$ 22,61	R\$ 298,90	R\$ 14,95	
PETORIL	20	R\$ 148,15	R\$ 29,63	R\$ 4,44	R\$ 8,89	R\$ 40,74	R\$ 37,04	R\$ 7,41	R\$ 22,61	R\$ 298,90	R\$ 14,95	
PATAMAR	20	R\$ 148,15	R\$ 29,63	R\$ 4,44	R\$ 8,89	R\$ 40,74	R\$ 37,04	R\$ 7,41	R\$ 22,61	R\$ 298,90	R\$ 14,95	
ESPELHO	30	R\$ 222,22	R\$ 44,44	R\$ 6,67	R\$ 13,33	R\$ 61,11	R\$ 55,56	R\$ 11,11	R\$ 33,91	R\$ 448,36	R\$ 14,95	
DEGRAU	30	R\$ 222,22	R\$ 44,44	R\$ 6,67	R\$ 13,33	R\$ 61,11	R\$ 55,56	R\$ 11,11	R\$ 33,91	R\$ 448,36	R\$ 14,95	
BALÇÃO SIMPLES	20	R\$ 148,15	R\$ 29,63	R\$ 4,44	R\$ 8,89	R\$ 40,74	R\$ 37,04	R\$ 7,41	R\$ 22,61	R\$ 298,90	R\$ 14,95	
BANCAADA SIMPLES	20	R\$ 148,15	R\$ 29,63	R\$ 4,44	R\$ 8,89	R\$ 40,74	R\$ 37,04	R\$ 7,41	R\$ 22,61	R\$ 298,90	R\$ 14,95	
MESA REDONDA (TAMPO)	20	R\$ 148,15	R\$ 29,63	R\$ 4,44	R\$ 8,89	R\$ 40,74	R\$ 37,04	R\$ 7,41	R\$ 22,61	R\$ 298,90	R\$ 14,95	
MESA QUADRADA (TAMPO)	20	R\$ 148,15	R\$ 29,63	R\$ 4,44	R\$ 8,89	R\$ 40,74	R\$ 37,04	R\$ 7,41	R\$ 22,61	R\$ 298,90	R\$ 14,95	
PIAS	20	R\$ 148,15	R\$ 29,63	R\$ 4,44	R\$ 8,89	R\$ 40,74	R\$ 37,04	R\$ 7,41	R\$ 22,61	R\$ 298,90	R\$ 14,95	
PISOS	30	R\$ 222,22	R\$ 44,44	R\$ 6,67	R\$ 13,33	R\$ 61,11	R\$ 55,56	R\$ 11,11	R\$ 33,91	R\$ 448,36	R\$ 14,95	
TOTAL CUSTOS FIXOS	270	R\$ 2.000,00	R\$ 400,00	R\$ 60,00	R\$ 120,00	R\$ 550,00	R\$ 500,00	R\$ 100,00	R\$ 305,21	R\$ 4.035,21	-	

• **FOLHA DE PRODUTOS**

ITEM	PRODUTOS	FIXOS	VARIÁVEL	TOTAL CUSTOS	QUANT.	CUSTO/M ²
1	SOLEIRA LISA	R\$ 298,90	R\$ 1.881,48	R\$ 2.180,39	20	R\$ 109,02
2	SOLEIRA REB.	R\$ 298,90	R\$ 1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
3	PEITORIL	R\$ 298,90	R\$ 1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
4	PATAMAR	R\$ 298,90	R\$ 1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
5	ESPELHO	R\$ 448,36	R\$ 2.822,22	R\$ 3.270,58	30	R\$ 109,02
6	DEGRAU	R\$ 448,36	R\$ 2.942,67	R\$ 3.391,02	30	R\$ 113,03
7	BALCÃO SIMPLES	R\$ 298,90	R\$ 1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
8	BANCADA SIMPLES	R\$ 298,90	R\$ 1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
9	MESA REDONDA (TAMPO)	R\$ 298,90	R\$ 1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
10	MESA QUADRADA (TAMPO)	R\$ 298,90	R\$ 1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
11	PIAS	R\$ 298,90	R\$ 1.961,78	R\$ 2.260,68	20	R\$ 113,03
12	PISOS	R\$ 448,36	R\$ 2.822,22	R\$ 3.270,58	30	R\$ 109,02

CUSTO UNITÁRIO DO M²		
ITEM	PRODUTOS	CUSTO UNITÁRIO DO M ²
1	SOLEIRA LISA	R\$ 109,02
2	SOLEIRA REB.	R\$ 113,03
3	PEITORIL	R\$ 113,03
4	PATAMAR	R\$ 113,03
5	ESPELHO	R\$ 109,02
6	DEGRAU	R\$ 113,03
7	BALCÃO SIMPLES	R\$ 113,03
8	BANCADA SIMPLES	R\$ 113,03
9	MESA REDONDA (TAMPO)	R\$ 113,03
10	MESA QUADRADA (TAMPO)	R\$ 113,03
11	PIAS	R\$ 113,03
12	PISOS	R\$ 109,02

• **PREÇO DE VENDA**

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO: <u>SOLEIRA LISA</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>	<u>TESTE</u>
1	PV =	R\$ 109,02	Custo total R\$ 109,02
		0,60	ICMS R\$ 36,34
	PV =	R\$ 181,70	Margem de lucro R\$ 36,34
			TOTAL R\$ 181,70

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO: <u>PEITORIL</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>	<u>TESTE</u>
3	PV =	R\$ 113,03	Custo total R\$ 113,03
		0,60	ICMS R\$ 37,68
	PV =	R\$ 188,39	Margem de lucro R\$ 37,68
			TOTAL R\$ 188,39

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO: <u>ESPELHO</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>	<u>TESTE</u>
5	PV =	R\$ 109,02	Custo total R\$ 109,02
		0,60	ICMS R\$ 36,34
	PV =	R\$ 181,70	Margem de lucro R\$ 36,34
			TOTAL R\$ 181,70

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO: <u>BALCÃO SIMPLES</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>	<u>TESTE</u>
7	PV =	R\$ 113,03	Custo total R\$ 113,03
		0,60	ICMS R\$ 37,68
	PV =	R\$ 188,39	Margem de lucro R\$ 37,68
			TOTAL R\$ 188,39

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO: <u>MESA REDONDA (TAMPO)</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>	<u>TESTE</u>
9	PV =	R\$ 113,03	Custo total R\$ 113,03
		0,60	ICMS R\$ 37,68
	PV =	R\$ 188,39	Margem de lucro R\$ 37,68
			TOTAL R\$ 188,39

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO: <u>PIAS</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>	<u>TESTE</u>
11	PV =	R\$ 113,03	Custo total R\$ 113,03
		0,60	ICMS R\$ 37,68
	PV =	R\$ 188,39	Margem de lucro R\$ 37,68
			TOTAL R\$ 188,39

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO:		<u>SOLEIRA REBAIXADA</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>		<u>TESTE</u>	
2	PV	=	<u>R\$ 113,03</u>	Custo total	R\$ 113,03
			0,60	ICMS	R\$ 37,68
	PV	=	R\$ 188,39	Margem de lucro	R\$ 37,68
				TOTAL	R\$ 188,39

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO:		<u>PATAMAR</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>		<u>TESTE</u>	
4	PV	=	<u>R\$ 113,03</u>	Custo total	R\$ 113,03
			0,60	ICMS	R\$ 37,68
	PV	=	R\$ 188,39	Margem de lucro	R\$ 37,68
				TOTAL	R\$ 188,39

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO:		<u>DEGRAU</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>		<u>TESTE</u>	
6	PV	=	<u>R\$ 113,03</u>	Custo total	R\$ 113,03
			0,60	ICMS	R\$ 37,68
	PV	=	R\$ 188,39	Margem de lucro	R\$ 37,68
				TOTAL	R\$ 188,39

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO:		<u>BANCADA SIMPLES</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>		<u>TESTE</u>	
8	PV	=	<u>R\$ 113,03</u>	Custo total	R\$ 113,03
			0,60	ICMS	R\$ 37,68
	PV	=	R\$ 188,39	Margem de lucro	R\$ 37,68
				TOTAL	R\$ 188,39

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO:		<u>MESA QUADRADA (TAMPO)</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>		<u>TESTE</u>	
10	PV	=	<u>R\$ 113,03</u>	Custo total	R\$ 113,03
			0,60	ICMS	R\$ 37,68
	PV	=	R\$ 188,39	Margem de lucro	R\$ 37,68
				TOTAL	R\$ 188,39

		PREÇO DE VENDA PARA O PRODUTO:		<u>PISOS</u>	
		<u>PREÇO DE VENDA</u>		<u>TESTE</u>	
12	PV	=	<u>R\$ 109,02</u>	Custo total	R\$ 109,02
			0,60	ICMS	R\$ 36,34
	PV	=	R\$ 181,70	Margem de lucro	R\$ 36,34
				TOTAL	R\$ 181,70

