



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ROSILENE COSTA DE ALMEIDA  
01010101001  
WELISSON DE LIMA HOLANDA  
0101011601**

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DE  
PEÇAS PARA BICICLETAS NA CIDADE DE ANANINDEUA SOB A ÓTICA DO  
PLANO DE NEGÓCIOS**

**Belém  
2006**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DE  
PEÇAS PARA BICICLETAS NA CIDADE DE ANANINDEUA SOB A ÓTICA DO PLANO  
DE NEGÓCIOS**

Trabalho de Conclusão da  
Disciplina Orçamento e  
Administração Financeira

**Aluno: Rosilene Costa de Almeida: 0101001001  
Welisson de Lima Holanda: 0101011601**

**Orientador: Profº Héber Lavor Moreira**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ROSILENE COSTA DE ALMEIDA  
01010101001  
WELISSON DE LIMA HOLANDA  
010101011601**

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA DE UMA EMPRESA DE  
PEÇAS PARA BICICLETAS NA CIDADE DE ANANINDEUA SOB A ÓTICA DO PLANO  
DE NEGÓCIOS**

Trabalho de Conclusão da  
Disciplina Orçamento e  
Administração Financeira

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

**Banca Examinadora:**

\_\_\_\_\_  
**Orientador: Prof<sup>o</sup> Héber Lavor Moreira**

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

**Belém  
2006**

## **AGRADECIMENTO**

Agradeço primeiramente a Deus, porque sem ele eu não estaria aqui, a minha mãe que mesmo vivendo um momento difícil me deu força para que eu conquistar meu sonho. A meu pai que mesmo em espírito, eu sei que está ao meu lado e, também, ao meu primo que me deu incentivo moral e financeiro para que eu pudesse frequentar uma faculdade. E a todos os amigos que de uma maneira ou de outra contribuíram para minha conquista.

Ao professor Héber Lavor, que nos ensinou métodos eficazes através da informatização para orientarmos na produção desse trabalho.

## **AGRADECIMENTO**

Agradeço principalmente aos meus pais e irmãos que sempre acreditaram em mim tanto pela parte financeira quanto pela parte emocional.

Agradeço também aos meus amigos que direta ou indiretamente me deram força e cada vez mais vontade em concluir o Curso de Ciências Contábeis.

Sem esquecer das pessoas com quem trabalho que também acreditam muito em mim e no meu potencial.

## RESUMO

Este trabalho evidencia a importância do estudo viável na esfera econômica e financeira, através do Plano de Negócio de uma pequena empresa que comercializa peças para bicicleta no município de Ananindeua/Pa, como forma de demonstrar as formas de sucesso empresarial.

A pesquisa tem como objetivo analisar os pontos importantes e fundamentais para iniciar um empreendimento, tais como planejamento estratégico após a iniciação.

O Plano de Negócio será uma ferramenta de planejamento muito utilizado para qualquer tentativa que o empreendedor usará para alcançar sucesso no seu negócio, pois é um instrumento que serve como um planejamento, no qual os principais pontos são mostrados de forma organizada e clara, para que esse empreendedor possa conseguir frente às instituições financeiras investimentos para aplicar no seu negócio.

**Palavra Chave:** Viabilidade Econômica e Financeira, Planejamento, Empreendimento e Plano de Negócio.

## INDICE

INTRODUÇÃO .....	8
CAPITULO I .....	9
1 – Titulo do Estudo .....	9
1.1 – Objetivo do Estudo .....	9
1.1.1 – A Importância do Estudo .....	9
1.1.2 – O que o discente se propõe a alcançar em seu estudo.....	9
1.1.3 – O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas.....	10
1.1.4 – A Delimitação do Estudo .....	10
1.2 – Organização do estudo .....	10
1.3 – Público Alvo .....	11
1.4 – Justificativas.....	11
1.5 – Metodologia do Estudo .....	11
CAPITULO II .....	12
Planejamento Estratégico .....	12
CAPITULO III .....	13
Plano de Negócios.....	13
Conceito .....	13
Função .....	13
Estrutura .....	14
Estudo da Viabilidade Econômica e Financeira .....	14
Apresentação da Empresa .....	17
Sumário Executivo .....	19
1. Enunciado do Projeto .....	19
2. Produtos .....	19
3. Mercado Potencial – A Oportunidade.....	19
4. Elementos de Diferenciação.....	19
A Empresa.....	20
1. A Missão .....	20
2. Os Objetivos da Empresa.....	20
O Plano de Marketing .....	20
1. Análise de mercado .....	20
O Setor .....	21
A Clientela .....	21
A Concorrência .....	22
Vantagens Competitivas .....	22
Plano Financeiro .....	23
Plano de Investimento .....	25
CAPITULO IV.....	33
Análise Financeira.....	33
Viabilidade Financeira .....	33
Considerações Finais .....	36
Viabilidade Econômica .....	36
Viabilidade Financeira .....	36
Conclusão.....	37
ANEXOS .....	38
BIBLIOGRAFIA .....	58

## **INTRODUÇÃO**

Observando o surgimento significativo das pequenas empresas no Brasil, muitas vezes impulsionadas por pessoas que acabaram ficando desempregadas, e querem ser donos de seu próprio empreendimento. O que leva na seguinte dúvida, que tipo de negócio seria rentável, quais os ricos à assumir, se o mercado estaria bom, e só visualizado sobre a visão de negócios, essas dúvidas não seriam sanadas, o que caberia era um Plano de Negócio, juntamente com um planejamento, e seria uma grande ferramenta para um novo empreendedor.

O objetivo do Plano de Negócio é mostrar aos novos empresários que não basta apenas querer ter seu próprio negócio, é preciso planejar, conhecer o mercado que se irá atuar, a clientela com potencial, os concorrentes e fornecedores, ou seja, estar preparado para futuros percalço que possam ocorrer no decorrer da atividade empresarial escolhida.

Sendo assim o Plano de Negócio também levaria os empreendedores a terem um bom argumento juntamente às instituições financeiras, buscando investimentos iniciais ou até para implantação dos seus negócios.

## **CAPITULO I**

### **1 – Título do Estudo**

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

#### **1.1 – Objetivo do Estudo**

##### **1.1.1 – A Importância do Estudo**

A elaboração de um Plano de Negócio é de Fundamental importância, conforme foi visto em pesquisas recentes, realizadas por pesquisadores, às quais revelam que a maioria das micros e empresas abertas no país fecham as portas antes de completarem cinco anos, causado por vários motivos, como altas cargas tributárias, falta de planejamento para redução de custos, falta de empréstimos, uma rentabilidade baixa, e ainda mais a concorrência com as grandes empresas. Por isso que o Plano de Negócio surge para solucionar esses problemas, ou pelo menos influenciar de forma direta nas atividades da empresa.

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

Alcançar resultados através de pesquisas que possam analisar a viabilidade econômica e financeira da Loja de Peças para Bicicletas “**RW PEÇAS PARA BICICLETAS**”, como forma de visualizar e calcular os riscos de insucesso desse novo empreendimento.

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

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

**1.1.4 – A Delimitação do Estudo**

A Empresa analisada está situada no município de Ananindeua, no Bairro do Coqueiro, Conjunto PAAR. Sua atividade é o comércio de peças para bicicletas, seu público alvo serão as pessoas que possuem bicicletas, pois nessa área a bicicleta é o meio de locomoção mais usado, seja esse uso tanto para o lazer quanto para trabalhar.

A empresa não é a única na área, visto que tem como concorrentes outras lojas com características equivalentes, sendo assim, a empresa através do plano de negócio, tentará fazer uma boa política de marketing para atrair seus futuros clientes, e organizar um bom ambiente comercial para que esses clientes sintam maior comodidade ao visitar nossa loja. Portanto a pesquisa irá focalizar na parte contábil, objetivando a análise da viabilidade econômica e financeira da empresa sobre a ótica do Plano de Negócios.

