

**PROGRAMA NOVO HORIZONTE**

**Projecto Tipo**

**Manual de orientação  
para implantação de**

**Montagem de  
Mini-Mercado**

# Implantação de Minimercado

## PARTE I - FUNDAMENTAÇÃO DO PROJECTO

1.	Tipo de Empreendimento.....	5
1.1	Descrição .....	5
1.2	Linha Básica de Produtos.....	5
1.3	Público-alvo.....	6
1.4	Local de Implantação.....	6
1.5	Instalações Necessárias.....	7
1.5.1	Área e Instalações.....	7
1.5.2	Mão-de-obra Necessária.....	7
1.5.3	Equipamentos e Materiais.....	7
1.5.4	Características dos Equipamentos Básicos.....	9
1.5.5	Descrição da Estrutura do Minimercado.....	12
1.5.6	Layout Básico.....	13
2.	Ambiente do Empreendimento.....	14
2.1	Mercado.....	14
2.2	Concorrência.....	14
2.3	Oportunidades e Riscos.....	14
3.	Pontos Fortes e Pontos Fracos.....	15
3.1	Pontos Fortes.....	15
3.2	Pontos Fracos.....	15
4.	Factores Críticos para o Sucesso.....	16

## PARTE II - ESTUDO FINANCEIRO

1.	Dimensionamento do Capital Necessário.....	19
1.1	Investimento.....	19
1.2	Capital Circulante.....	21

1.3	Capital Necessário.....	21
2.	Projeção Mensal de Venda (em unidades e valor monetário).....	22
3.	Custos Fixos Mensais.....	22
3.1	Despesas com Pessoal e Retirada ( <i>pró-labore</i> ) dos Sócios.....	22
3.2	Despesas Operacionais, Administrativas e Associadas à Divulgação da Empresa/Produtos..	23
3.3	Total de Custos Fixos Mensais - Quadro-Resumo.....	24
4.	Despesas Variáveis Mensais.....	24
4.1	Custos Variáveis de Produção .....	24
4.2	Despesas de Comercialização.....	25
4.3	Total de Despesas Variáveis Mensais - Quadro Resumo.....	25
5.	Estabelecimento do Preço Unitário.....	26
5.1	Formação do Preço com Base em Margem Fixa (considerada de 15%) .....	26
5.2	Preço Médio da Concorrência.....	26
5.3	Preço Unitário Adoptado por kg.....	27
6.	Margem de Contribuição (MC) .....	27
6.1	Margem de Contribuição Unitária (MC)..	27
6.2	Índice Médio de Margem de Contribuição..	28
7.	Ponto de Equilíbrio .....	28
7.1	Ponto de Equilíbrio - em unidades .....	28
8.	Resultado Operacional .....	28
8.1	Resultado Operacional - em valor monetário .....	28
8.2	Resultado Operacional - em percentual .....	29
9.	Prazo de Retorno do Investimento .....	29

# Parte I

*Minimercado*

# Minimercado

## PARTE I - FUNDAMENTAÇÃO DO PROJETO

### 1. TIPO DE EMPREENDIMENTO

Montagem do negócio de minimercado para atender os mercados de bairros. O negócio visa atender a deficiência de distribuição e venda de produtos primários da alimentação e outros de primeira necessidade, tais como produtos de higiene pessoal e de limpeza e minipadaria.

#### 1.1 Descrição

Durante muitos anos os mercados de pequeno porte atenderam à distribuição de todo e qualquer tipo de produto. Com a chegada dos grandes mercados houve uma mudança radical na maioria dos países, pois os pequenos mercados sofreram grandes pressões e muitos fecharam suas portas por falta de competitividade. A manutenção e a sobrevivência dos pequenos mercados é de grande importância para atender a população e ao mesmo tempo para garantir emprego e melhorar a distribuição de renda.

Outro factor importante dos minimercados é o facto de garantir a oferta de produtos nos bairros, evitando os grandes deslocamentos e ao mesmo tempo garantir uma melhor qualidade de vida da população. Os minimercados com minipadarias ganham maior competitividade por oferecer produtos de grande demanda.

Os minimercados não tem como competir com os supermercados em termos de preços, mas a qualidade e rapidez no atendimento, e a atenção dedicada ao consumidor pode ser um grande diferencial para se conseguir uma boa clientela.