• PONTO DE EQUILÍBRIO

PONTO DE EQUILÍBRIO DO PRODUTO: <u>SOLEIRA LISA</u>			
1	Preço de Venda/m ²	R\$ 181,70	Cálculo do PE:
	Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 94,07	PE = R\$ 298,90
	Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 298,90	R\$ 87,62
	Margem de Contribuição Unitária	R\$ 87,62	PE = 3,41
	Ponto de Equilíbrio/m ²	3,41	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 619,81			

***** A Empresa deverá produzir 2,41 m² de soleira lisa para estar no ponto de equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO DO PRODUTO: <u>SOLEIRA REBAIXADA</u>			
2	Preço de Venda/m ²	R\$ 188,39	Cálculo do PE:
	Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 98,09	PE = R\$ 298,90
	Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 298,90	R\$ 90,30
	Margem de Contribuição Unitária	R\$ 90,30	PE = 3,31
	Ponto de Equilíbrio/m ²	3,31	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 623,59			

PONTO DE EQUILÍBRIO DO PRODUTO: <u>PEITORIL</u>			
3	Preço de Venda/m ²	R\$ 188,39	Cálculo do PE:
	Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 98,09	PE = R\$ 298,90
	Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 298,90	R\$ 90,30
	Margem de Contribuição Unitária	R\$ 90,30	PE = 3,31
	Ponto de Equilíbrio/m ²	3,31	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 623,59			

PONTO DE EQUILÍBRIO DO PRODUTO: <u>PATAMAR</u>			
4	Preço de Venda/m ²	R\$ 188,39	Cálculo do PE:
	Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 98,09	PE = R\$ 298,90
	Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 298,90	R\$ 90,30
	Margem de Contribuição Unitária	R\$ 90,30	PE = 3,31
	Ponto de Equilíbrio/m ²	3,31	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 623,59			

PONTO DE EQUILÍBRIO DO PRODUTO: <u>ESPELHO</u>			
5	Preço de Venda/m ²	R\$ 181,70	Cálculo do PE:
	Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 94,07	PE = R\$ 448,36
	Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 448,36	R\$ 87,62
	Margem de Contribuição Unitária	R\$ 87,62	PE = 5,12
	Ponto de Equilíbrio/m ²	5,12	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 929,71			

Testando PE:	
PV	R\$ 619,81
CV	R\$ 320,90
CF	R\$ 298,90
CT	R\$ 619,81
Lucro	0

Testando PE:	
PV	R\$ 623,59
CV	R\$ 324,68
CF	R\$ 298,90
CT	R\$ 623,59
Lucro	0

Testando PE:	
PV	R\$ 623,59
CV	R\$ 324,68
CF	R\$ 298,90
CT	R\$ 623,59
Lucro	0

Testando PE:	
PV	R\$ 623,59
CV	R\$ 324,68
CF	R\$ 298,90
CT	R\$ 623,59
Lucro	0

Testando PE:	
PV	R\$ 929,71
CV	R\$ 481,36
CF	R\$ 448,36
CT	R\$ 929,71
Lucro	0

PRODUTOS
1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12

PONTO DE EQUILIBRIO DO PRODUTO:		
<u>DEGRAU</u>		
Preço de Venda/m ²	R\$ 188,39	Cálculo do PE:
Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 98,09	PE = $\frac{R\$ 448,36}{R\$ 90,30}$
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 448,36	
Margem de Contribuição Unitária	R\$ 90,30	PE = 4,97
Ponto de Equilíbrio/m ²	4,97	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 935,38		

Testando PE:	
PV	R\$ 935,38
CV	R\$ 487,02
CF	R\$ 448,36
CT	R\$ 935,38
Lucro	0

PONTO DE EQUILIBRIO DO PRODUTO:		
<u>BALCÃO SIMPLES</u>		
Preço de Venda/m ²	R\$ 188,39	Cálculo do PE:
Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 98,09	PE = $\frac{R\$ 298,90}{R\$ 90,30}$
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 298,90	
Margem de Contribuição Unitária	R\$ 90,30	PE = 3,31
Ponto de Equilíbrio/m ²	3,31	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 623,59		

Testando PE:	
PV	R\$ 623,59
CV	R\$ 324,68
CF	R\$ 298,90
CT	R\$ 623,59
Lucro	0

PONTO DE EQUILIBRIO DO PRODUTO:		
<u>BANCADA SIMPLES</u>		
Preço de Venda/m ²	R\$ 188,39	Cálculo do PE:
Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 98,09	PE = $\frac{R\$ 298,90}{R\$ 90,30}$
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 298,90	
Margem de Contribuição Unitária	R\$ 90,30	PE = 3,31
Ponto de Equilíbrio/m ²	3,31	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 623,59		

Testando PE:	
PV	R\$ 623,59
CV	R\$ 324,68
CF	R\$ 298,90
CT	R\$ 623,59
Lucro	0

PONTO DE EQUILIBRIO DO PRODUTO:		
<u>MESA REDONDA (TAMPO)</u>		
Preço de Venda/m ²	R\$ 188,39	Cálculo do PE:
Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 98,09	PE = $\frac{R\$ 298,90}{R\$ 90,30}$
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 298,90	
Margem de Contribuição Unitária	R\$ 90,30	PE = 3,31
Ponto de Equilíbrio/m ²	3,31	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 623,59		

Testando PE:	
PV	R\$ 623,59
CV	R\$ 324,68
CF	R\$ 298,90
CT	R\$ 623,59
Lucro	0

PONTO DE EQUILIBRIO DO PRODUTO:		
<u>MESA QUADRADA (TAMPO)</u>		
Preço de Venda/m ²	R\$ 188,39	Cálculo do PE:
Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 98,09	PE = $\frac{R\$ 298,90}{R\$ 90,30}$
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 298,90	
Margem de Contribuição Unitária	R\$ 90,30	PE = 3,31
Ponto de Equilíbrio/m ²	3,31	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 623,59		

Testando PE:	
PV	R\$ 623,59
CV	R\$ 324,68
CF	R\$ 298,90
CT	R\$ 623,59
Lucro	0

PONTO DE EQUILIBRIO DO PRODUTO:		
<u>PIAS</u>		
Preço de Venda/m ²	R\$ 188,39	Cálculo do PE:
Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 98,09	PE = $\frac{R\$ 298,90}{R\$ 90,30}$
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 298,90	
Margem de Contribuição Unitária	R\$ 90,30	PE = 3,31
Ponto de Equilíbrio/m ²	3,31	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 623,59		

Testando PE:	
PV	R\$ 623,59
CV	R\$ 324,68
CF	R\$ 298,90
CT	R\$ 623,59
Lucro	0

PONTO DE EQUILIBRIO DO PRODUTO:		
<u>PISO</u>		
Preço de Venda/m ²	R\$ 181,70	Cálculo do PE:
Custos + Despesas Variáveis/m ²	R\$ 94,07	PE = $\frac{R\$ 448,36}{R\$ 87,62}$
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$ 448,36	
Margem de Contribuição Unitária	R\$ 87,62	PE = 5,12
Ponto de Equilíbrio/m ²	5,12	
PE em R\$ = PV x Qt no Pe = R\$ 929,71		

Testando PE:	
PV	R\$ 929,71
CV	R\$ 481,36
CF	R\$ 448,36
CT	R\$ 929,71
Lucro	0

• **MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA**

PRODUTO: SOLEIRA LISA			PRODUTO: SOLEIRA REBAIXADA		
ITENS	R\$	%	ITENS	R\$	%
PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 181,70	100%	PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 188,39	100%
(-) Custos variáveis	R\$ 95,02	52%	(-) Custos variáveis	R\$ 99,03	53%
(=) Margem de contribuição	R\$ 86,68	48%	(=) Margem de contribuição	R\$ 89,36	47%
(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%	(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%
(=) Lucro	R\$ 71,74	39%	(=) Lucro	R\$ 74,41	39%

ESPELHO			DEGRAU		
ITENS	R\$	%	ITENS	R\$	%
PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 181,70	100%	PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 188,39	100%
(-) Custos variáveis	R\$ 95,02	52%	(-) Custos variáveis	R\$ 99,03	53%
(=) Margem de contribuição	R\$ 86,68	48%	(=) Margem de contribuição	R\$ 89,36	47%
(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%	(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%
(=) Lucro	R\$ 71,74	39%	(=) Lucro	R\$ 74,41	39%

MESA REDONDA			MESA QUADRADA		
ITENS	R\$	%	ITENS	R\$	%
PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 188,39	100%	PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 188,39	100%
(-) Custos variáveis	R\$ 99,03	53%	(-) Custos variáveis	R\$ 99,03	53%
(=) Margem de contribuição	R\$ 89,36	47%	(=) Margem de contribuição	R\$ 89,36	47%
(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%	(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%
(=) Lucro	R\$ 74,41	39%	(=) Lucro	R\$ 74,41	39%