**1.2 – Organização do estudo**

Este estudo constará de:

- a) Capa;
- b) Folha de rosto;
- c) Termo de Aprovação;
- d) Agradecimentos;
- e) Resumo;
- f) Sumário;

g) Conteúdo textual: Introdução; Planejamento e Procedimentos Metodológicos do Estudo; Fundamentação Teórica: Considerações Finais.

h) Anexos;

i) Bibliografia

### **1.3 – Público Alvo**

Aqueles que iniciaram um novo empreendimento e as pessoas que já possuem empresas e queiram um planejamento adequado, com intuito de minimizar os riscos de insucesso e a possibilidade de aumentar as expectativas de crescimento de sua empresa.

### **1.4 – Justificativas**

Devido a falta de um planejamento adequado na estrutura organizacional de um empresa, em sua implantação, é que a maioria das empresas, não conseguem atingir um prazo de cinco anos de desenvolvimento e acabam por falir. Nesse momento de abertura é que o Plano de Negócio funcionará como uma ferramenta fundamental para a empresa, pois tem o objetivo de avaliar do ponto de vista financeiro, mercadológico e técnico, se esse empreendimento é adequado para se investir, e mais do que isso, se esse empreendimento irá ter uma evolução de longa duração, e futuramente também possa ser obtido capital de terceiros, se o seu capital próprio não for suficiente para o investimento.

### **1.5 – Metodologia do Estudo**

O estudo será desenvolvido através de pesquisa bibliográfica, pesquisa de campo em empresas similares, com a elaboração de um plano de negócio para abertura de uma micro-empresa, e pesquisas via Internet, com redação própria e pesquisas que auxiliaram a elaboração deste trabalho.

## **CAPITULO II**

### **Planejamento Estratégico**

O planejamento estratégico tem como objetivo prever as conseqüentes atividades do processo operacional. A falta de planejamento do empreendedor ao iniciar seu negócio será sem dúvida uma das principais causas do fracasso no início de qualquer tipo de atividade. E mesmo o conhecimento técnico do novo empresário não garantirá simplesmente que ele seja um empreendedor bem sucedido, pois é extremamente importante o conhecimento gerencial ou até mesmo a contratação de Profissionais que possam atuar como orientador do empresário e identificar os fatores competitivos de mercado e potencial interno, estabelecer e atingir metas e planos de ação, buscar formas de conhecer e superar a concorrência, analisar sistematicamente o ambiente onde a empresa está situada, para isso é necessário realizar o chamado Planejamento Estratégico.

Este planejamento equivale à dimensão de eficácia do empreendimento, pois pode influenciar na sobrevivência e crescimento do mesmo, nesse ambiente que varia constantemente.

Para visualizar uma estratégia apropriada, o empreendedor terá que encontrar um ponto de partida do seu empreendimento. Qual será sua atividade? Quem serão seus fregueses? Para onde irá seu empreendimento? É respondendo a essas perguntas, que o empreendedor irá encontrar a verdadeira capacidade do seu negócio e traçar metas eficazes para aproveitar essa capacidade.

Constata-se que um Plano de Negócio funciona como uma ferramenta indispensável para orientar os rumos que empresa deve tomar. Contudo é preciso que se tenha todo o cuidado para que os dados inseridos e as metas desejadas sejam coerentes com a realidade do empreendimento para que se alcance o salto qualitativo desejado. Tal controle procura verificar as ações desenvolvidas forem suficientes para eficácia do empreendimento, ou seja, se efetivamente conduzam a um bom resultado.

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

### **CAPITULO III**

#### **Plano de Negócios**

##### **Conceito**

Conforme o SEBRAE (Serviço de Brasileiro de Apoio a Micro e Pequenas Empresas), o Plano de Negócio é um documento que tem por objetivo estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor analisará para decidir quanto a viabilidade da empresa a ser criada. É também um documento formal exigido pelos bancos ao se pleitear financiamentos, e para poder conseguir ter acesso a entidades que orientam a estruturar o empreendimento oferecendo.

O Plano de Negócio é basicamente um instrumento de planejamento, que engloba as variáveis envolvidas de um empreendimento que serão apresentadas de forma organizada, sendo assim o Plano de Negócios passa a fazer parte dos planos de um empreendedor que queira ter sucesso no seu empreendimento, fazendo com que a elaboração dessa ferramenta passa a ser o primeiro passo a ser dado.

##### **Função**

O Plano de Negócio com sua visão ampla tem as seguintes funções.

- Avaliar o novo empreendimento, do modo de vista mercadológico, financeiro, jurídico e sua organização.
- Avalia também sua evolução ao longo do seu desenvolvimento, podendo assim comparar o que foi previsto ao que está sendo realizado.

- Além disso, facilita o empreendedor a alcançar capital de terceiros, quando o seu não for o suficiente.

### **Estrutura**

A estrutura do plano de e adaptada conforme a característica operacional do negócio adquirido: Como as atividades comerciais, industriais ou prestadora de serviços.

O nosso trabalho estuda um plano de negócio de uma loja de peças e assessorio para bicicleta, portanto tem como atividade operacional a comercialização de produtos para venda.

### **Estudo da Viabilidade Econômica e Financeira**

Quanto a viabilidade do aspecto econômico, deve-se avaliar as possíveis escolhas e possibilidades adequadas, ou seja um empreendimento que gerará lucros rápidos à preços baixos. Não obstante das estimativas da realidade das vendas, e um levantamento dos custos confiáveis. Em outras palavras, busca-se inicialmente o lucro, o benefício projetado para o futuro e alguma garantia de que ele será realmente obtido.

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

Com isso, a viabilização financeira se caracteriza por um empreendimento que proporcione uma lucratividade aos investidores ou ao próprio empresário ao final do negócio, bem como ser capaz de evitar saldos negativos proporcionando, conseqüentemente, um fluxo de caixa positivo em qualquer momento do empreendimento.

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

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

**Fluxo de Caixa**

E a demonstração que tem como objetivo principal demonstrar informações relevantes sobre as entradas e saídas de dinheiro de empresa, que ocorreram durante um determinado período.

**Valor Presente Líquido – VPL**

O Valor Presente Líquido (VPL) representa a soma algébrica de todas as entradas e saídas, atualizadas com base em uma taxa de desconto ou taxa mínima atrativa (TMA) que corresponde ao custo de oportunidade do capital investido.

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

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

**Taxa Interna de Retorno – TIR**

A partir do fluxo de caixa, obtemos o TIR ou taxa interna de investimento. Conceitualmente, a TIR é a taxa de juros que iguala, em uma única taxa, os fluxos de entrada e saída de caixas produzidos por uma operação financeira (aplicação ou captação). Em outras palavras, é a taxa de juros que, se utilizada para descontar um fluxo de caixa, produz um resultado nulo (zero).

Pode ser definida como a taxa de resultados de resultados capitalizados, que a empresa vai obter se ela investir no empreendimento e receber os fluxos de entradas previstos, ou seja, quando

este for superior ao capital investido o empreendimento pode ser considerado viável financeiramente.

**Payback**

O tempo de retorno, também conhecido como payback, é a relação entre o valor do investimento e o fluxo de caixa do empreendimento. O tempo de retorno indica em quanto tempo ocorre à recuperação do investimento. Os pontos negativos nesse método são: Não considerar o valor do dinheiro no tempo; também os fluxos de caixas após a recuperação do capital; E não pode ser aplicado quando o fluxo de caixa não é convencional, ou seja, que existe mais de uma mudança de sinal (positivo ou negativo).

## **Apresentação da Empresa**

Loja de Peças para Bicycletas

**R&W PEÇAS PARA BICYCLETAS**

**SUMÁRIO**

Apresentação da Empresa	
Sumário Executivo .....	19
1. Enunciado do Projeto .....	19
2. Produtos .....	19
3. Mercado Potencial – A Oportunidade .....	19
4. Elementos de Diferenciação.....	19
A Empresa.....	20
1. A Missão .....	20
2. Os Objetivos da Empresa.....	20
O Plano de Marketing .....	20
1. Análise de mercado.....	20
O Setor .....	21
A Clientela .....	21
A Concorrência .....	22
Vantagens Competitivas .....	22
Plano Financeiro .....	23
Considerações Finais .....	36

## **Sumário Executivo**

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

O objetivo deste Plano de Negócio é apresentar, estudo e análise da viabilidade econômica e financeira de uma Loja de Peças para Bicicletas, que terá como foco a comercialização de tais produtos. A diferença desse empreendimento está no fato de focalizarmos na qualidade do produto comercializado e no atendimento adequado aos nossos futuros clientes

A estrutura da empresa será simples, de acordo com padrões modernos de racionalização, utilizando sempre que possível parceria com órgãos de assessoria há pequena e microempresa.