Descreva, em linhas gerais, o que você pretende com o SEU negócio.


#### 1.2 Linha Básica de Produtos

- a) Minimercado para atender a demanda de produtos alimentícios, higiene e limpeza, produtos de panificação e bebidas.

b) Minipadaria com capacidade para produzir 4.000 pães por dia,

Descreva a linha de produtos de SUA empresa


### 1.3 Público-alvo

Os principais clientes são as populações de bairros,

Descreva o público alvo de SUA empresa


### 1.4 Local de Implantação

O minimercado deve ser instalado preferencialmente nos bairros que não são atendidos pelos supermercados, pois a concorrência seria desigual pelo poder de compra dos grandes empreendimentos.

Descreva o local de implantação de SUA empresa


## 1.5 Instalações Necessárias

### 1.5.1 Área e instalações

Os minimercados devem possuir área mínima que facilite a circulação dos clientes, em função dos equipamentos que os equipam.

- 1) Área mínima necessária: 60 m<sup>2</sup>.
- 2) Necessidade de alimentação eléctrica com aproximadamente 20 kVA de consumo.

### 1.5.2 Mão-de-obra necessária

Item	Cargo	Total de Pessoas
01	Gerente / Caixa	01
02	Auxiliar	02
03	Padeiro	01
		<b>Total 04</b>

7

### 1.5.3 Equipamentos e materiais necessários para o minimercado

Item	Descrição	Quantidade
01	Gôndola central em aço com as seguintes dimensões: 0,80 x 10,0 x 1,71 m	2 unid.
02	Gôndola de parede em aço com as seguintes dimensões: 0,40 x 10,0 x 1,71 m	2 unid.
03	Checkout em aço com as seguintes dimensões: 1,3 x 0,90 x 0,82 m	1 unid.
04	Caixa registradora electrónica	1 unid.
05	Legumeira com as seguintes dimensões: 1,2 x 1,20 x 0,90 m	2 unid.
06	Balança electrónica com capacidade para 15 kg	1 unid.
07	Arca Frigorífica com tampa transparente deslizante, com capacidade para 450 litros	2 unid.

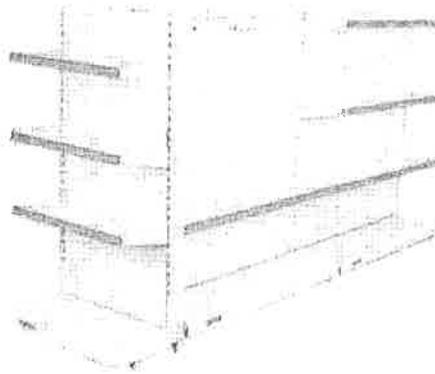
continua

continuação

Item	Descrição	Quantidade
08	Pallet com rodízio, de 1,0 x 1,20 m, com capacidade para 1 t	2 unid.
09	Balcão seco com as seguintes dimensões: 0,64 x 1,73 x 1,10 m, com frente em vidro	1 unid.
<b>MINIPADARIA</b>		
10	Forno eléctrico com 8 assadeiras para 30 pães de 50 gramas	1 unid.
11	Misturadeira rápida, com capacidade para 15 kg	1 unid.
12	Modeladora	1 unid.
13	Divisora de coluna para 30 pães	1 unid.
14	Balança para 15 kg	1 unid.
15	Dosador/resfriador de água com capacidade para 100 litros	1 unid.
16	Armários para 20 assadeiras	2 unid.
17	Mesa manipuladora em aço	1 unid.
18	Kit padeiro composto por: cesto para pães, luvas em amianto, rolo abridor de massa, pegador de pães	1 unid.
19	Cesto plástico com alça para compras	20 unid.
20	Sacola plástica tipo supermercado (milheiro)	10 unid.
21	Saco plástico em polietileno, com capacidade para 3 kg (milheiro)	5 unid.
22	Grupo gerador de 20 KVA	1 unid.