PEITORIL			PATAMAR		
ITENS	R\$	%	ITENS	R\$	%
PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 188,39	100%	PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 188,39	100%
(-) Custos variáveis	R\$ 99,03	53%	(-) Custos variáveis	R\$ 99,03	53%
(=) Margem de contribuição	R\$ 89,36	47%	(=) Margem de contribuição	R\$ 89,36	47%
(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%	(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%
(=) Lucro	R\$ 74,41	39%	(=) Lucro	R\$ 74,41	39%

BALCÃO SIMPLES			BANCADA SIMPLES		
ITENS	R\$	%	ITENS	R\$	%
PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 188,39	100%	PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 188,39	100%
(-) Custos variáveis	R\$ 99,03	53%	(-) Custos variáveis	R\$ 99,03	53%
(=) Margem de contribuição	R\$ 89,36	47%	(=) Margem de contribuição	R\$ 89,36	47%
(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%	(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%
(=) Lucro	R\$ 74,41	39%	(=) Lucro	R\$ 74,41	39%

PIAS			PISOS		
ITENS	R\$	%	ITENS	R\$	%
PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 188,39	100%	PREÇO DE VENDA/M ²	R\$ 181,70	100%
(-) Custos variáveis	R\$ 99,03	53%	(-) Custos variáveis	R\$ 95,02	52%
(=) Margem de contribuição	R\$ 89,36	47%	(=) Margem de contribuição	R\$ 86,68	48%
(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%	(-) Custos fixos	R\$ 14,95	8%
(=) Lucro	R\$ 74,41	39%	(=) Lucro	R\$ 71,74	39%

- **FLUXO DE CAIXA**

FLUXO DE CAIXA GLOBAL - PROJETADO PARA 5 ANOS						
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	
Caixa inicial	-	R\$ 240.363,07	R\$ 512.592,75	R\$ 946.054,48	R\$ 1.511.861,07	
Recebimentos						
Faturamento	R\$ 603.960,46	R\$ 670.496,19	R\$ 869.703,07	R\$ 1.043.643,68	R\$ 1.252.372,42	
Receitas à vista						
Pagamentos						
Custos/Desp. variáveis	R\$ 315.174,89	R\$ 345.226,91	R\$ 378.144,40	R\$ 414.200,58	R\$ 453.694,73	
Granito Cinza prata						
Material p/ corte						
Material p/ acabamento						
Mão de obra						
Encargos s/ salários						
Custos fixos	R\$ 48.422,50	R\$ 53.039,60	R\$ 58.096,94	R\$ 63.636,50	R\$ 69.704,26	
Pró-labore						
Energia elétrica						
Telefone						
Internet						
Honorários Contador						
Despesas administrativas						
Despesas c/ depreciação	R\$ 3.662,50	R\$ 3.662,50	R\$ 3.662,50	R\$ 3.662,50	R\$ 3.662,50	
Imóveis e benfeitorias	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	
Máquina e equipamentos	R\$ 2.110,00	R\$ 2.110,00	R\$ 2.110,00	R\$ 2.110,00	R\$ 2.110,00	
Ferramentas e utensílios	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	
Computadores e periféricos	R\$ 552,50	R\$ 552,50	R\$ 552,50	R\$ 552,50	R\$ 552,50	
Despesas c/ mat. De limpeza	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	
Custo Total	R\$ 363.597,39	R\$ 398.266,51	R\$ 436.241,34	R\$ 477.837,08	R\$ 523.398,99	
Saldo de caixa	R\$ 240.363,07	R\$ 512.592,75	R\$ 946.054,48	R\$ 1.511.861,07	R\$ 2.240.834,50	

- **VALOR PRESENTE LÍQUIDO**

PRODUTO: SOLEIRA LISA					x 360		
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias
0	R\$ 5.393,26			R\$ 5.393,26	-100%	-1	-360
1	-	R\$ 43.607,72	R\$ 26.391,30	R\$ 17.216,42	319,2%	0,3	112,8
2	-	R\$ 52.329,26	R\$ 28.907,71	R\$ 23.421,54	434,3%	0,2	82,9
3	-	R\$ 62.795,11	R\$ 31.664,07	R\$ 31.131,04	577,2%	0,2	62,4
4	-	R\$ 75.354,13	R\$ 34.683,25	R\$ 40.670,88	754,1%	0,1	47,7
5	-	R\$ 90.424,96	R\$ 37.990,31	R\$ 52.434,65	972,2%	0,1	37,0

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 4.106,76}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: <u>SOLEIRA REBAIXADA</u>								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 5.393,26			-R\$ 5.393,26	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 45.213,64	R\$ 25.374,19	R\$ 19.839,46	367,9%	0,3	97,9	
2	-	R\$ 54.256,37	R\$ 27.793,62	R\$ 26.462,75	490,7%	0,2	73,4	
3	-	R\$ 65.107,64	R\$ 30.443,75	R\$ 34.663,89	642,7%	0,2	56,0	
4	-	R\$ 78.129,17	R\$ 33.346,57	R\$ 44.782,60	830,3%	0,1	43,4	
5	-	R\$ 93.755,01	R\$ 36.526,18	R\$ 57.228,83	1061,1%	0,1	33,9	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 4.240,50}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: <u>PEITORIL</u>								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 5.393,26			-R\$ 5.393,26	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 45.213,64	R\$ 27.354,85	R\$ 17.858,79	331,1%	0,3	108,7	
2	-	R\$ 54.256,37	R\$ 29.963,15	R\$ 24.293,23	450,4%	0,2	79,9	
3	-	R\$ 65.107,64	R\$ 32.820,14	R\$ 32.287,50	598,7%	0,2	60,1	
4	-	R\$ 78.129,17	R\$ 35.949,55	R\$ 42.179,62	782,1%	0,1	46,0	
5	-	R\$ 93.755,01	R\$ 39.377,35	R\$ 54.377,66	1008,3%	0,1	35,7	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 4.142,31}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: PATAMAR								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 5.393,26			-R\$ 5.393,26	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 45.213,64	R\$ 27.354,85	R\$ 17.858,79	331,1%	0,3	108,7	
2	-	R\$ 54.256,37	R\$ 29.963,15	R\$ 24.293,23	450,4%	0,2	79,9	
3	-	R\$ 65.107,64	R\$ 32.820,14	R\$ 32.287,50	598,7%	0,2	60,1	
4	-	R\$ 78.129,17	R\$ 35.949,55	R\$ 42.179,62	782,1%	0,1	46,0	
5	-	R\$ 93.755,01	R\$ 39.377,35	R\$ 54.377,66	1008,3%	0,1	35,7	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 4.142,31}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: ESPELHO								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 8.089,89			-R\$ 8.089,89	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 65.411,57	R\$ 39.586,94	R\$ 25.824,63	319,2%	0,3	112,8	
2	-	R\$ 78.493,89	R\$ 43.361,57	R\$ 35.132,32	434,3%	0,2	82,9	
3	-	R\$ 94.192,67	R\$ 47.496,11	R\$ 46.696,56	577,2%	0,2	62,4	
4	-	R\$ 113.031,20	R\$ 52.024,88	R\$ 61.006,32	754,1%	0,1	47,7	
5	-	R\$ 135.637,44	R\$ 56.985,47	R\$ 78.651,97	972,2%	0,1	37,0	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 6.160,15}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: DEGRAU								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 8.089,89			-R\$ 8.089,89	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 67.820,46	R\$ 41.032,28	R\$ 26.788,19	331,1%	0,3	108,7	
2	-	R\$ 81.384,56	R\$ 44.944,72	R\$ 36.439,84	450,4%	0,2	79,9	
3	-	R\$ 97.661,47	R\$ 49.230,21	R\$ 48.431,26	598,7%	0,2	60,1	
4	-	R\$ 117.193,76	R\$ 53.924,33	R\$ 63.269,43	782,1%	0,1	46,0	
5	-	R\$ 140.632,51	R\$ 59.066,03	R\$ 81.566,49	1008,3%	0,1	35,7	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 6.213,46}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: Balcão Simples								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 5.393,26			-R\$ 5.393,26	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 45.213,64	R\$ 27.836,63	R\$ 17.377,01	322,2%	0,3	111,7	
2	-	R\$ 54.256,37	R\$ 30.490,86	R\$ 23.765,51	440,7%	0,2	81,7	
3	-	R\$ 65.107,64	R\$ 33.398,17	R\$ 31.709,47	587,9%	0,2	61,2	
4	-	R\$ 78.129,17	R\$ 36.582,70	R\$ 41.546,47	770,3%	0,1	46,7	
5	-	R\$ 93.755,01	R\$ 40.070,87	R\$ 53.684,14	995,4%	0,1	36,2	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 4.115,84}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: Bancada Simples								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 5.393,26			-R\$ 5.393,26	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 45.213,64	R\$ 27.354,85	R\$ 17.858,79	331,1%	0,3	108,7	
2	-	R\$ 54.256,37	R\$ 29.963,15	R\$ 24.293,23	450,4%	0,2	79,9	
3	-	R\$ 65.107,64	R\$ 32.820,14	R\$ 32.287,50	598,7%	0,2	60,1	
4	-	R\$ 78.129,17	R\$ 35.949,55	R\$ 42.179,62	782,1%	0,1	46,0	
5	-	R\$ 93.755,01	R\$ 39.377,35	R\$ 54.377,66	1008,3%	0,1	35,7	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 4.142,31}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: Mesa Redonda (Tampo)								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 5.393,26			-R\$ 5.393,26	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 45.213,64	R\$ 27.354,85	R\$ 17.858,79	331,1%	0,3	108,7	
2	-	R\$ 54.256,37	R\$ 29.963,15	R\$ 24.293,23	450,4%	0,2	79,9	
3	-	R\$ 65.107,64	R\$ 32.820,14	R\$ 32.287,50	598,7%	0,2	60,1	
4	-	R\$ 78.129,17	R\$ 35.949,55	R\$ 42.179,62	782,1%	0,1	46,0	
5	-	R\$ 93.755,01	R\$ 39.377,35	R\$ 54.377,66	1008,3%	0,1	35,7	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 4.142,31}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: Mesa Quadrada (Tampo)								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 5.393,26			-R\$ 5.393,26	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 45.213,64	R\$ 27.354,85	R\$ 17.858,79	331,1%	0,3	108,7	
2	-	R\$ 54.256,37	R\$ 29.963,15	R\$ 24.293,23	450,4%	0,2	79,9	
3	-	R\$ 65.107,64	R\$ 32.820,14	R\$ 32.287,50	598,7%	0,2	60,1	
4	-	R\$ 78.129,17	R\$ 35.949,55	R\$ 42.179,62	782,1%	0,1	46,0	
5	-	R\$ 93.755,01	R\$ 39.377,35	R\$ 54.377,66	1008,3%	0,1	35,7	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 4.142,31}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: PIAS								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 5.393,26			-R\$ 5.393,26	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 45.213,64	R\$ 27.354,85	R\$ 17.858,79	331,1%	0,3	108,7	
2	-	R\$ 54.256,37	R\$ 29.963,15	R\$ 24.293,23	450,4%	0,2	79,9	
3	-	R\$ 65.107,64	R\$ 32.820,14	R\$ 32.287,50	598,7%	0,2	60,1	
4	-	R\$ 78.129,17	R\$ 35.949,55	R\$ 42.179,62	782,1%	0,1	46,0	
5	-	R\$ 93.755,01	R\$ 39.377,35	R\$ 54.377,66	1008,3%	0,1	35,7	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 4.142,31}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