O cliente alvo da Loja de Peças para Bicicletas será constituído por todos os proprietários de bicicletas, que serão abastecidos de uma comercialização diversificada de seus produtos, visto que a loja está bem localizada, proporcionando um bom acesso a loja.

### **2. Produtos**

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

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

A Loja de peças de bicicletas irá atuar em um mercado composto por clientes proprietários de bicicletas de todos os tamanhos e marcas, sendo que essas bicicletas precisam quase que constantemente repor as peças, já que nessa região o meio de transporte mais utilizado é a bicicleta.

A grande oportunidade de mercado para essa loja é identificada pela necessidade de reposição de peças e acessórios que se tornam obrigatórios para os clientes.

### **4. Elementos de Diferenciação**

Os principais elementos de diferenciação do bom atendimento aos clientes, são: a qualidade indiscutível dos produtos comercializados e principalmente a boa localização da loja que facilita a procura dos clientes pela nossa loja. Enquanto que os concorrentes apenas comercializam peças, a

loja possui uma diversidade de produtos das melhores marcas e ainda proporciona a compra por unidades e também pacotes.

## **A Empresa**

### **1. A Missão**

A missão da Loja é fornecer produtos para consumidores exigentes e preocupados com o zelo de seu bem, que é muito utilizado na região. O seu público alvo é constituído por proprietários de bicicletas em geral e que procurem produtos de boa qualidade e preços acessíveis.

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

O objetivo da empresa é conquistar lugar nesse mercado competitivo e ganhar credibilidade frente dos seus clientes, visto que é um público que vem aumentando no decorrer dos anos, principalmente depois da implantação de ciclo vias em algumas avenidas de nossa cidade. E a partir da reformulação da legislação de trânsito que tornou-se obrigatório à utilização de assessorios para uso de bicicletas, sendo que a nossa loja irá trabalhar com produtos de várias necessidades e boa aceitação.

## **O Plano de Marketing**

### **1. Análise de mercado**

A análise do mercado é à base de respostas para as seguintes perguntas: Existe mercado para o produto com a tecnologia desenvolvida pela empresa? Há consumidores que estariam dispostos a pagar pelos nossos serviços ou produtos?

A análise de mercado é de fundamental importância no alcance do sucesso de um negócio. Os elementos fornecidos pelo estudo de mercado é que auxiliarão na determinação de preços de venda, canais de distribuição a serem adotados, a formação de estoques nestes canais, descontos oferecidos e quantidade disponibilizada do bem, tendo em vista previsões de demanda.

Através da análise de mercado é possível traçar o perfil dos consumidores, permitindo o oferecimento de produtos adequados à eles, cujos benefícios supram suas necessidades e desejos. Além disso, o estudo mercadológico possibilita maior entendimento do ambiente no qual a empresa está inserida, bem como das variáveis que interferem no desempenho organizacional.

A análise do mercado deve contemplar os itens abaixo relacionados, trazendo informações que identifiquem as oportunidades e as ameaças relacionadas ao produto.

- . O setor
- . A clientela
- . A concorrência
- . Fornecedores

### **O Setor**

O setor no qual a loja de peças e acessórios para bicicletas irá ingressar é bastante competitivo, onde o preço e a qualidade dos produtos oferecidos serão fatores principais para a obtenção do sucesso do empreendimento.

Os produtos oferecidos serão de maioria nacionais, sendo que alguns serão importados e em menores quantidades. Com um público alvo bastante variado, a loja pretende associar a imagem de seus produtos com a segurança devida no uso de bicicletas, além de ser saudável como exercício físico e mental, além de ter que respeitar as leis de trânsito.

### **A Clientela**

A clientela foi determinada através de pesquisas com consumidores finais, com o objetivo de verificar quais os produtos mais vendidos, os mais solicitados e os mais essenciais para manutenção de uma bicicleta. Assim podemos traçar o perfil dos nossos clientes, através de sugestões e opiniões.

Com isso, foram escolhidos os produtos para serem comercializados na loja, para que os clientes fossem a procura do produto e encontra-se na loja o solicitado, visando assim uma diferenciação da concorrência.

### **A Concorrência**

Através de uma pesquisa de mercado na área onde irá localizar o empreendimento, onde foi verificado que existe apenas dois concorrente as proximidades da loja, o que determinou o investimos e um bom atendimento e na qualidade do produto.

Além de ser verificado as variedades dos produtos oferecidos, como as formas de pagamento e os serviços prestados, servindo de base para o negócio almejado.

Uma empresa deve buscar oferecer produtos ou serviços que satisfaçam os desejos e necessidades dos consumidores de maneira mais eficiente que os concorrentes, agregando, sempre que possível, mais valor aos bens ofertados. Somente dessa forma, torna-se possível para uma organização posicionar-se estrategicamente na mente dos consumidores, impedindo que o volume de suas vendas seja altamente dependente das atividades da concorrência. Para isso, é essencial que a empresa desperte nos consumidores a idéia de que seu produto ou serviço é o melhor e por isso, dificilmente substituível.

### **Vantagens Competitivas**

As vantagens competitivas são aquelas que fazem com que o cliente olhe para sua empresa e compre o seu produto e não o oferecido pela concorrência. Estes diferenciais são, normalmente, decisivos na determinação do comportamento de compra dos consumidores.

Verificou-se que o concorrente não possui uma diversidade de produtos e os preços não são muito acessíveis, tornando a loja bem atrativa, visto que vamos oferecer preços atrativos e produtos diversificados. Ficando em vantagem com a concorrente, com boas formas de pagamentos e se importando ainda mais com o cliente, nosso alvo.

Deve-se ressaltar que as pessoas escolhem os produtos tendo em vista seus recursos financeiros, suas necessidades e desejos. Dessa forma, a adequação dos atrativos e benefícios do produto ou serviço oferecido aos anseios dos consumidores é de extrema importância para o alcance de um melhor desempenho organizacional.

### **Plano Financeiro**

Esta parte é constituída pelo conjunto de informações, controles e planilhas de cálculos que compõem as previsões e o planejamento financeiro da empresa.

O plano financeiro contempla os tópicos referentes às necessidades de capital para os investimentos iniciais de mobilização da empresa, projeta as metas de resultados, considera as receitas, os custos previstos e apresenta as análises componentes da parte financeira do negócio.

Representa a principal fonte de referência e controle da saúde financeira do negócio, sendo utilizada pelo empreendedor para conduzir suas atividades dentro dos parâmetros planejados, corrigirem distorções, adaptar-se a novas variáveis decorrentes de mudanças na conjuntura, e projetar novos investimentos com base em um nível de crescimento previsto e desejado.

O plano financeiro é utilizado também como documento para divulgar a empresa, prospectar parceiros, investidores, captar capital de risco. É também, uma boa ferramenta para análise de crédito por parte de fornecedores e instituições bancárias. Resumidamente, procura responder. Às mais frequentes questões formuladas por empreendedores, que são:

- . qual o lucro previsto para este empreendimento?
- . quanto terei que gastar para abrir o negócio?
- . quanto deverei ter em caixa para manter o bom funcionamento do negócio?
- . qual a quantidade a ser vendida para que minha empresa não tenha prejuízo?

Basicamente, a parte financeira do Plano de Negócio possui os seguintes tópicos:

1. Investimento Inicial
2. Projeção dos Resultados
3. Projeção de Fluxo de Caixa
4. Projeção do Balanço
5. Ponto de Equilíbrio
6. Análise de Investimentos

**Plano de Investimento**

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

**Tabela 1: Investimento Inicial**

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

A tabela acima corresponde aos investimentos iniciais feitos para iniciação da atividade empresarial, como Moveis e Utensílios e Equipamentos para a loja.