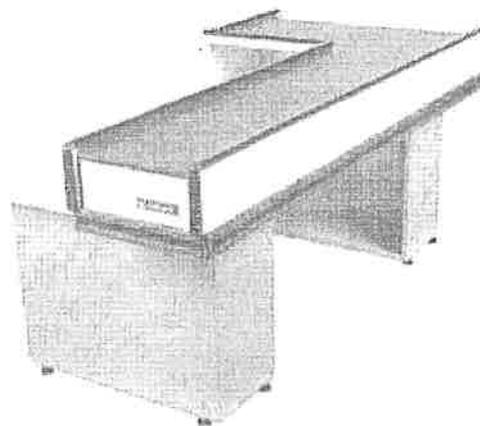
#### 1.5.4 Características dos Equipamentos Básicos

a) Gôndola Central - Ideal para supermercados e lojas de conveniência.



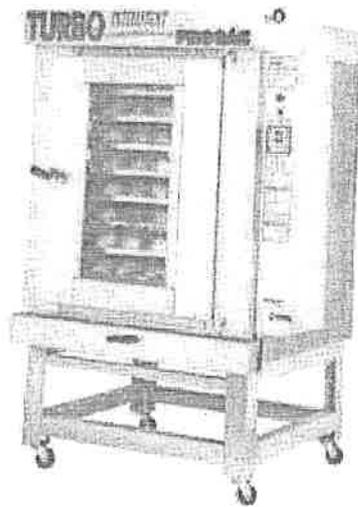
Características Técnicas	
Comprimento	1.180 mm
Largura	900 mm
Altura	1.750 mm

b) Check-out: A base é em chapa galvanizada pintada; o tampo em aço inox 430 escovado. É desmontável e de fácil montagem.



Características Técnicas	
Comprimento	1.300 mm
Largura	900 mm
Altura	820 mm

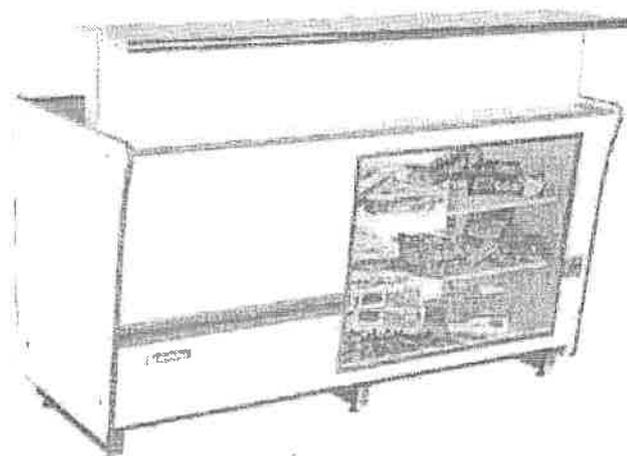
c) Forno para minipadaria



Características Técnicas	
Comprimento	1.420 mm
Largura	1.160 mm
Altura	1.815 mm
Peso	280 kg
N.º de assadeiras	8
N.º de pães de 50 gramas por fornada	240

c) Balcão seco

- Iluminação interna fluorescente;
- Grades com pintura epoxi;
- Pés reguláveis;
- Portas em vidro de correr na parte interna do balcão.



Características Técnicas	
Comprimento	1.500 mm
Largura	735 mm
Altura	1.100 mm
N.º de portas	2
Peso	112 kg

d) Arca frigorífica com tampa deslizante em vidro

- Isolamento em poliuretano injectado;
- Revestimento externo em chapa de aço galvanizado pintado na cor branca;
- Revestimento interno em chapa de aço galvanizado;
- Rodízios metálicos para maior durabilidade;
- Gabinete com cantos arredondados;
- Vidros emoldurados com chave;
- O congelador inclinado pode ser usado como congelador ou conservador, devido ao sistema de dupla acção. Funciona nas temperaturas de  $-18^{\circ}$  à  $-20^{\circ}$  C, para congelados e de  $0^{\circ}$  à  $+5^{\circ}$  C, para resfriados.