PRODUTO: PISOS								x 360
Ano	Investimentos	Entradas de caixa	Saídas de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de ret. ao ano	Payback em anos	Payback em dias	
0	R\$ 8.089,89			-R\$ 8.089,89	-100%	-1	-360	
1	-	R\$ 65.411,57	R\$ 39.246,94	R\$ 26.164,63	323,4%	0,3	111,3	
2	-	R\$ 78.493,89	R\$ 42.989,15	R\$ 35.504,74	438,9%	0,2	82,0	
3	-	R\$ 94.192,67	R\$ 47.088,18	R\$ 47.104,49	582,3%	0,2	61,8	
4	-	R\$ 113.031,20	R\$ 51.578,05	R\$ 61.453,15	759,6%	0,1	47,4	
5	-	R\$ 135.637,44	R\$ 56.496,04	R\$ 79.141,40	978,3%	0,1	36,8	

$$\text{TAXA DE RETORNO CONTÁBIL} = \frac{\text{fluxo de caixa anual}}{\text{investimentos}}$$

$$\text{VPL} = \frac{fn}{(1+i)^2} - \text{inv}$$

$$\text{VPL} = \text{R\$ 6.179,30}$$

$$\text{PAYBACK EM ANOS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{PAYBACK EM DIAS} = \frac{\text{investimento}}{\text{fluxo de caixa anual}}$$

A N O 1			
VIDROMAR			
BALANÇO PATRIMONIAL			
ATIVO		PASSIVO	
Circulante		Circulante	
<i>Caixa</i>	R\$ 129.570,98	<i>Fornecedores</i>	R\$ 23.484,00
<i>Estoque</i>	R\$ 23.484,00	<i>Imposto de renda à pagar</i>	R\$ 17.386,27
		<i>Contribuição social à pagar</i>	R\$ 10.431,76
Não Circulante		P.L.	
<i>Imobilizado</i>		<i>Capital Social</i>	
<i>Imóveis e Benfeitorias</i>	R\$ 20.000,00		R\$ 58.625,00
<i>Máquinas e Equip.</i>	R\$ 21.100,00	<i>Reserva de Lucros</i>	R\$ 88.090,45
<i>Ferramentas e Utensílio.</i>	R\$ 2.000,00		
<i>Computadores e periféri</i>	R\$ 5.525,00		
<i>(-) Depreciação acumulada</i>	R\$ 3.662,50		
Total	R\$ 198.017,48	Total	R\$ 198.017,48

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 603.960,46
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	R\$ 120.792,09
<i>Impostos incidentes s/ vendas</i>	R\$ 120.792,09
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 483.168,37
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	R\$ 363.597,39
(=) LUCRO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 119.570,98
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 3.662,50
<i>DEPRECIACÃO</i>	R\$ 3.662,50
(=) LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO	R\$ 115.908,48
(=) LUCRO ANTES DO IR E CSLL	R\$ 115.908,48
(-) PROVISÃO P/ IR	R\$ 17.386,27
(-) PROVISÃO P/ CSLL	R\$ 10.431,76
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 88.090,45

A N O 2			
VIDROMAR			
BALANÇO PATRIMONIAL			
ATIVO		PASSIVO	
Circulante		Circulante	
<i>Caixa</i>	R\$ 168.245,32	<i>Fornecedores</i>	R\$ 23.484,00
<i>Estoque</i>	R\$ 23.484,00	<i>Imposto de renda à pagar</i>	R\$ 23.187,42
		<i>Contribuição social à pagar</i>	R\$ 13.912,45
Não Circulante		P.L.	
<i>Imobilizado</i>		<i>Capital Social</i>	
<i>Imóveis e Benfeitorias</i>	R\$ 20.000,00		R\$ 176.107,95
<i>Máquinas e Equip.</i>	R\$ 21.100,00	<i>Reserva de Lucros</i>	R\$ 117.482,95
<i>Ferramentas e Utensílio.</i>	R\$ 2.000,00		
<i>Computadores e periféri</i>	R\$ 5.525,00		
<i>(-) Depreciação acumulada</i>	R\$ 3.662,50		
Total	R\$ 236.691,82	Total	R\$ 236.691,82

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 670.496,19
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	R\$ 113.984,35
<i>Impostos incidentes s/ vendas</i>	R\$ 113.984,35
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 556.511,83
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	R\$ 398.266,51
(=) LUCRO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 158.245,32
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 3.662,50
<i>DEPRECIACÃO</i>	R\$ 3.662,50
(=) LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO	R\$ 154.582,82
(=) LUCRO ANTES DO IR E CSLL	R\$ 154.582,82
(-) PROVISÃO P/ IR	R\$ 23.187,42
(-) PROVISÃO P/ CSLL	R\$ 13.912,45
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 117.482,95

A N O 3			
VIDROMAR			
BALANÇO PATRIMONIAL			
ATIVO		PASSIVO	
Circulante		Circulante	
<i>Caixa</i>	R\$ 295.612,21	<i>Fornecedores</i>	R\$ 23.484,00
<i>Estoque</i>	R\$ 23.484,00	<i>Imposto de renda à pagar</i>	R\$ 42.292,46
		<i>Contribuição social à pagar</i>	R\$ 25.375,47
Não Circulante		P.L.	
<i>Imobilizado</i>		<i>Capital Social</i>	
<i>Imóveis e Benfeitorias</i>	R\$ 20.000,00		R\$ 272.906,78
<i>Máquinas e Equip.</i>	R\$ 21.100,00	<i>Reserva de Lucros</i>	R\$ 214.281,78
<i>Ferramentas e Utensílio.</i>	R\$ 2.000,00		
<i>Computadores e periféri</i>	R\$ 5.525,00		
<i>(-) Depreciação acumulada</i>	R\$ 3.662,50		
Total	R\$ 364.058,71	Total	R\$ 364.058,71