**Tabela 2: Despesas Pré-Operacionais**

<b>Despesas Pré Operacionais</b>			<b>950,00</b>
Legalização			400,00
Honorario do Contador			250,00
Melhorias do Estabelecimento			300,00

A tabela mostrada acima mostra todos os gastos que serão necessários para a legalização da empresa junto aos órgãos competentes, tais como: registro na junta comercial, registro na secretaria da fazenda, registro na prefeitura do município, honorários do contador e as melhorias do estabelecimento.

Tabela 3: Aquisição de Mercadorias e Custo Variável

<b>Custo Variável</b>	<b>unid.</b>	<b>R\$</b>	<b>Total</b>
Corrente	40	1,50	60,00
Catraca	40	1,90	76,00
Coroa	40	2,90	116,00
Pedaleira	30	4,50	135,00
Pneu	30	8,00	240,00
Camara	30	2,50	75,00
Raio (pct. c/ 36 unid.)	20	8,00	160,00
Cubo	50	2,60	130,00
Jogo do Guidon	40	1,90	76,00
Selin	30	6,00	180,00
Guidon	60	4,50	270,00
Gafo	20	10,00	200,00
Quadro de Bicicleta	20	30,00	600,00
Borracha de Freio	50	0,50	25,00
Jogo de Freio	50	2,35	117,50
Frete			40,00
<b>Total</b>			<b>2.500,50</b>

A Tabela 3 indica os produtos escolhidos para tal negócio e o que serão comercializados, e engloba os custos variáveis relacionados com a venda desses produtos, já que o ramo de atuação é a área de comércio, e os custos variáveis são o valor de aquisição do produto mais os fretes.

Tabela 4: Custos Fixos

<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>708,17</b>
Aluguel	R\$ 200,00
Depreciação	R\$ 18,33
Encargos sociais e trabalhistas	R\$ 46,95
Amortização	R\$ 15,83
Material de Limpeza	R\$ 40,00
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	R\$ 277,05
Energia Elétrica	R\$ 80,00
Água	R\$ 30,00

Os custos compreendem todos os gastos relativos aos recursos consumidos na atividade, portanto, tabela 4 refere-se aos custos fixos e variáveis diretamente relacionados com a venda dos produtos a que se propõe a loja.

**Tabela 5: Despesas Fixas**

<b>DESPESAS FIXAS</b>	<b>310,00</b>
Telefone	R\$ 80,00
Despesas c/ marketing	R\$ 40,00
Honorários do contador	R\$ 150,00
Material de Expediente	R\$ 40,00

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

<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>
Correntes	R\$ 2,86

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

<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
Correntes	R\$ 4,77

<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>
Coroa	R\$ 4,26

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

<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
Coroa	R\$ 7,10

<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>
Catraca	R\$ 3,26

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

<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
Catraca	R\$ 5,43

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Pedaleira	R\$ 5,86

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Pedaleira	R\$ 9,77

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Pneu	R\$ 9,36

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Pneu	R\$ 15,60

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Camara	R\$ 3,86

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Camara	R\$ 6,43

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Raio (pct. c/ 36 unid.)	R\$ 9,36

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Raio (pct. c/ 36 unid.)	R\$ 15,60

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Cubo	R\$ 3,96

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Cubo	R\$ 6,60

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Jogo do Guidon	R\$ 3,26

PREÇO DE VENDA=

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Jogo do Guidon	R\$ 5,43

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Selin	R\$ 7,36

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Selin	R\$ 12,27

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Guidon	R\$ 5,86

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Guidon	R\$ 9,77

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Gafo	R\$ 11,36

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Gafo	R\$ 18,93

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Quadro de Bicycleta	R\$ 31,36

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Quadro de Bicycleta	R\$ 52,27

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Borracha de Freio	R\$ 1,86

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Borracha de Freio	R\$ 3,10

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Jogo de Freio	R\$ 3,71

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Jogo de Freio	R\$ 6,18

As tabelas acima se referem à determinação dos preços de venda das mercadorias a que se propõe a empresa. Valor este encontrado através da relação entre o custo total sobre os impostos mais à margem de lucro:

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

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

Então, chegamos a uma das principais demonstrações dentro da ciência contábil. Segundo o manual pratico do contabilista *balanço* é definido como uma demonstração que apresenta uma situação real de um patrimônio constituído de seus bens, direitos, obrigações e seus resultados

econômicos (22:2001). Após os cálculos acima mencionados podemos demonstrar a situação inicial da empresa conforme tabela abaixo.

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

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

<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>	
	<b>ANO 1</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>63.885,32</b>
(-) Deduções	(12.777,06)
SIMPLES	1.916,56
ICMS	10.860,51
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>51.108,26</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(38.504,00)</b>
(-) Custos Diretos Variáveis	(30.006,00)
(-) Custos Diretos Fixos	(8.498,00)
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	<b>12.604,26</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	
(-) Despesas	(3.720,00)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>8.884,26</b>
<b>(+/-) Rec./Desp. não Operacionais</b>	
<b>Lucro Líquido</b>	<b>8.884,26</b>

A planilha de Demonstração de Resultados é o documento financeiro utilizado para planejar e acompanhar o resultado da empresa. É a Demonstração utilizada para apuração do Lucro Líquido das empresas, e tem como base um dos princípios fundamentais da contabilidade: o da Competência. Quer dizer, tanto as receitas quanto as despesas são contabilizadas no momento de sua ocorrência, independentemente da data de recebimento ou de pagamento.

O alcance de resultados positivos deve ser uma meta com a qual todos os colaboradores devem estar comprometidos. Medir os resultados alcançados é uma das melhores maneiras de avaliar o nível de comprometimento das pessoas com as metas. Os resultados positivos alcançados individualmente, certamente, trarão um resultado positivo coletivo.

O gerente deve conhecer os custos orçados para suas áreas de responsabilidade, bem como os resultados planejados, para gerir adequadamente seus recursos, visando alcançar ou superar as metas.

Esta Demonstração de Resultados obtém os diversos dados das planilhas de custos e receitas, calculando e fornecendo as informações e resultados automaticamente.

Esta planilha é bastante versátil porque, caso os resultados não estejam dentro do esperado pode-se mudá-las através de alterações nas planilhas que se seguem, obtendo-se novas projeções instantaneamente. Pode-se, então, alterar os recursos aplicados no negócio, diminuir custos, projetar vendas maiores através de nova estratégia de marketing, ou alterar margens de lucro.

Portanto, é uma planilha que serve para simular e projetar previsões, e acompanhar os resultados previstos e realizados.

Um conceito importante em Administração Financeira é o de Margem de Contribuição, sendo esta o valor que resta à empresa, depois de deduzidos da receita, os custos variáveis, as comissões e os impostos gerados pela comercialização de um produto/serviço; valor este a ser usado para a cobertura de suas despesas fixas, tais como aluguéis e salários do pessoal da administração.

**CAPITULO IV****Análise Financeira****Viabilidade Financeira**

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

O Fluxo de Caixa é uma ferramenta de controle da administração, que possibilita ao administrador visualizar a futura situação financeira da empresa. Ele contempla as receitas e despesas previstas para a empresa quando da sua realização, ou seja, quando do seu efetivo recebimento ou pagamento. Permite verificar qual a disponibilidade de recursos terão a empresa (se receitas > despesas), ou então, quanto dever ser necessário para financiar um possível saldo devedor (se despesas > receitas).

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

O Fluxo de Caixa diferencia-se da Demonstração de Resultados em dois aspectos: primeiro, ele contempla somente aqueles recursos que exigem/oferecem efetivo gasto/recebimento no caixa da empresa, enquanto a Demonstração de Resultados não diferencia os itens que representam, ou não, gasto ou recebimento; segundo, no fluxo de caixa é considerada a data da efetiva saída/entrada de recursos da empresa (regime de caixa), enquanto na Demonstração de Resultados é considerada a data da ocorrência do fato gerador do gasto/receita, não importando a data de recebimento (regime de competência).