Características Técnicas	
Comprimento	1.260 mm
Largura	705 mm
Altura	900 mm
Potência absorvida aproximada	550 Watts
N.º de portas	2
Peso	84 kg

Descreva as instalações necessárias para a SUA empresa

---



---



---



---



---



---



---



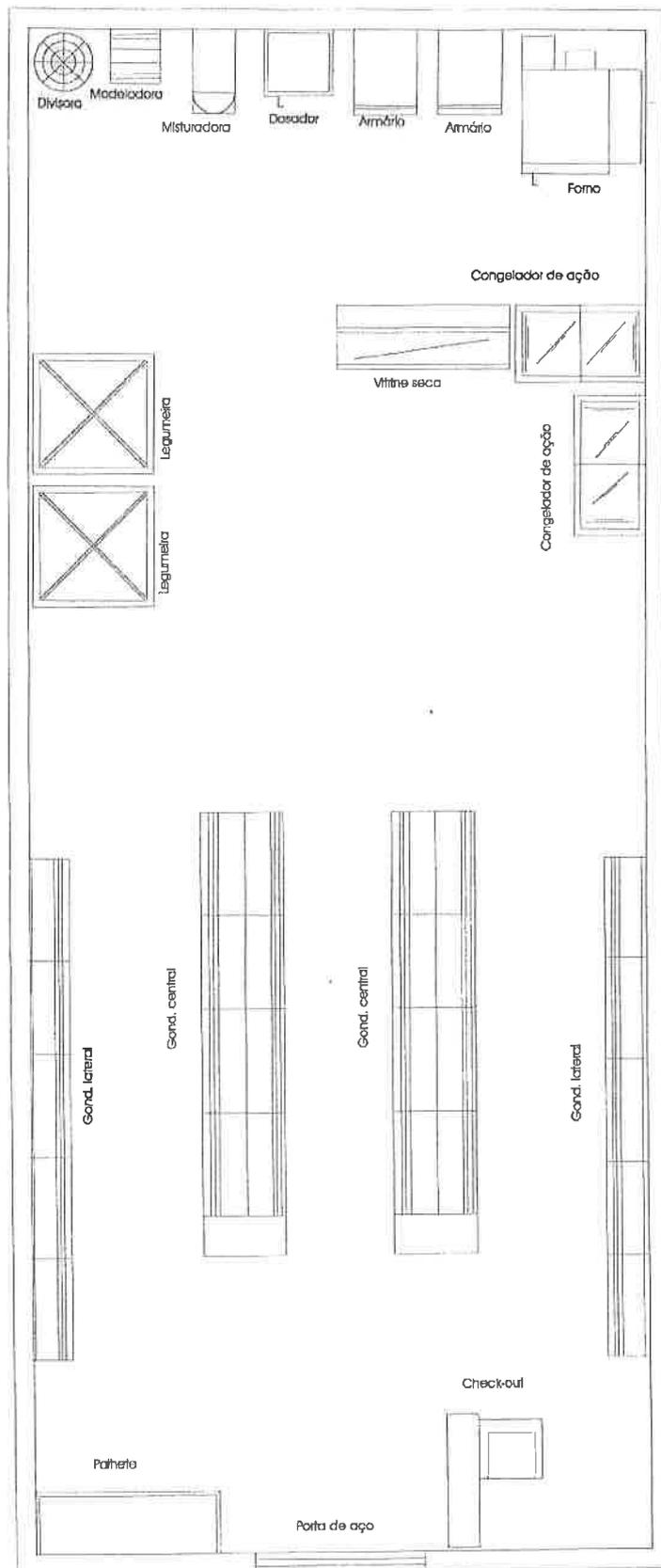
---

### 1.5.5 Descrição da estrutura do minimercado

Os minimercados podem ser montados em diversos tamanhos, em termos de quantidade e diversidade de equipamentos, e mesmo assim continuam a ser chamados de minimercados. Este projecto visa suprir as necessidades estimadas dos mercados de bairros e ao mesmo tempo implantar infra-estrutura com baixo custo. Os principais pontos de um minimercado são atendidos neste projecto:

- a) Gôndola para produtos secos:** são sistemas de prateleiras em chapas de aço tratadas que também servem para pequenos estoques, pois têm boa profundidade. São construídas de forma a ter melhor aproveitamento e visualização dos produtos. Os principais produtos são os enlatados, cereais, bebidas, produtos de limpeza, etc.
- b) Legumeira:** dividida em 4 partes, permite boa apresentação e facilidade de escolha dos produtos. Com 2 unidades pode-se distribuir os principais legumes e verduras com melhor racionalidade do espaço.
- c) Minipadaria:** Além de ser uma alternativa que estimula a rentabilidade do negócio, reconhecidamente melhora a venda de outros produtos.
- d) Arca frigorífica:** a necessidade de manter produtos congelados pode ser atendida pela instalação de arca frigorífica, que por possuírem tampas transparentes, facilitam a visualização destes sem comprometer a manutenção da baixa temperatura, uma vez que os clientes não precisam abri-los a não ser que queiram retirar os produtos.
- e) Check-out:** ponto de saída e pagamento das compras, equipado com caixa registradora.