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 869.703,07
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	R\$ 147.849,52
<i>Impostos incidentes s/ vendas</i>	R\$ 147.849,52
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 721.853,55
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	R\$ 436.241,34
(=) LUCRO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 285.612,21
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 3.662,50
<i>DEPRECIACÃO</i>	R\$ 3.662,50
(=) LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO	R\$ 281.949,71
(=) LUCRO ANTES DO IR E CSLL	R\$ 281.949,71
(-) PROVISÃO P/ IR	R\$ 42.292,46
(-) PROVISÃO P/ CSLL	R\$ 25.375,47
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 214.281,78

A N O 4			
VIDROMAR			
BALANÇO PATRIMONIAL			
ATIVO		PASSIVO	
Circulante		Circulante	
<i>Caixa</i>	R\$ 398.387,17	<i>Fornecedores</i>	R\$ 23.484,00
<i>Estoque</i>	R\$ 23.484,00	<i>Imposto de renda à pagar</i>	R\$ 57.708,70
		<i>Contribuição social à pagar</i>	R\$ 34.625,22
Não Circulante		P.L.	
<i>Imobilizado</i>		<i>Capital Social</i>	
<i>Imóveis e Benfeitorias</i>	R\$ 20.000,00		R\$ 351.015,75
<i>Máquinas e Equip.</i>	R\$ 21.100,00	<i>Reserva de Lucros</i>	R\$ 292.390,75
<i>Ferramentas e Utensílio.</i>	R\$ 2.000,00		
<i>Computadores e periféri</i>	R\$ 5.525,00		
<i>(-) Depreciação acumulada</i>	R\$ 3.662,50		
Total	R\$ 466.833,67	Total	R\$ 466.833,67

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 1.043.643,68
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	R\$ 177.419,43
<i>Impostos incidentes s/ vendas</i>	R\$ 177.419,43
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 866.224,25
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	R\$ 477.837,08
(=) LUCRO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 388.387,17
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 3.662,50
<i>DEPRECIACÃO</i>	R\$ 3.662,50
(=) LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO	R\$ 384.724,67
(=) LUCRO ANTES DO IR E CSLL	R\$ 384.724,67
(-) PROVISÃO P/ IR	R\$ 57.708,70
(-) PROVISÃO P/ CSLL	R\$ 34.625,22
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 292.390,75

A N O 5			
VIDROMAR			
BALANÇO PATRIMONIAL			
ATIVO		PASSIVO	
Circulante		Circulante	
<i>Caixa</i>	R\$ 526.070,11	<i>Fornecedores</i>	R\$ 23.484,00
<i>Estoque</i>	R\$ 23.484,00	<i>Imposto de renda à pagar</i>	R\$ 76.861,14
		<i>Contribuição social à pagar</i>	R\$ 46.116,69
Não Circulante		P.L.	
<i>Imobilizado</i>		<i>Capital Social</i>	
<i>Imóveis e Benfeitorias</i>	R\$ 20.000,00		R\$ 448.054,79
<i>Máquinas e Equip.</i>	R\$ 21.100,00	<i>Reserva de Lucros</i>	R\$ 389.429,79
<i>Ferramentas e Utensílio.</i>	R\$ 2.000,00		
<i>Computadores e periféri</i>	R\$ 5.525,00		
<i>(-) Depreciação acumulada</i>	R\$ 3.662,50		
Total	R\$ 594.516,61	Total	R\$ 594.516,61

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 1.252.372,42
(-) DEDUÇÕES DA RECEITA BRUTA	R\$ 212.903,31
<i>Impostos incidentes s/ vendas</i>	R\$ 212.903,31
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 1.039.469,11
(-) CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS	R\$ 523.398,99
(=) LUCRO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 516.070,11
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 3.662,50
<i>DEPRECIACÃO</i>	R\$ 3.662,50
(=) LUCRO OPERACIONAL LÍQUIDO	R\$ 512.407,61
(=) LUCRO ANTES DO IR E CSLL	R\$ 512.407,61
(-) PROVISÃO P/ IR	R\$ 76.861,14
(-) PROVISÃO P/ CSLL	R\$ 46.116,69
(=) LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 389.429,79

• ANÁLISE DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

ANO 1	Quociente de liquidez comum ou corrente				
	QLC =	AC	=	$\frac{153.055}{51.302}$	=

ANO 2	Quociente de liquidez comum ou corrente				
	QLC =	AC	=	$\frac{191.729}{60.584}$	=

ANO 3	Quociente de liquidez comum ou corrente				
	QLC =	AC	=	$\frac{319.096}{91.152}$	=

ANO 4	Quociente de liquidez comum ou corrente				
	QLC =	AC	=	$\frac{421.871}{115.818}$	=

ANO 5	Quociente de liquidez comum ou corrente				
	QLC =	AC	=	$\frac{549.554}{146.462}$	=

Quociente de Liquidez Seca - ACID TEST							
QLS =	AC	-	ESTOQUES	=	$\frac{153.055 - 23.484}{51.302}$	=	2,53

Quociente de Liquidez Seca - ACID TEST							
QLS =	AC	-	ESTOQUES	=	$\frac{191.729 - 23.484}{60.584}$	=	2,78

Quociente de Liquidez Seca - ACID TEST							
QLS =	AC	-	ESTOQUES	=	$\frac{319.096 - 23.484}{91.152}$	=	3,24

Quociente de Liquidez Seca - ACID TEST							
QLS =	AC	-	ESTOQUES	=	$\frac{421.871 - 23.484}{115.818}$	=	3,44

Quociente de Liquidez Seca - ACID TEST							
QLS =	AC	-	ESTOQUES	=	$\frac{549.554 - 23.484}{146.462}$	=	3,59

Quociente de Liquidez Imediata - ou Instantanea					
QU =	DISP	=	$\frac{129.571}{51.302}$	=	2,53

Quociente de Liquidez Imediata - ou Instantanea					
QU =	DISP	=	$\frac{168.245}{60.584}$	=	2,78

Quociente de Liquidez Imediata - ou Instantanea					
QU =	DISP	=	$\frac{295.612}{91.152}$	=	3,24

Quociente de Liquidez Imediata - ou Instantanea					
QU =	DISP	=	$\frac{398.387}{115.818}$	=	3,44

Quociente de Liquidez Imediata - ou Instantanea					
QU =	DISP	=	$\frac{526.070}{146.462}$	=	3,59

Quociente de Liquidez Geral							
QLG =	AC	+	NCIRC	=	$\frac{153.055 + 44.963}{51.302 + 0}$	=	3,86

Quociente de Liquidez Geral							
QLG =	AC	+	NCIRC	=	$\frac{191.729 + 44.963}{60.584 + 0}$	=	3,91

Quociente de Liquidez Geral							
QLG =	AC	+	NCIRC	=	$\frac{319.096 + 44.963}{91.152 + 0}$	=	3,99

Quociente de Liquidez Geral							
QLG =	AC	+	NCIRC	=	$\frac{421.871 + 44.963}{115.818 + 0}$	=	4,03

Quociente de Liquidez Geral							
QLG =	AC	+	NCIRC	=	$\frac{549.554 + 44.963}{146.462 + 0}$	=	4,06

INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO - PROJEÇÃO P/ 5 ANOS		INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO - PROJEÇÃO P/ 5 ANOS	
ANO 1		ANO 2	
QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE RECURSOS TOTAIS $QPC3os = \frac{PC + EX L/P}{PASSIVO TOTAL} \times 100 = \frac{51.302}{198.017} \times 100 = 25,91$		QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE RECURSOS TOTAIS $QPC3os = \frac{PC + EX L/P}{PASSIVO TOTAL} \times 100 = \frac{60.584}{236.692} \times 100 = 25,60$	
QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DAS DIVIDAS DE CURTO PRAZO SOBRE ENDIVIDAMENTO TOTAL $QPDIV C/P s/ END. TOTAL = \frac{PC}{PC + EX L/P} \times 100 = \frac{51.302}{51.302} \times 100 = 100,00$		QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO D/ DIVIDAS DE CURTO PRAZO S/ ENDIVIDAMENTO TOTAL $QPDIV C/P s/ END. TOTAL = \frac{PC}{PC + EX L/P} \times 100 = \frac{60.584}{60.584} \times 100 = 100,00$	
GARANTIAS DE CAPITAIS DE TERCEIROS $GC3os = \frac{PL}{CA} \times 100 = \frac{146.715}{51.302} \times 100 = 285,98$		GARANTIAS DE CAPITAIS DE TERCEIROS $GC3os = \frac{PL}{CA} \times 100 = \frac{176.108}{60.584} \times 100 = 290,68$	
IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO $ICP = \frac{AP}{PL} \times 100 = \frac{48.625}{146.715} \times 100 = 33,14$		IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO $ICP = \frac{AP}{PL} \times 100 = \frac{48.625}{176.108} \times 100 = 27,61$	
IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO SUPLEMENTADOS PELOS CAPITAIS DE TERCEIROS $ICP+DLP = \frac{AP}{PL+PELP} \times 100 = \frac{48.625}{146.715} \times 100 = 33,14$		IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO SUPLEMENTADOS PELOS CAPITAIS DE TERCEIROS $ICP+DLP = \frac{AP}{PL+PELP} \times 100 = \frac{48.625}{176.108} \times 100 = 27,61$	
LÍQUIDEZ GERAL $LG = \frac{AC+ARLP}{PC+PELP} \times 100 = \frac{153.055}{51.302} \times 100 = 298,34$		LÍQUIDEZ GERAL $LG = \frac{AC+ARLP}{PC+PELP} \times 100 = \frac{191.729}{60.584} \times 100 = 316,47$	
CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO $CCL = AC - PC = 101.753$		CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO $CCL = AC - PC = 131.145$	
LIQUIDEZ INSTANTÂNEA OU ABSOLUTA $LI = \frac{D}{PC} \times 100 = \frac{129.571}{51.302} \times 100 = 252,56$		LIQUIDEZ INSTANTÂNEA OU ABSOLUTA $LI = \frac{D}{PC} \times 100 = \frac{168.245}{60.584} \times 100 = 277,71$	
LIQUIDEZ SECA $LS = \frac{D+ESTOQUES}{PC} \times 100 = \frac{153.055}{51.302} = 2,98$		LIQUIDEZ SECA $LS = \frac{D+ESTOQUES}{PC} \times 100 = \frac{191.729}{60.584} = 3,16$	
LIQUIDEZ CORRENTE $LC = \frac{AC}{PC} \times 100 = \frac{153.055}{51.302} \times 100 = 298,34$		LIQUIDEZ CORRENTE $LC = \frac{AC}{PC} \times 100 = \frac{191.729}{60.584} \times 100 = 316,47$	
INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO - PROJEÇÃO P/ 5 ANOS		INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO - PROJEÇÃO P/ 5 ANOS	
ANO 3		ANO 4	
QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE RECURSOS TOTAIS $QPC3os = \frac{PC + EX L/P}{PASSIVO TOTAL} \times 100 = \frac{91.152}{364.059} \times 100 = 25,04$		QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE RECURSOS TOTAIS $QPC3os = \frac{PC + EX L/P}{PASSIVO TOTAL} \times 100 = \frac{115.818}{466.834} \times 100 = 24,81$	
QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO D/ DIVIDAS DE CURTO PRAZO S/ ENDIVIDAMENTO TOTAL $QPDIV C/P s/ END. TOTAL = \frac{PC}{PC + EX L/P} \times 100 = \frac{91.152}{91.152} \times 100 = 100,00$		QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO D/ DIVIDAS DE CURTO PRAZO S/ ENDIVIDAMENTO TOTAL $QPDIV C/P s/ END. TOTAL = \frac{PC}{PC + EX L/P} \times 100 = \frac{115.818}{115.818} \times 100 = 100,00$	
GARANTIAS DE CAPITAIS DE TERCEIROS $GC3os = \frac{PL}{CA} \times 100 = \frac{272.907}{91.152} \times 100 = 299,40$		GARANTIAS DE CAPITAIS DE TERCEIROS $GC3os = \frac{PL}{CA} \times 100 = \frac{351.016}{115.818} \times 100 = 303,08$	
IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO $ICP = \frac{AP}{PL} \times 100 = \frac{48.625}{272.907} \times 100 = 17,82$		IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO $ICP = \frac{AP}{PL} \times 100 = \frac{48.625}{351.016} \times 100 = 13,85$	
IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO SUPLEMENTADOS PELOS CAPITAIS DE TERCEIROS $ICP+DLP = \frac{AP}{PL+PELP} \times 100 = \frac{48.625}{272.907} \times 100 = 17,82$		IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO SUPLEMENTADOS PELOS CAPITAIS DE TERCEIROS $ICP+DLP = \frac{AP}{PL+PELP} \times 100 = \frac{48.625}{351.016} \times 100 = 13,85$	
LÍQUIDEZ GERAL $LG = \frac{AC+ARLP}{PC+PELP} \times 100 = \frac{319.096}{91.152} \times 100 = 350,07$		LÍQUIDEZ GERAL $LG = \frac{AC+ARLP}{PC+PELP} \times 100 = \frac{421.871}{115.818} \times 100 = 364,25$	
CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO $CCL = AC - PC = 227.944$		CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO $CCL = AC - PC = 306.053$	
LIQUIDEZ INSTANTÂNEA OU ABSOLUTA $LI = \frac{D}{PC} \times 100 = \frac{295.812}{91.152} \times 100 = 324,31$		LIQUIDEZ INSTANTÂNEA OU ABSOLUTA $LI = \frac{D}{PC} \times 100 = \frac{398.387}{115.818} \times 100 = 343,98$	
LIQUIDEZ SECA $LS = \frac{D+ESTOQUE}{PC} \times 100 = \frac{319.096}{91.152} = 3,50$		LIQUIDEZ SECA $LS = \frac{D+ESTOQUE}{PC} \times 100 = \frac{421.871}{115.818} = 3,64$	
LIQUIDEZ CORRENTE $LC = \frac{AC}{PC} \times 100 = \frac{319.096}{91.152} \times 100 = 350,07$		LIQUIDEZ CORRENTE $LC = \frac{AC}{PC} \times 100 = \frac{421.871}{115.818} \times 100 = 364,25$	
INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO - PROJEÇÃO P/ 5 ANOS		INDICADORES DE ENDIVIDAMENTO - PROJEÇÃO P/ 5 ANOS	
ANO 5		ANO 5	
QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE RECURSOS TOTAIS $QPC3os = \frac{PC + EX L/P}{PASSIVO TOTAL} \times 100 = \frac{146.462}{594.517} \times 100 = 24,64$		QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO DOS CAPITAIS DE TERCEIROS SOBRE RECURSOS TOTAIS $QPC3os = \frac{PC + EX L/P}{PASSIVO TOTAL} \times 100 = \frac{146.462}{594.517} \times 100 = 24,64$	
QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO D/ DIVIDAS DE CURTO PRAZO S/ ENDIVIDAMENTO TOTAL $QPDIV C/P s/ END. TOTAL = \frac{PC}{PC + EX L/P} \times 100 = \frac{146.462}{146.462} \times 100 = 100,00$		QUOCIENTE DE PARTICIPAÇÃO D/ DIVIDAS DE CURTO PRAZO S/ ENDIVIDAMENTO TOTAL $QPDIV C/P s/ END. TOTAL = \frac{PC}{PC + EX L/P} \times 100 = \frac{146.462}{146.462} \times 100 = 100,00$	
GARANTIAS DE CAPITAIS DE TERCEIROS $GC3os = \frac{PL}{CA} \times 100 = \frac{448.055}{146.462} \times 100 = 305,92$		GARANTIAS DE CAPITAIS DE TERCEIROS $GC3os = \frac{PL}{CA} \times 100 = \frac{448.055}{146.462} \times 100 = 305,92$	
IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO $ICP = \frac{AP}{PL} \times 100 = \frac{48.625}{448.055} \times 100 = 10,85$		IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO $ICP = \frac{AP}{PL} \times 100 = \frac{48.625}{448.055} \times 100 = 10,85$	
IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO SUPLEMENTADOS PELOS CAPITAIS DE TERCEIROS $ICP+DLP = \frac{AP}{PL+PELP} \times 100 = \frac{48.625}{448.055} \times 100 = 10,85$		IMOBILIZAÇÃO DO CAPITAL PRÓPRIO SUPLEMENTADOS PELOS CAPITAIS DE TERCEIROS $ICP+DLP = \frac{AP}{PL+PELP} \times 100 = \frac{48.625}{448.055} \times 100 = 10,85$	
LÍQUIDEZ GERAL $LG = \frac{AC+ARLP}{PC+PELP} \times 100 = \frac{549.554}{146.462} \times 100 = 375,22$		LÍQUIDEZ GERAL $LG = \frac{AC+ARLP}{PC+PELP} \times 100 = \frac{549.554}{146.462} \times 100 = 375,22$	
CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO $CCL = AC - PC = 403.092$		CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO $CCL = AC - PC = 403.092$	
LIQUIDEZ INSTANTÂNEA OU ABSOLUTA $LI = \frac{D}{PC} \times 100 = \frac{526.070}{146.462} \times 100 = 359,19$		LIQUIDEZ INSTANTÂNEA OU ABSOLUTA $LI = \frac{D}{PC} \times 100 = \frac{526.070}{146.462} \times 100 = 359,19$	
LIQUIDEZ SECA $LS = \frac{D+ESTOQUE}{PC} \times 100 = \frac{549.554}{146.462} = 3,75$		LIQUIDEZ SECA $LS = \frac{D+ESTOQUE}{PC} \times 100 = \frac{549.554}{146.462} = 3,75$	
LIQUIDEZ CORRENTE $LC = \frac{AC}{PC} \times 100 = \frac{549.554}{146.462} \times 100 = 375,22$		LIQUIDEZ CORRENTE $LC = \frac{AC}{PC} \times 100 = \frac{549.554}{146.462} \times 100 = 375,22$	

INDICADORES DE ATIVIDADE - PROJEÇÃO P/ 5 ANOS

ANO 1

PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO - PMP								
PMP	=	$\frac{\text{FORNEC}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{23.484,00}{23.484}$	=	$\frac{23.484,00}{65,23}$	=	360,00
		$\frac{360}{360}$						

* O PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO E RECEBIMENTO É DE 30 DIAS, POIS FOI CONSIDERADO, UMA RENOVAÇÃO (GIRO) DE ESTOQUE A CADA 30 DIAS.