Os lançamentos para a planilha do Fluxo de Caixa são efetuados com base nas previsões das informações apuradas nas planilhas trabalhadas anteriormente. Portanto, atenção! O Fluxo de Caixa é visão de futuro, não existe Fluxo de Caixa do passado. O passado virou história e contabilidade.

**Tabela 11: Fluxo de Caixa Consolidado**

**FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 ANOS**

Crescimento de 20% a.a.

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
<b>Caixa Inicial</b>					
<b>RECEBIMENTOS</b>					
<b>Faturamento</b>	R\$ 48.555,32	R\$ 58.266,39	R\$ 69.919,67	R\$ 83.903,60	R\$ 100.684,32
Receitas à vista					
<b>PAGAMENTOS</b>					
<b>Custos/Disp. Variáveis</b>	R\$ 29.286,00	R\$ 31.751,88	R\$ 34.425,39	R\$ 37.324,01	R\$ 40.466,69
Corrente					
Catraca					
Coroa					
Pedaleira					
Pneu					
Camara					
Raio (pct. c/ 36 unid.)					
Cubo					
Jogo do Guidon					
Selin					
Guidon					
Gafo					
Quadro de Bicicleta					
Borracha de Freio					
Jogo de Freio					
Frete					
<b>Custos Fixos</b>	R\$ 8.088,00	R\$ 8.769,01	R\$ 9.507,36	R\$ 10.307,88	R\$ 11.175,80
Aluguel					
Encargos sociais e trabalhistas					
Material de Limpeza					
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)					
Energia Elétrica					
Água					
<b>Custo Total</b>	R\$ 37.374,00	R\$ 40.520,89	R\$ 43.932,75	R\$ 47.631,89	R\$ 51.642,49
Telefone					
Despesas c/ marketing					
Honorários do					
Material de Expediente					
<b>Despesas Fixas Totais</b>	R\$ 3.720,00	R\$ 4.033,22	R\$ 4.372,82	R\$ 4.741,01	R\$ 5.140,21
<b>SALDO DE CAIXA</b>	R\$ 7.461,32	R\$ 13.712,27	R\$ 21.614,10	R\$ 31.530,70	R\$ 43.901,62

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

$$\text{VPL} = \text{R\$ } 50.251,70$$

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

VPL = Valor Presente Líquido

Fn = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

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

$$\text{TIR} = 146\%$$

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

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

**Tabela 12: Taxa de Retorno**

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	8.560,00			-8.560,00			
1		48.555,32	41.094,00	7.461,32	87%	1,15	413
2		58.266,39	44.554,11	13.712,27	160%	0,62	225
3		69.919,67	48.305,57	21.614,10	253%	0,40	143
4		83.903,60	36.271,71	47.631,89	556%	0,18	65
5		100.684,32	56.782,70	43.901,62	513%	0,19	70

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

### **Considerações Finais**

#### **Viabilidade Econômica**

Em relação à viabilidade econômica da Loja F&W Peças para Bicicletas os custos e as despesas foram analisados e verificou-se nas Demonstrações o Resultado do Exercício no primeiro ano um lucro líquido de R\$- 8.884,26, considerando a projeção de venda da loja. Como o comércio de Peças para Bicicletas são consideradas empresas de pequeno porte o lucro adquirido foi considerado muito bom para o primeiro ano.

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

#### **Viabilidade Financeira**

O Fluxo de caixa nos mostra que a empresa obteve uma Taxa Interna (TIR) de 146% que representa uma alta taxa de retorno do investimento. No entanto, o resultado mais significativo é o relativo ao Valor Presente Líquido (VPL) que é de R\$ - 50.251,70, o que significa que o investimento é rentável financeiramente.

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

### **Conclusão**

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

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

**ANEXOS**

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO		
<b>Mercadorias</b>		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Correntes		
Aquisição Inicial em unidades = 40		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 62,91</b>
Correntes	40	R\$ 60,00
Frete		R\$ 2,91
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 51,50</b>
Aluguel		R\$ 14,55
Depreciação		R\$ 1,33
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 3,41
Amortização		R\$ 1,15
Material de Limpeza		R\$ 2,91
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 20,15
Energia Elétrica		R\$ 5,82
Água		R\$ 2,18
<b>Mercadorias</b>		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Coroa		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 40		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 118,91</b>
Coroa	40	R\$ 116,00
Frete		R\$ 2,91
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 51,50</b>
Aluguel		R\$ 14,55
Depreciação		R\$ 1,33
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 3,41
Amortização		R\$ 1,15
Material de Limpeza		R\$ 2,91
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 20,15
Energia Elétrica		R\$ 5,82
Água		R\$ 2,18
<b>Mercadorias</b>		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Catraca		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 40		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 78,91</b>
Catraca	40	R\$ 76,00
Frete		R\$ 2,91
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 51,50</b>
Aluguel		R\$ 14,55
Depreciação		R\$ 1,33
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 3,41
Amortização		R\$ 1,15
Material de Limpeza		R\$ 2,91
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 20,15
Energia Elétrica		R\$ 5,82
Água		R\$ 2,18
<b>Mercadorias</b>		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Pedaleira		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 30		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 137,18</b>
Pedaleira	30	R\$ 135,00
Frete		R\$ 2,18
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 38,63</b>
Aluguel		R\$ 10,91
Depreciação		R\$ 1,00
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 2,56
Amortização		R\$ 0,86
Material de Limpeza		R\$ 2,18
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 15,11
Energia Elétrica		R\$ 4,36
Água		R\$ 1,64
<b>Mercadorias</b>		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Pneu		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 30		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 242,18</b>
Pneu	30	R\$ 240,00
Frete		R\$ 2,18
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 38,63</b>
Aluguel		R\$ 10,91
Depreciação		R\$ 1,00
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 2,56
Amortização		R\$ 0,86
Material de Limpeza		R\$ 2,18
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 15,11
Energia Elétrica		R\$ 4,36
Água		R\$ 1,64
<b>Mercadorias</b>		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Camara		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 30		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 77,18</b>
Camara	30	R\$ 75,00
Frete		R\$ 2,18
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 38,63</b>
Aluguel		R\$ 10,91
Depreciação		R\$ 1,00
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 2,56
Amortização		R\$ 0,86
Material de Limpeza		R\$ 2,18
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 15,11
Energia Elétrica		R\$ 4,36
Água		R\$ 1,64

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Raio (pct. c/ 36 unid.)		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 20		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 161,45</b>
Raio (pct. c/ 36 unid.)	20	R\$ 160,00
Frete		R\$ 1,45
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 25,75</b>
Aluguel		R\$ 7,27
Depreciação		R\$ 0,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 1,71
Amortização		R\$ 0,58
Material de Limpeza		R\$ 1,45
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 10,07
Energia Elétrica		R\$ 2,91
Água		R\$ 1,09

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Cubo		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 50		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 133,64</b>
Cubo	50	R\$ 130,00
Frete		R\$ 3,64
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 64,38</b>
Aluguel		R\$ 18,18
Depreciação		R\$ 1,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 4,27
Amortização		R\$ 1,44
Material de Limpeza		R\$ 3,64
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 25,19
Energia Elétrica		R\$ 7,27
Água		R\$ 2,73

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Jogo do Guidon		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 40		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 78,91</b>
Jogo do Guidon	40	R\$ 76,00
Frete		R\$ 2,91
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 51,50</b>
Aluguel		R\$ 14,55
Depreciação		R\$ 1,33
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 3,41
Amortização		R\$ 1,15
Material de Limpeza		R\$ 2,91
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 20,15
Energia Elétrica		R\$ 5,82
Água		R\$ 2,18

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Selim		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 30		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 182,18</b>
Selim	30	R\$ 180,00
Frete		R\$ 2,18
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 38,63</b>
Aluguel		R\$ 10,91
Depreciação		R\$ 1,00
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 2,56
Amortização		R\$ 0,86
Material de Limpeza		R\$ 2,18
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 15,11
Energia Elétrica		R\$ 4,36
Água		R\$ 1,64