### 1.5.6 Layout Básico





- Falta de pequenos mercados nos bairros;
- Diante do quadro actual, em que o governo estimula a produção nacional de géneros de primeira necessidade e de pequenas indústrias, a oferta de produtos nacionais poderá atender à demanda e regularizar a oferta dos produtos.

b) Riscos

- Devido ao grande percentual de produtos que ainda são importados, a regularidade da oferta ainda é um factor de risco;
- Como o pequeno comércio não tem estrutura para importar, a compra de produtos carece de melhor distribuição de venda e entrega de produtos aos minimercados;
- O poder de compra da população também é um factor de risco do negócio.

Descreva o quadro de oportunidades e riscos para a SUA empresa	
Oportunidades	Riscos

### 3. PONTOS FORTES E PONTOS FRACOS

#### 3.1 Pontos Fortes

- Se devidamente implantado, há pouca concorrência local;
- A minipadaria garante reforço no facturamento do negócio, sem a necessidade de contratação de profissional de grande qualificação, pois o processo de fabricação de pães do tipo francês, cacete ou papo seco é muito simples.

#### 3.2 Pontos Fracos

- Aquisição de produtos com regularidade;
- Concorrência com o mercado de ambulantes.



## Parte II

---

### *Estudo Financeiro*

## PARTE II - Estudo Financeiro

### 1. DIMENSIONAMENTO DO CAPITAL NECESSÁRIO

#### 1.1 Investimento básico indicado para iniciar actividade

Descrição	Valor unitário US\$	Qtd.	Valor total US\$
Gôndola central em aço com as seguintes dimensões: 0,80 x 10,0 x 1,71 m	1,377.00	2	2,754.00
Gôndola de parede em aço com as seguintes dimensões: 0,40 x 10,0 x 1,71 m	795.00	2	1,590.00
Check-out em aço com as seguintes dimensões: 1,3 x 0,90 x 0,82 m	541.00	1	541.00
Caixa registradora electrónica	1,401.00	1	1,401.00
Legumeira com as seguintes dimensões: 1,2 x 1,20 x 0,90 m	643.00	2	1,286.00
Balança electrónica com capacidade para 15 kg	530.00	1	530.00
Arca frigorífica com tampo transparente deslizante, com capacidade para 450 litros	996.00	2	1,992.00
Pallet com rodízio, de 1,0 x 1,20 metros, com capacidade para 1 t	71.00	2	142.00
Balcão seco com as seguintes dimensões: 0,64 x 1,73 x 1,10 m, com frente em vidro	696.00	1	696.00
<b>MINIPADARIA</b>			
Forno eléctrico com 8 assadeiras para 30 pães de 50 gramas	3,409.00	1	3,409.00
Misturadeira rápida, com capacidade para 15 kg	1,287.00	1	1,287.00
Modeladora	1,325.00	1	1,325.00
Divisora de coluna para 30 pães	1,363.00	1	1,363.00
Balança para 15 kg	143.00	1	143.00
Dosador/resfriador de água com capacidade para 100 litros	1,212.00	1	1,212.00
Armários para 20 assadeiras	375.00	2	750.00
Mesa manipuladora em aço	371.00	1	371.00
Kit padeiro composto por: cesto para pães, luvas em amianto, rolo abridor de massa, pegador de pães	189.00	1	189.00

continua



## 1.2 Capital Circulante

Considerou-se que a empresa opera com vendas com pagamento a pronto.