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO - PMR								
PMR	=	$\frac{\text{CR}}{\text{VENDAS}}$	=	$\frac{603.960,46}{603.960,46}$	=	$\frac{603.960,46}{1.677,67}$	=	360,00
		$\frac{360}{360}$						

QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO - QPR						
QPR	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	$\frac{360,00}{360,00}$	=	1,00

ROTAÇÃO DE ATIVO				Meses	Dias	
RA	=	$\frac{\text{VENDA}}{\text{AM}}$	=	$\frac{603.960,46}{198.017,48}$	=	3,05
				3,93	118,0314	

$$3 \times 30 = 90 \text{ dias}$$

$$30 \times 93\% = 27,9$$

$$117,9 \text{ dias}$$

ROTATIVIDADE DO ESTOQUE				Meses	Dias	
RE	=	$\frac{\text{CPV}}{\text{EM}}$	=	$\frac{363.597,39}{23484,00}$	=	15,48
				0,78	23,25165	

$$3 \times 0 = 0$$

$$30 \times 78\% = 23,4$$

$$23,4 \text{ dias}$$

ESTOQUE MÉDIO						
EM	=	$\frac{\text{EI} + \text{EF}}{2}$	=	$\frac{23.484}{2}$	=	11742,00

COMPRAS						
C	=	$\frac{\text{CMV} + \text{Ef} - \text{EI}}{2}$	=	$\frac{340113,39}{2}$	=	170.057

INDICADORES DE ATIVIDADE - PROJEÇÃO P/ 5 ANOS

ANO 2

PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTO - PMP								
PMP	=	$\frac{\text{FORNEC}}{\text{COMPRAS}}$	=	$\frac{23.484,00}{23.484}$	=	$\frac{23.484,00}{65,23}$	=	360,00
		$\frac{360}{360}$						

PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTO - PMR								
PMR	=	$\frac{\text{CR}}{\text{VENDAS}}$	=	$\frac{670.496,19}{670.496,19}$	=	$\frac{670.496,19}{1.862,49}$	=	360,00
		$\frac{360}{360}$						

QUOCIENTE DE POSICIONAMENTO RELATIVO - QPR						
QPR	=	$\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$	=	$\frac{360,00}{360,00}$	=	1,00

ROTAÇÃO DE ATIVO				Meses	Dias	
RA	=	$\frac{\text{VENDA}}{\text{AM}}$	=	$\frac{670.496,19}{236.691,82}$	=	2,83
				4,24	127,083582	

$$4 \times 30 = 120 \text{ dias}$$

$$30 \times 24\% = 7,2 \text{ dias}$$

$$127,2 \text{ dias}$$

ROTATIVIDADE DO ESTOQUE				Meses	Dias	
RE	=	$\frac{\text{CPV}}{\text{EM}}$	=	$\frac{398.266,51}{\text{R\$ } 23.484,00}$	=	3,88
				3,09	92,7835052	

$$3 \times 30 = 90 \text{ dias}$$

$$30 \times 9\% = 2,7 \text{ dias}$$

$$92,7 \text{ dias}$$

ESTOQUE MÉDIO						
EM	=	$\frac{\text{EI} + \text{EF}}{2}$	=	$\frac{46.968}{2}$	=	23484

COMPRAS						
C	=	$\frac{\text{MV} + \text{Ef} - \text{E}}{2}$	=	$\frac{\text{R\$ } 398.266,51}{2}$	=	199.133

ANO 1

Fator de Insolvência

Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz

X1	=	$\frac{\text{LL}}{\text{PL}}$	X	0,05
X2	=	$\frac{\text{AC} + \text{REAL L/P}}{\text{EXIG TOTAL}}$	X	1,65
X3	=	$\frac{\text{AC} - \text{ESTOQUE}}{\text{PC}}$	X	3,55
X4	=	$\frac{\text{AC}}{\text{PC}}$	X	1,06
X5	=	$\frac{\text{EXIG TOTAL}}{\text{PL}}$	X	0,33
FI	=	X1 + X2 + X3 + X4 + X5		

Fator de Insolvência (FI)

Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz

X1	=	$\frac{88.090,45}{146.715,45}$	X	0,05	0,03
X2	=	Não possui dados suficientes p/ obtenção do cálculo.			
X3	=	$\frac{153.054,98 - 23.484,00}{51.302,04}$	X	3,55	8,97
X4	=	$\frac{153.054,98}{51.302,04}$	X	1,06	3,16
X5	=	Não possui dados suficientes p/ obtenção do cálculo.			
FI	=	12,16			