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Guidon		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 60		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 274,36</b>
Guidon	60	R\$ 270,00
Frete		R\$ 4,36
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 77,25</b>
Aluguel		R\$ 21,82
Depreciação		R\$ 2,00
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 5,12
Amortização		R\$ 1,73
Material de Limpeza		R\$ 4,36
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 30,22
Energia Elétrica		R\$ 8,73
Água		R\$ 3,27

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Gafo		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 20		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 201,45</b>
Gafo	20	R\$ 200,00
Frete		R\$ 1,45
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 25,75</b>
Aluguel		R\$ 7,27
Depreciação		R\$ 0,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 1,71
Amortização		R\$ 0,58
Material de Limpeza		R\$ 1,45
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 10,07
Energia Elétrica		R\$ 2,91
Água		R\$ 1,09

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Quadro de Bicicleta		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 20		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 601,45</b>
Quadro de Bicicleta	20	R\$ 600,00
Frete		R\$ 1,45
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 25,75</b>
Aluguel		R\$ 7,27
Depreciação		R\$ 0,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 1,71
Amortização		R\$ 0,58
Material de Limpeza		R\$ 1,45
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 10,07
Energia Elétrica		R\$ 2,91
Água		R\$ 1,09

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Borracha de Freio		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 50		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 28,64</b>
Borracha de Freio	50	R\$ 25,00
Frete		R\$ 3,64
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 64,38</b>
Aluguel		R\$ 18,18
Depreciação		R\$ 1,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 4,27
Amortização		R\$ 1,44
Material de Limpeza		R\$ 3,64
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 25,19
Energia Elétrica		R\$ 7,27
Água		R\$ 2,73

Mercadorias		
Vendas de Peças de Bicicletas		
Material Necessário para Vendas de Peças		
Jogo de Freio		
Aquisição Inicial em unidades/mês = 50		
	QUANT	VALOR R\$
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>R\$ 121,14</b>
Jogo de Freio	50	R\$ 117,50
Frete		R\$ 3,64
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 64,38</b>
Aluguel		R\$ 18,18
Depreciação		R\$ 1,67
Encargos sociais e trabalhistas		R\$ 4,27
Amortização		R\$ 1,44
Material de Limpeza		R\$ 3,64
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)		R\$ 25,19
Energia Elétrica		R\$ 7,27
Água		R\$ 2,73

<b>DESPESAS FIXAS</b>		<b>R\$ 310,00</b>
Telefone		R\$ 80,00
Despesas c/ marketing		R\$ 40,00
Honorários do contador		R\$ 150,00
Material de Expediente		R\$ 40,00

<b>CUSTO VARIÁVEL TOTAL</b>	<b>R\$ 2.500,50</b>
<b>CUSTO FIXO TOTAL</b>	<b>R\$ 708,17</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 3.208,67</b>

**FOLHA DO PRODUTO**

<b>Total de unidades produzidas/mês</b>	<b>550</b>
<b>Vendas de Peças de Bicicletas</b>	

Vendas de Peças de Bicicletas

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Correntes	R\$ 1,50
Frete	R\$ 0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 1,57</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	R\$ 0,36
Depreciação	R\$ 0,03
Encargos sociais e trabalhistas	R\$ 0,09
Amortização	R\$ 0,03
Material de Limpeza	R\$ 0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	R\$ 0,50
Energia Elétrica	R\$ 0,15
Água	R\$ 0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 2,00
Despesas c/ marketing	R\$ 1,00
Honorários do contador	R\$ 3,75
Material de Expediente	R\$ 1,00
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 7,75</b>
<b>Correntes</b>	<b>R\$/Unid.</b>
<b>TOTAL CUSTOS E DESPESAS</b>	<b>R\$ 10,61</b>

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Coroa	R\$ 2,90
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 2,97</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 2,00
Despesas c/ marketing	R\$ 1,00
Honorários do contador	R\$ 3,75
Material de Expediente	R\$ 1,00
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 7,75</b>
<b>Coroa</b>	<b>R\$/Unid.</b>
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 4,26</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

CUSTO VARIÁVEIS	VALOR/Unid
Catraca	R\$ 1,90
Frete	R\$ 0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 1,97</b>
CUSTOS FIXOS	VALOR/Unid
Aluguel	R\$ 0,36
Depreciação	R\$ 0,03
Encargos sociais e trabalhistas	R\$ 0,09
Amortização	R\$ 0,03
Material de Limpeza	R\$ 0,07
Mão-de-Obra Direta (Padeiro e Confeiteiro)	R\$ 0,50
Energia Elétrica	R\$ 0,15
Água	R\$ 0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 2,00
Despesas c/ marketing	R\$ 1,00
Honorários do contador	R\$ 3,75
Material de Expediente	R\$ 1,00
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 7,75</b>
Catraca	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 11,01</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

CUSTO VARIÁVEIS	VALOR/Unid
Pedaleira	R\$ 4,50
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 4,57</b>
CUSTOS FIXOS	VALOR/Unid
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 2,67
Despesas c/ marketing	R\$ 1,33
Honorários do contador	R\$ 5,00
Material de Expediente	R\$ 1,33
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 10,33</b>
Pedaleira	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 5,86</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

CUSTO VARIÁVEIS	VALOR/Unid
Pneu	R\$ 8,00
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 8,07</b>
CUSTOS FIXOS	VALOR/Unid
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 2,67
Despesas c/ marketing	R\$ 1,33
Honorários do contador	R\$ 5,00
Material de Expediente	R\$ 1,33
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 10,33</b>
Pneu	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 9,36</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

CUSTO VARIÁVEIS	VALOR/Unid
Camara	R\$ 2,50
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 2,57</b>
CUSTOS FIXOS	VALOR/Unid
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 2,67
Despesas c/ marketing	R\$ 1,33
Honorários do contador	R\$ 5,00
Material de Expediente	R\$ 1,33
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 10,33</b>
Camara	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 3,86</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

CUSTO VARIÁVEIS	VALOR/Unid
Raio (pct. c/ 36 unid.)	R\$ 8,00
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 8,07</b>
CUSTOS FIXOS	VALOR/Unid
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 4,00
Despesas c/ marketing	R\$ 2,00
Honorários do contador	R\$ 7,50
Material de Expediente	R\$ 2,00
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 15,50</b>
Raio (pct. c/ 36 unid.)	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 9,36</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

CUSTO VARIÁVEIS	VALOR/Unid
Cubo	R\$ 2,60
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 2,67</b>
CUSTOS FIXOS	VALOR/Unid
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 1,60
Despesas c/ marketing	R\$ 0,80
Honorários do contador	R\$ 3,00
Material de Expediente	R\$ 0,80
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 6,20</b>
Cubo	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 3,96</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Jogo do Guidon	R\$ 1,90
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 1,97</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 2,00
Despesas c/ marketing	R\$ 1,00
Honorários do contador	R\$ 3,75
Material de Expediente	R\$ 1,00
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 7,75</b>
<b>Jogo do Guidon</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 3,26</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Selin	R\$ 6,00
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 6,07</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 2,67
Despesas c/ marketing	R\$ 1,33
Honorários do contador	R\$ 5,00
Material de Expediente	R\$ 1,33
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 10,33</b>
<b>Selin</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 7,36</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Guidon	R\$ 4,50
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 4,57</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 1,33
Despesas c/ marketing	R\$ 0,67
Honorários do contador	R\$ 2,50
Material de Expediente	R\$ 0,67
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 5,17</b>
<b>Guidon</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 5,86</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Gafo	R\$ 10,00
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 10,07</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 4,00
Despesas c/ marketing	R\$ 2,00
Honorários do contador	R\$ 7,50
Material de Expediente	R\$ 2,00
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 15,50</b>
<b>Gafo</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 11,36</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Quadro de Bicicleta	R\$ 30,00
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 30,07</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 4,00
Despesas c/ marketing	R\$ 2,00
Honorários do contador	R\$ 7,50
Material de Expediente	R\$ 2,00
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 15,50</b>
<b>Quadro de Bicicleta</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 31,36</b>