Descrição	Valor total US\$
Parcela para cobrir 1 mês de custos fixos (ver item 3.3)	2,978.31
Parcela para cobrir 1 mês de despesas variáveis (ver item 4.3)	730.00
<b>TOTAL</b>	<b>3,708.31</b>

Coloque aqui os SEUS números	
Descrição	Valor total US\$
<b>TOTAL</b>	

## 1.3 Capital Necessário

Descrição	Número do Projecto-tipo	SEUS números
	Valor total US\$	Valor total US\$
Parcela relativa aos investimentos (ver item 1.1) + frete estimado	34,092.00	
Parcela relativa ao Capital Circulante (ver item 1.2)	3,708.31	
<b>TOTAL</b>	<b>37,800.31</b>	

## 2. PROJEÇÃO MENSAL DE VENDA (EM UNIDADES E VALOR MONETÁRIO)

Categoria de produto	Mercado total (em nº de pessoas)	Consumo médio mensal (kg ou litros)	Consumo total mensal (kg ou litros)	Participação esperada (%)	Projeção de vendas (kg)
Produto 1 - Cereais, legumes, enlatados	5.000	18	90.000	3%	3.000
Produto 2 - Bebidas	5.000	10	50.000	5%	2.500
Produto 3 - pães de 50 gramas	5.000	3	15.000	27%	4.000
Preço adoptado por 1 kg para o produto 1 (US\$)					1.40
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 1					4.200.00
Preço adoptado para 1 litro do produto 2 (US\$)					1.20
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 2					3.000.00
Preço adoptado por 1 kg para o produto 3 (US\$)					1.85
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 3					7.400.00
Projeção total de vendas mensal (em kg)					9.500.00
Facturação total mensal (US\$)					14.600.00

Coloque aqui os SEUS números

Categoria de produto	Mercado total (em nº de pessoas)	Consumo médio mensal (kg ou litros)	Consumo total mensal (kg ou litros)	Participação esperada (%)	Projeção de vendas (kg)
Produto 1					
Produto 2					
Produto 3					
Preço adoptado por 1 kg para o produto 1 (US\$)					
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 1					
Preço adoptado para 1 litro do produto 2 (US\$)					
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 2					
Preço adoptado por 1 kg para o produto 3 (US\$)					
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 3					
Projeção total de vendas mensal (em kg)					
Facturação total mensal (US\$)					

## 3. CUSTOS FIXOS MENSAIS

### 3.1 Despesas com Pessoal e Retirada (*pró-labore*) dos Sócios

Descrição	Salário mensal US\$	Qtd.	Valor total US\$
Caixa	250.00	1	250.00
Auxiliar	100.00	2	200.00
Padeiro	300.00	1	300.00
Retirada dos sócios (Gerente)	1.000.00	1	1.000.00
TOTAL			1.750.00

Coloque aqui os SEUS números

Descrição	Salário mensal US\$	Qtd.	Valor total US\$

**3.2 Despesas Operacionais, Administrativas e Associadas à Divulgação da Empresa/Produtos**

Descrição	Valor total US\$
Despesas com combustível / energia eléctrica	300.00
Manutenção de equipamentos e instalações	300.00
Reserva por safra para Reposição e Recomposição de Bens (**)	278.31
Despesas Associadas à Divulgação da Empresa e Produtos diversos	200.00
Serviço de terceiros (contabilidade)	150.00
<b>TOTAL</b>	<b>1,228.31</b>

(No cálculo da reserva para reposição e recomposição de bens considerou-se a vida útil média dos equipamentos relacionados no item 1.1 como sendo de 10 anos (120 meses).

Coloque aqui os SEUS números

Descrição	Valor total US\$

### 3.3 Total de Custos Fixos Mensais - Quadro-Resumo

Descrição	Número do Projecto-tipo	SEUS números
	Valor total US\$	Valor total US\$
3.1 - Despesas com Pessoal e Retirada ( <i>pró-labore</i> ) dos Sócios	1,750.00	
3.2 - Despesas Operacionais, Administrativas e Associadas à Divulgação da empresa / Produtos	1,228.31	
<b>TOTAL</b>	<b>2,978.31</b>	
Custo fixo para produto 1 (1/3 do custo fixo / quantidade de produto)	0.33	
Custo fixo para produto 2 (1/3 do custo fixo / quantidade de produto)	0.40	
Custo fixo para produto 3 (1/3 do custo / quantidade de produto)	0.25	

Obs.: Devido ao facto das 3 categorias de produtos ocuparem áreas equivalentes no espaço de funcionamento do minimercado, pode-se fazer o calculo do custo fixo de cada categoria de produtos, conforme descrito na tabela acima.