ANO 2		ANO 3	
Fator de Insolvência	Fator de Insolvência (FI)	Fator de Insolvência	Fator de Insolvência (FI)
Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz X1 = $\frac{LI}{PL}$ X 0,05 X2 = $\frac{AC + REAL/LP}{EXIG TOTAL}$ X 1,65 X3 = $\frac{AC - ESTOQUE}{PC}$ X 3,55 X4 = $\frac{AC}{PC}$ X 1,06 X5 = $\frac{EXIG TOTAL}{PL}$ X 0,33 FI = $+ X2 + X3 + X4 + X5$		Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz X1 = $\frac{117.482,95}{176.107,95}$ X 0,05 = 0,03 X2 = Não possui dados suficientes p/ obtenção do cálculo. X3 = $\frac{191.729,32}{60.583,88} - \frac{23.484,00}{60.583,88}$ X 3,55 = 9,86 X4 = $\frac{191.729,32}{60.583,88}$ X 1,06 = 3,35 X5 = Não possui dados suficientes p/ obtenção do cálculo. FI = 13,25	
Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz X1 = $\frac{LI}{PL}$ X 0,05 X2 = $\frac{C + REAL/LP}{EXIG TOTAL}$ X 1,65 X3 = $\frac{C - ESTOQUE}{PC}$ X 3,55 X4 = $\frac{AC}{PC}$ X 1,06 X5 = $\frac{EXIG TOTAL}{PL}$ X 0,33 FI = $+ X2 + X3 + X4 + X5$		Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz X1 = $\frac{214.281,78}{272.906,78}$ X 0,05 = 0,04 X2 = Não possui dados suficientes p/ obtenção do cálculo. X3 = $\frac{319.096,21}{91.151,93} - \frac{23.484,00}{91.151,93}$ X 3,55 = 11,51 X4 = $\frac{319.096,21}{91.151,93}$ X 1,06 = 3,71 X5 = Não possui dados suficientes p/ obtenção do cálculo. FI = 15,26	
ANO 4		ANO 5	
Fator de Insolvência	Fator de Insolvência (FI)	Fator de Insolvência	Fator de Insolvência (FI)
Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz X1 = $\frac{LI}{PL}$ X 0,05 X2 = $\frac{C + REAL/LP}{EXIG TOTAL}$ X 1,65 X3 = $\frac{C - ESTOQUE}{PC}$ X 3,55 X4 = $\frac{AC}{PC}$ X 1,06 X5 = $\frac{EXIG TOTAL}{PL}$ X 0,33 FI = $+ X2 + X3 + X4 + X5$		Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz X1 = $\frac{292.390,75}{351.015,75}$ X 0,05 = 0,04 X2 = Não possui dados suficientes p/ obtenção do cálculo. X3 = $\frac{421.871,17}{115.817,92} - \frac{23.484,00}{115.817,92}$ X 3,55 = 12,21 X4 = $\frac{421.871,17}{115.817,92}$ X 1,06 = 3,86 X5 = Não possui dados suficientes p/ obtenção do cálculo. FI = 16,11	
Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz X1 = $\frac{LI}{PL}$ X 0,05 X2 = $\frac{C + REAL/LP}{EXIG TOTAL}$ X 1,65 X3 = $\frac{C - ESTOQUE}{PC}$ X 3,55 X4 = $\frac{AC}{PC}$ X 1,06 X5 = $\frac{EXIG TOTAL}{PL}$ X 0,33 FI = $+ X2 + X3 + X4 + X5$		Termômetro de Insolvência - Stephen Chales Kanitz X1 = $\frac{389.429,79}{448.054,79}$ X 0,05 = 0,04 X2 = Não possui dados suficientes p/ obtenção do cálculo. X3 = $\frac{549.554,11}{146.461,83} - \frac{23.484,00}{146.461,83}$ X 3,55 = 12,75 X4 = $\frac{549.554,11}{146.461,83}$ X 1,06 = 3,98 X5 = Não possui dados suficientes p/ obtenção do cálculo. FI = 16,77	
ANO 1		ANO 2	
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL		PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL	
$\frac{ATIVO PERMANENTE}{ATIVO TOTAL} \times 100 \Rightarrow \frac{48.625,00}{198.017,48} \times 100 = 24,56\%$		$\frac{ATIVO PERMANENTE}{ATIVO TOTAL} \times 100 \Rightarrow \frac{48.625,00}{236.691,82} \times 100 = 20,54\%$	
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL		PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL	
$\frac{ATIVO CIRCULANTE}{ATIVO TOTAL} \times 100 \Rightarrow \frac{153.054,98}{198.017,48} \times 100 = 77,29\%$		$\frac{ATIVO CIRCULANTE}{ATIVO TOTAL} \times 100 \Rightarrow \frac{191.729,32}{236.691,82} \times 100 = 81,00\%$	
PREPONDERÂNCIA DO CAPITAL PRÓPRIO EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL		PREPONDERÂNCIA DO CAPITAL PRÓPRIO EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL	
$\frac{CAPITAL PRÓPRIO}{ATIVO TOTAL} \times 100 \Rightarrow \frac{146.715,45}{198.017,48} \times 100 = 74,09\%$		$\frac{CAPITAL PRÓPRIO}{ATIVO TOTAL} \times 100 \Rightarrow \frac{176.107,95}{236.691,82} \times 100 = 74,40\%$	
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO (CGP)		CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO (CGP)	
CGP = Patrimônio Líquido - Ativo permanente = X CGP = 146.715 - 48.625 = 98.090		CGP = Patrimônio Líquido - Ativo permanente = X CGP = 176.108 - 48.625 = 127.483	
MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO PROPORCIONADA PELAS VENDAS		MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO PROPORCIONADA PELAS VENDAS	
$\frac{LUCRO LÍQUIDO}{VENDAS} \times 100 \Rightarrow \frac{88.090,45}{603.960,46} \times 100 = 14,59\%$		$\frac{LUCRO LÍQUIDO}{VENDAS} \times 100 \Rightarrow \frac{117.482,95}{670.496,19} \times 100 = 17,52\%$	
ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELO ESTOQUE		ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELO ESTOQUE	
$\frac{ESTOQUE}{ATIVO CIRCULANTE} \times 100 \Rightarrow \frac{23.484,00}{153.054,98} \times 100 = 15\%$		$\frac{ESTOQUE}{ATIVO CIRCULANTE} \times 100 \Rightarrow \frac{23.484,00}{191.729,32} \times 100 = 12\%$	
ESTOQUES À PAGAR AOS FORNECEDORES		ESTOQUES À PAGAR AOS FORNECEDORES	
$\frac{FORNECEDORES}{ESTOQUES} \times 100 \Rightarrow \frac{23.484,00}{23.484,00} \times 100 = 100,00\%$		$\frac{FORNECEDORES}{ESTOQUES} \times 100 \Rightarrow \frac{23.484,00}{23.484,00} \times 100 = 100,00\%$	
SUFICIÊNCIA DO CAPITAL PRÓPRIO NO DESENVOLVIMENTO DAS VENDAS		SUFICIÊNCIA DO CAPITAL PRÓPRIO NO DESENVOLVIMENTO DAS VENDAS	
$\frac{VENDAS}{CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO} \Rightarrow \frac{603.960,46}{98.090,45} = 6,157179298$		$\frac{VENDAS}{CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO} \Rightarrow \frac{670.496,19}{127.482,95} = 5,259497$	

INDICADORES DO OVERTRADING		INDICADORES DO OVERTRADING		INDICADORES DO OVERTRADING	
ANO 3		ANO 4		ANO 5	
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO PERMANENTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL					
ATIVO PERMANENTE	X 100	48.625,00	X 100	48.625,00	X 100
ATIVO TOTAL		364.058,71		598.516,61	
		= 13,36%		= 8,13%	
PREPONDERÂNCIA DO ATIVO CIRCULANTE EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL					
ATIVO CIRCULANTE	X 100	319.096,21	X 100	549.891,61	X 100
ATIVO TOTAL		364.058,71		598.516,61	
		= 87,65%		= 92,44%	
PREPONDERÂNCIA DO CAPITAL PRÓPRIO EM RELAÇÃO AO ATIVO TOTAL					
CAPITAL PRÓPRIO	X 100	272.906,78	X 100	448.054,79	X 100
ATIVO TOTAL		364.058,71		598.516,61	
		= 74,96%		= 75,30%	
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO (CGP)					
CGP	=	Patrimônio Líquido	-	Ativo permanente	=
CGP	=	272.907	-	48.625	=
				224.282	
MARGEM DE LUCRO LÍQUIDO PROPORCIONADA PELAS VENDAS					
LUCRO LÍQUIDO	X 100	214.261,28	X 100	389.429,79	X 100
VENDAS		869.793,07		1.252.372,42	
		= 24,64%		= 31,10%	
ABSORÇÃO DO ATIVO CIRCULANTE PELO ESTOQUE					
ESTOQUE	X 100	23.484,00	X 100	23.484,00	X 100
ATIVO CIRCULANTE		319.096,21		549.891,61	
		= 7%		= 4%	
ESTOQUES A PAGAR AOS FORNECEDORES					
FORNECEDORES	X 100	23.484,00	X 100	23.484,00	X 100
ESTOQUES		23.484,00		23.484,00	
		= 100,00%		= 100,00%	
SUFICIÊNCIA DO CAPITAL PRÓPRIO NO DESENVOLVIMENTO DAS VENDAS					
VENDAS		869.793,07		1.252.372,42	
CAPITAL DE GIRO PRÓPRIO		224.283,78		399.429,79	
		= 3,877725		= 3,15401	

EBTIDA (LAJIDA)		EBTIDA (LAJIDA)	
ANO 1		ANO 2	
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	483.168	RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	556.512
Custo das vendas	363.597	Custo das vendas	398.267
LUCRO BRUTO	119.571	LUCRO BRUTO	158.245
Despesas com vendas		Despesas com vendas	
Despesas gerais e administrativas		Despesas gerais e administrativas	
Reversão (Perdas) pela não recuperabilidade de ativos		Reversão (Perdas) pela não recuperabilidade de ativos	
Custos de reestruturação		Custos de reestruturação	
Outras receitas operacionais		Outras receitas operacionais	
Outras despesas operacionais		Outras despesas operacionais	
Resultado da equivalência patrimonial		Resultado da equivalência patrimonial	
EBITDA (Lucro antes dos resultados financeiros e dos impostos)	119.571	EBITDA (Lucro antes dos resultados financeiros e dos impostos)	158.245

EBTIDA (LAJIDA)		EBTIDA (LAJIDA)		EBTIDA (LAJIDA)	
ANO 3		ANO 4		ANO 5	
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	727.854	RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	866.224	RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	1.939.468
Custo das vendas	436.241	Custo das vendas	477.837	Custo das vendas	623.399
LUCRO BRUTO	291.613	LUCRO BRUTO	388.387	LUCRO BRUTO	1.316.069
Despesas com vendas		Despesas com vendas		Despesas com vendas	
Despesas gerais e administrativas		Despesas gerais e administrativas		Despesas gerais e administrativas	
Reversão (Perdas) pela não recuperabilidade de ativos		Reversão (Perdas) pela não recuperabilidade de ativos		Reversão (Perdas) pela não recuperabilidade de ativos	
Custos de reestruturação		Custos de reestruturação		Custos de reestruturação	
Outras receitas operacionais		Outras receitas operacionais		Outras receitas operacionais	
Outras despesas operacionais		Outras despesas operacionais		Outras despesas operacionais	
Resultado da equivalência patrimonial		Resultado da equivalência patrimonial		Resultado da equivalência patrimonial	
EBITDA (Lucro antes dos resultados financeiros e dos impostos)	288.812	EBITDA (Lucro antes dos resultados financeiros e dos impostos)	388.387	EBITDA (Lucro antes dos resultados financeiros e dos impostos)	516.070