Vendas de Peças de Bicicletas

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Borracha de Freio	R\$ 0,50
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 0,57</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 1,60
Despesas c/ marketing	R\$ 0,80
Honorários do contador	R\$ 3,00
Material de Expediente	R\$ 0,80
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 6,20</b>
<b>Borracha de Freio</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 1,86</b>

**Vendas de Peças de Bicicletas**

<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Jogo de Freio	R\$ 2,35
Frete	0,07
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>R\$ 2,42</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>VALOR/Unid</b>
Aluguel	0,36
Depreciação	0,03
Encargos Sociais e Trabalhistas	0,09
Amortização	0,03
Material de Limpeza	0,07
Mão-de-Obra Direta (Vendedor)	0,50
Energia Elétrica	0,15
Água	0,05
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>R\$ 1,29</b>
Telefone	R\$ 1,60
Despesas c/ marketing	R\$ 0,80
Honorários do contador	R\$ 3,00
Material de Expediente	R\$ 0,80
<b>TOTAL DESPESAS</b>	<b>R\$ 6,20</b>
<b>Jogo de Freio</b>	R\$/Unid.
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>R\$ 3,71</b>

**DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA**

<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>
Camara	R\$ 3,86

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

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

<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
Camara	R\$ 6,43

<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>
Raio (pct. c/ 36 unid.)	R\$ 9,36

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

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

<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
Raio (pct. c/ 36 unid.)	R\$ 14,40

<b>PRODUTO</b>	<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>
Cubo	R\$ 3,96

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

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

<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
Cubo	R\$ 6,60

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Correntes	R\$ 2,86

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Correntes	R\$ 4,77

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Coroa	R\$ 4,26

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Coroa	R\$ 7,10

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Catraca	R\$ 3,26

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Catraca	R\$ 5,43

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Pedaleira	R\$ 5,86

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Pedaleira	R\$ 9,77

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Pneu	R\$ 9,36

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Pneu	R\$ 15,60

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Jogo do Guidon	R\$ 3,26

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Jogo do Guidon	R\$ 5,43

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Selin	R\$ 7,36

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Selin	R\$ 12,27

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Guidon	R\$ 5,86

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Guidon	R\$ 9,77

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Gafo	R\$ 11,36

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Gafo	R\$ 18,93

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Quadro de Bicicleta	R\$ 31,36

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Quadro de Bicicleta	R\$ 52,27

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Borracha de Freio	R\$ 1,86

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Borracha de Freio	R\$ 3,10

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Jogo de Freio	R\$ 3,71

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

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

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Jogo de Freio	R\$ 6,18

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO		
Correntes	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 4,77	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 1,57	32,99
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 3,19	67,01
(-) DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	27,01
LUCRO	R\$ 1,91	40,00

Coroa	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 7,10	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 2,97	41,87
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 4,13	58,13
(-) DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	18,13
LUCRO	R\$ 2,84	40,00

Catraca	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 5,43	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 1,97	36,30
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 3,46	63,70
(-) DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	23,70
LUCRO	R\$ 2,17	40,00

Pedaleira	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 9,77	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 4,57	46,82
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 5,19	53,18
(-) DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	13,18
LUCRO	R\$ 3,91	40,00

<b>Pneu</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 15,60	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 8,07	51,75
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 7,53	48,25
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	8,25
LUCRO	R\$ 6,24	40,00

<b>Camara</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 6,43	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 2,57	39,99
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 3,86	60,01
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	20,01
LUCRO	R\$ 2,57	40,00

<b>Raio (pct. c/ 36 unid.)</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 14,40	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 8,07	56,06
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 6,33	43,94
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	8,94
LUCRO	R\$ 5,04	35,00

<b>Cubo</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 6,60	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 2,67	40,49
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 3,93	59,51
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	19,51
LUCRO	R\$ 2,64	40,00

<b>Jogo do Guidon</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 5,43	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 1,97	36,30
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 3,46	63,70
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	23,70
LUCRO	R\$ 2,17	40,00

<b>Selin</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 12,27	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 6,07	49,50
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 6,19	50,50
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	10,50
LUCRO	R\$ 4,91	40,00

<b>Guidon</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
PREÇO DE VENDA	R\$ 9,77	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 4,57	46,82
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 5,19	53,18
(-)DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	13,18
LUCRO	R\$ 3,91	40,00

Gafo	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 18,93	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 10,07	53,20
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 8,86	46,80
(-) DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	6,80
LUCRO	R\$ 7,57	40,00

Quadro de Bicycleta	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 52,27	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 30,07	57,54
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 22,19	42,46
(-) DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	2,46
LUCRO	R\$ 20,91	40,00

Borracha de Freio	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 3,10	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 0,57	18,47
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 2,53	81,53
(-) DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	41,53
LUCRO	R\$ 1,24	40,00

Jogo de Freio	Valor	%
PREÇO DE VENDA	R\$ 6,18	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$ 2,42	39,18
MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$ 3,76	60,82
(-) DESPESAS GERAIS	R\$ 1,29	20,82
LUCRO	R\$ 2,47	40,00

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	
	<b>ANO 1</b>
<b>Receita Bruta</b>	<b>63.885,32</b>
(-) Deduções	(12.777,06)
SIMPLES	1.916,56
ICMS	10.860,51
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>51.108,26</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>(38.504,00)</b>
(-) Custos Diretos Variáveis	(30.006,00)
(-) Custos Diretos Fixos	(8.498,00)
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	<b>12.604,26</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	
(-) Despesas	(3.720,00)
<b>Lucro Operacional</b>	<b>8.884,26</b>
<b>(+/-) Rec./Disp. não Operacionais</b>	
<b>Lucro Líquido</b>	<b>8.884,26</b>



**Pneu**

Preço de Venda/Unid	R\$	15,60
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	8,07
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	11,62
Margem de Contribuição Unitária	R\$	7,53
Ponto de Equilíbrio/Unid		2,62

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{19,69}{7,53}$	=	3
----------------------------	----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 40,81

**Camara**

Preço de Venda/Unid	R\$	6,43
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	2,57
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	11,62
Margem de Contribuição Unitária	R\$	3,86
Ponto de Equilíbrio/Unid		3,68

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{14,19}{3,86}$	=	4
----------------------------	----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 23,65

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

Preço de Venda/Unid	R\$	14,40
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	8,07
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	16,79
Margem de Contribuição Unitária	R\$	6,33
Ponto de Equilíbrio/Unid		3,93

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{24,86}{6,33}$	=	4
----------------------------	----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 56,58

**Cubo**

Preço de Venda/Unid	R\$	6,60
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	2,67
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	7,49
Margem de Contribuição Unitária	R\$	3,93
Ponto de Equilíbrio/Unid		2,59

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{10,16}{3,93}$	=	3
----------------------------	----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 17,07

**Jogo do Guidon**

Preço de Venda/Unid	R\$	5,43
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	1,97
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	9,04
Margem de Contribuição Unitária	R\$	3,46
Ponto de Equilíbrio/Unid		3,18

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{11,01}{3,46}$	=	3
----------------------------	----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 17,29

**Selin**

Preço de Venda/Unid	R\$	12,27
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	6,07
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	11,62
Margem de Contribuição Unitária	R\$	6,19
Ponto de Equilíbrio/Unid		2,86

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{17,69}{6,19}$	=	3
----------------------------	----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 35,04

**Guidon**

Preço de Venda/Unid	R\$	9,77
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	4,57
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	6,45
Margem de Contribuição Unitária	R\$	5,19
Ponto de Equilíbrio/Unid		2,12

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{11,03}{5,19}$	=	2
----------------------------	----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 20,73

**Gafo**

Preço de Venda/Unid	R\$	18,93
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	10,07
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	16,79
Margem de Contribuição Unitária	R\$	8,86
Ponto de Equilíbrio/Unid		3,03

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{26,86}{8,86}$	=	3
----------------------------	----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 57,39