## 4. DESPESAS VARIÁVEIS MENSAIS

### 4.1 Custos Variáveis de Produção Mensal

Custos de aquisição por produto	Quantidade (kg ou litro)	Custo Unit US\$(kg ou litro)	Custo total US\$
Produto 1 - Cereais, legumes, enlatados	3.000	0.85	2,550.00
Produto 2 - Bebidas	2.500	0.75	1,875.00
Produto 3 - pães de 50 gramas	4.000	1.00	4,000.00
Custo variável unitário por kg para produto 1			0.85
Custo variável unitário por litro para produto 2			0.75
Custo variável unitário por kg para produto 3			1.00
<b>Custo Variável Total US\$</b>			<b>8,425.00</b>

Coloque aqui os SEUS números			
Custos de aquisição por produto	Quantidade (kg ou litro)	Custo Unit. US\$ (kg ou litro)	Custo total US\$
Produto 1			
Produto 2			
Produto 3			
Custo variável unitário por kg para produto 1			
Custo variável unitário por litro para produto 2			
Custo variável unitário por kg para produto 3			
<b>Custo Variável Total US\$</b>			

#### 4.2 Despesas de Comercialização Mensal

Descrição	Percentual %	Receita mensal US\$	Despesa total US\$
Pagamento de impostos	5%		730.00
<b>TOTAL</b>	<b>5%</b>	<b>14,600.00</b>	<b>730.00</b>

Coloque aqui os SEUS números			
Descrição	Percentual %	Receita mensal US\$	Despesa total US\$
<b>TOTAL</b>			

25

#### 4.3 Total de Despesas Variáveis Mensais - Quadro-resumo

Descrição	Número do Projecto- tipo	SEUS números
	Valor total US\$	Valor total US\$
4.1 - Custos Variáveis de Produção	8,425.00	
4.2 - Despesas de Comercialização	730.00	
<b>Despesa Variável TOTAL</b>	<b>9,155.00</b>	
Despesa Variável Unitária para produto 1	0.92	
Despesa Variável Unitária para produto 2	0.81	
Despesa Variável Unitária para produto 3	1.09	

obs.: A Despesa variável unitária, corresponde à soma do custo variável unitário (item 4.1) com a despesa de comercialização unitária (% estabelecido no item 4.2 x preço de venda).

## 5. ESTABELECIMENTO DO PREÇO UNITÁRIO

### 5.1 Formação do Preço com Base em Margem Fixa (considerada de 15%)

$$\text{preço} = \frac{(\text{custo fixo unitário} + \text{custo variável de produção unitário})}{1 - \text{lucro \%} - \text{despesa de comercialização \%}}$$

$$\text{preço serviço tipo 1} = \frac{(0.33 + 0.85)}{1 - 0.15 - 0.05} = \text{US\$ } 1.48$$

$$\text{preço serviço tipo 2} = \frac{(0.40 + 0.75)}{1 - 0.15 - 0.05} = \text{US\$ } 1.43$$

$$\text{preço serviço tipo 3} = \frac{(0.25 + 1.00)}{1 - 0.15 - 0.05} = \text{US\$ } 1.56$$

Obs.: A forma de rateio para o cálculo do preço individual de cada produto é uma simplificação e somente foi possível porque considerou-se que, em média, os custos fixos para cada produto e o nº de profissionais envolvidos são proporcionais.

Com base nesta fórmula, calcular qual deveria ser o SEU preço de vendas considerando a margem de lucro de 15%:

$$\text{Preço Produto 1} = \frac{\boxed{\phantom{000000}}}{1 - \boxed{\phantom{00}} - \boxed{\phantom{00}}} = \boxed{\text{US\$ } \phantom{000000}}$$

$$\text{Preço Produto 2} = \frac{\boxed{\phantom{000000}}}{1 - \boxed{\phantom{00}} - \boxed{\phantom{00}}} = \boxed{\text{US\$ } \phantom{000000}}$$

$$\text{Preço Produto 3} = \frac{\boxed{\phantom{000000}}}{1 - \boxed{\phantom{00}} - \boxed{\phantom{00}}} = \boxed{\text{US\$ } \phantom{000000}}$$

### 5.2 Preço Médio da Concorrência

- Preço médio da concorrência para produto do tipo 1 = US\$ 1.50

- Preço médio da concorrência, PESQUISADO POR VOCÊ, em kg =

- Preço médio da concorrência para produto do tipo 2 = US\$ 1.20

- Preço médio da concorrência, PESQUISADO POR VOCÊ, em kg =

- Preço médio da concorrência para serviço do tipo 3 = US\$ 2.00
- Preço médio da concorrência, PESQUISADO POR VOCÊ, em kg =