**Quadro de Bicicleta**

Preço de Venda/Unid	R\$	52,27
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	30,07
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	16,79
Margem de Contribuição Unitária	R\$	22,19
Ponto de Equilíbrio/Unid		2,11

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{46,86}{22,19}$	=	2
----------------------------	-----------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 110,35

**Borracha de Freio**

Preço de Venda/Unid	R\$	3,10
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	0,57
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	7,49
Margem de Contribuição Unitária	R\$	2,53
Ponto de Equilíbrio/Unid		3,19

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{8,06}{2,53}$	=	3
----------------------------	---------------------	---	---

Ponto de Equilíbrio em R\$ 9,89

**Jogo de Freio**

Preço de Venda/Unid	R\$	6,18
Custos + Despesas Variáveis/Unid	R\$	2,42
Custos + Despesas Fixas/Mês	R\$	7,49
Margem de Contribuição Unitária	R\$	3,76
Ponto de Equilíbrio/Unid		2,63





	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
<b>Caixa Inicial</b>	<b>R\$ 5.000,00</b>	<b>R\$ 5.621,78</b>	<b>R\$ 6.243,55</b>	<b>R\$ 6.865,33</b>	<b>R\$ 7.487,11</b>	<b>R\$ 8.108,89</b>	<b>R\$ 8.730,66</b>	<b>R\$ 9.352,44</b>	<b>R\$ 9.974,22</b>	<b>R\$ 10.595,99</b>	<b>R\$ 11.217,77</b>	<b>R\$ 11.839,55</b>
<b>RECEBIMENTOS</b>												
Faturamento	R\$ 4.046,28	R\$ 4.046,28	R\$ 4.046,28	R\$ 4.046,28								
Receitas à vista												
<b>PAGAMENTOS</b>												
<b>Custos/Disp.Variáveis</b>	<b>R\$ 2.440,50</b>	<b>R\$ 2.440,50</b>	<b>R\$ 2.440,50</b>	<b>R\$ 2.440,50</b>								
Corrente	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00								
Catraca	R\$ 76,00	R\$ 76,00	R\$ 76,00	R\$ 76,00								
Coroa	R\$ 116,00	R\$ 116,00	R\$ 116,00	R\$ 116,00								
Pedaleira	R\$ 135,00	R\$ 135,00	R\$ 135,00	R\$ 135,00								
Pneu	R\$ 240,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00	R\$ 240,00								
Camara	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00	R\$ 75,00								
Raio (pct. c/ 36 unid.)	R\$ 160,00	R\$ 160,00	R\$ 160,00	R\$ 160,00								
Cubo	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00								
Jogo do Guidon	R\$ 76,00	R\$ 76,00	R\$ 76,00	R\$ 76,00								
Selin	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00								
Guidon	R\$ 270,00	R\$ 270,00	R\$ 270,00	R\$ 270,00								
Gafo	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00								
Quadro de Bicicleta	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00								
Borracha de Freio	R\$ 25,00	R\$ 25,00	R\$ 25,00	R\$ 25,00								
Jogo de Freio	R\$ 117,50	R\$ 117,50	R\$ 117,50	R\$ 117,50								
Frete	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00								
<b>Custos Fixos</b>	<b>R\$ 674,00</b>	<b>R\$ 674,00</b>	<b>R\$ 674,00</b>	<b>R\$ 674,00</b>								
Aluguel	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00								
Encargos sociais e trabalhistas	R\$ 46,95	R\$ 46,95	R\$ 46,95	R\$ 46,95								
Material de Limpeza	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00								
Mão-de-Obra Direta	R\$ 277,05	R\$ 277,05	R\$ 277,05	R\$ 277,05								
Energia Elétrica	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00								
Água	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 30,00								
<b>Custo Total</b>	<b>R\$ 3.114,50</b>	<b>R\$ 3.114,50</b>	<b>R\$ 3.114,50</b>	<b>R\$ 3.114,50</b>								
Telefone	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00	R\$ 80,00								
Despesas c/ marketing	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00								
Honorários do contador	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 150,00								
Material de Expediente	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00	R\$ 40,00								
<b>Despesas Fixas Totais</b>	<b>R\$ 310,00</b>	<b>R\$ 310,00</b>	<b>R\$ 310,00</b>	<b>R\$ 310,00</b>								
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>R\$ 5.621,78</b>	<b>R\$ 6.243,55</b>	<b>R\$ 6.865,33</b>	<b>R\$ 7.487,11</b>	<b>R\$ 8.108,89</b>	<b>R\$ 8.730,66</b>	<b>R\$ 9.352,44</b>	<b>R\$ 9.974,22</b>	<b>R\$ 10.595,99</b>	<b>R\$ 11.217,77</b>	<b>R\$ 11.839,55</b>	<b>R\$ 12.461,32</b>

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
<b>Caixa Inicial</b>					
<b>RECEBIMENTOS</b>					
<b>Faturamento</b>	R\$ 48.555,32	R\$ 58.266,39	R\$ 69.919,67	R\$ 83.903,60	R\$ 100.684,32
Receitas à vista					
<b>PAGAMENTOS</b>					
<b>Custos/Disp.Variáveis</b>	R\$ 29.286,00	R\$ 31.751,88	R\$ 34.425,39	R\$ 37.324,01	R\$ 40.466,69
Corrente					
Catraca					
Coroa					
Pedaleira					
Pneu					
Camara					
Raio (pct. c/ 36 unid.)					
Cubo					
Jogo do Guidon					
Selin					
Guidon					
Gafo					
Quadro de Bicicleta					
Borracha de Freio					
Jogo de Freio					
Frete					
<b>Custos Fixos</b>	R\$ 8.088,00	R\$ 8.769,01	R\$ 9.507,36	R\$ 10.307,88	R\$ 11.175,80
Aluguel					
Encargos sociais e trabalhistas					
Material de Limpeza					
Mão-de-Obra Direta					
Energia Elétrica					
Água					
<b>Custo Total</b>	R\$ 37.374,00	R\$ 40.520,89	R\$ 43.932,75	R\$ 47.631,89	R\$ 51.642,49
Telefone					
Despesas c/ marketing					
Honorários do contador					
Material de Expediente					
<b>Despesas Fixas Totais</b>	R\$ 3.720,00	R\$ 4.033,22	R\$ 4.372,82	R\$ 4.741,01	R\$ 5.140,21
<b>SALDO DE CAIXA</b>	R\$ 7.461,32	R\$ 13.712,27	R\$ 21.614,10	R\$ 31.530,70	R\$ 43.901,62

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	8.560,00			-8.560,00			
1		48.555,32	41.094,00	7.461,32	87%	1,15	413
2		58.266,39	44.554,11	13.712,27	160%	0,62	225
3		69.919,67	48.305,57	21.614,10	253%	0,40	143
4		83.903,60	36.271,71	47.631,89	556%	0,18	65
5		100.684,32	56.782,70	43.901,62	513%	0,19	70

Taxa de Retorno Contábil	=	$\frac{\text{Fluxo Caixa anual}}{\text{Investimento}}$	146%
--------------------------	---	--	------

Payback	=	$\frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo Caixa anual}}$
---------	---	--

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

VPL = Valor Presente Líquido

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

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

VPL	=	R\$ 50.251,70
-----	---	---------------

TIR	=	146%
-----	---	------

## **BIBLIOGRAFIA**

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

DOLABELA, Fernando: Plano de Negocio.

ERIVAN ARAUJO DOS SANTOS: Planejamento e Controle Financeiro (apresentação em Power Point sobre Custos).

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

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

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

[http:// www.bertolo.pro.br/admfin/pbf/capitalbudgentiong.htm#npo](http://www.bertolo.pro.br/admfin/pbf/capitalbudgentiong.htm#npo)

[http:// www.vps.com.br/textos/projetos\\_vpl.htm](http://www.vps.com.br/textos/projetos_vpl.htm)

[http:// www.ivestshop.com.br/ajd/glossario.asp?=-letra](http://www.ivestshop.com.br/ajd/glossario.asp?=-letra)