### 5.3 Preço Unitário Adoptado para embalagem de 1 kg

- Preço Unitário no Projecto para o produto 1 = **US\$ 1,40**

- Preço Unitário Adoptado no SEU Projecto =

- Preço Unitário no Projecto para o produto 2 = **US\$ 1,20**

- Preço Unitário Adoptado no SEU Projecto =

- Preço Unitário no Projecto para o produto 3 = **US\$ 1,85**

- Preço Unitário Adoptado no SEU Projecto =

## 6 - RESULTADO PELA FACTURAÇÃO

### 6.1 Margem de Contribuição Unitária (MC)

MC = Preço de Venda - Despesa Variável Unitária

Produto	Preço de venda (US\$)	Despesa Variável unitária	Mc unidade	Quant. do produto	Mc Mensal
1	1.40	0.92	0.48	3.000	1,440.00
2	1.20	0.81	0.39	2.500	975.00
3	1.85	1.09	0.76	4.000	3,040.00
<b>Mc Total</b>					<b>5,455.00</b>

Margem de contribuição unitária Adoptado no SEU Projecto

Produto	Preço de venda (US\$)	Despesa Variável unitária	Mc unidade	Quant. do produto	Mc Mensal
<b>Mc Total</b>					

## 6.2 Índice Médio de Margem de Contribuição

$$IM_{MC} = \frac{\text{Margem de contribuição mensal de todos os produtos}}{\text{Facturação}}$$

$$IM_{MC} = \frac{\text{US\$ 5,455.00}}{\text{US\$ 14,600.00}} = \boxed{0.37}$$

$$IM_{MC} = \frac{\quad}{\quad} = \boxed{\text{US\$}}$$

## 7. PONTO DE EQUILÍBRIO

### 7.1 Ponto de Equilíbrio - em valor monetário

$$Peq = \frac{\text{Custo Fixo}}{\text{Índice Médio de Margem de Contribuição}}$$

$$Peq = \frac{\text{US\$ 2,978.31}}{0.37} = \boxed{\text{US\$ 8,049.49}}$$

Calcule o Ponto de Equilíbrio em unidades para o SEU negócio

$$Peq = \frac{\boxed{\quad}}{\boxed{\quad}} = \boxed{\quad}$$

## 8. RESULTADO OPERACIONAL

### 8.1 Resultado Operacional - em valor monetário

$$\text{Resultado} = (\text{Facturação} \times IM_{MC}) - \text{Despesas Fixa}$$

$$\text{Resultado} = (\text{US\$ 14,600.00} \times 0.37) - 2,978.31 = \boxed{\text{US\$ 2,423.69}}$$

Calcule o Resultado Operacional em valor monetário para a SUA empresa

$$\text{Resultado} = \boxed{\quad} - \boxed{\quad} = \boxed{\quad}$$

## 8.2 Resultado Operacional - em percentual

$$\text{Resultado} = \frac{(\text{Facturação} \times IM_{mc}) - \text{Despesas Fixa}}{\text{Facturação}} \times 100$$

$$\text{Resultado} = \frac{\text{US\$ } 14,600.00 \times 0.37 - 2,978.31}{\text{US\$ } 14,600.00} \times 100 = \boxed{16.60} \%$$

Calcule o Resultado Operacional em valor monetário para o SEU negócio

$$\text{Resultado} = \frac{\boxed{\phantom{000000}} - \boxed{\phantom{000000}}}{\boxed{\phantom{000000}}} \times 100 = \boxed{\phantom{0000}} \%$$

## 9. PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

$$\text{Prazo de Retorno} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Resultado}}$$

$$\text{Prazo de Retorno} = \frac{\text{US\$ } 34,092,00}{\text{US\$ } 2,423.69} = 14,07 \text{ meses} = > 14 \text{ meses}$$

Calcule o Prazo de Retorno do Investimento para o SEU negócio

$$\text{Prazo de Retorno} = \frac{\boxed{\phantom{000000}}}{\boxed{\phantom{000000}}} = \boxed{\phantom{0000}} \text{ meses} = >$$