Mentoring Alimentos

Analise de viabilidade econômica e financeira



Este relatório busca analisar a situação financeira da empresa fictícia “Mentoring Alimentos” a título de demonstrar conhecimento pratico na analise de viabilidade econômica e financeira de empresas.

Mentoring Alimentos

Pontos de destaque

Setor de atuação: Alimentício

Receita crescente

Lucro antes dos impostos é negativo

Descrição da Empresa

- A Mentoring alimentos é uma empresa atuante no mercado alimentício, a empresa fornece ao publico três produtos intitulados de Produto A, Produto B e Produto C, seus preços são R$ 2,99 , R$ 4,75 e R$ 6,25 ,respectivamente, a empresa vende em média 3500 unidades do Produto A, 320 unidades do produto B e 240 unidades do produto C. Porém num período de 3 meses, mensalmente houve um crescimento de 10% nas vendas do produto A e 5% do produto B e produto C sofreu uma queda de 2,5%. Sendo assim a companhia aumentou sua receita em 21%, conforme figura 1.

- Entretanto, por mais que a receita esteja em ascensão a empresa não consegue se sustentar, pois apenas suas despesas fixas mensais somam R$ 10.262, conforme figura 2, e quando acrescentamos os custos variáveis a esta equação a empresa apresenta prejuízo.

Figura 1: Crescimento da receita

	Mês 0	Mês 1	Mês 2	Mês 3
Receita Produto A	R$ 10.465	R$ 11.512	R$ 12.663	R$ 13.929
Receita Produto B	R$ 1.520	R$ 1.596	R$ 1.676	R$ 1.760
Receita Produto c	R$ 1.500	R$ 1.463	R$ 1.426	R$ 1.390
Receita Total	R$ 13.485	R$ 14.570	R$ 15.764	R$ 17.079

Fonte: Elaboração própria

Figura 2: Despesas fixas

Despesas Fixas		
Salários	3.000	29%
Prolabore	3.000	29%
Aluguel	1.600	16%
Contabilidade	651	6%
Combustivel	500	5%
Energia	350	3%
Passagens	350	3%
Água	250	2%
Gás	210	2%
INSS	100	1%
GRF	100	1%
Taxa de vigilância Sanitária Mensal	61	1%
Material de limpeza	60	1%
Taxa de localização Mensal	30	0%
Total de despesas Fixas	**10.262**	

Fonte: Elaboração própria

Solução

Para conseguir manter a empresa saudável precisamos aumentar o preço dos produtos visando uma elevação da receita.

Sendo assim, vamos utilizar um "Modelo funcional" para maximização de lucro, no qual acharemos o preço que equilibra a oferta e demanda pelos produtos da Mentoring Alimentos com base no preço.

Como ponto de partida, iremos considerar que para cada aumento de 1 real no preço o volume de vendas do produto irá cair em 10%.

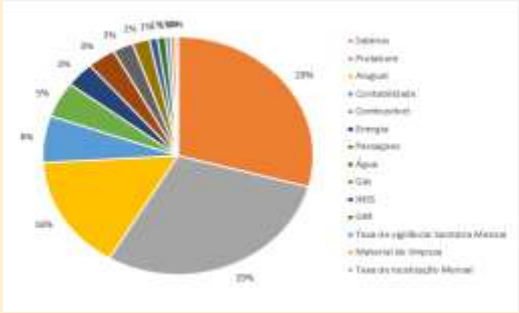
Dessa forma o nosso modelo terá essa expressão:

$$Receita\ (P) = Preço + p * (Volume * (1 - p * 0{,}1)$$

Sendo "p" um número inteiro positivo.
Exemplo: (1, 2, 3, 4 ....)

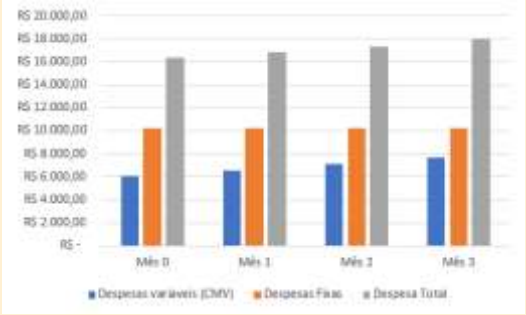
Detalhamento do Demonstrativo de resultado do exercício

Figura 3: Porcentagem das Despesas fixas



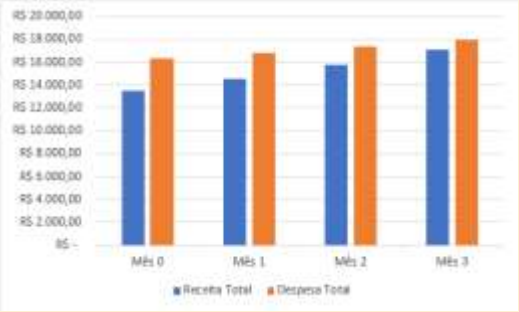
Fonte: Elaboração própria

Figura 4: Despesas ao longo do tempo



Fonte: Elaboração própria

Figura 5: Comparação entre receita e despesas



Fonte: Elaboração própria

Figura 6: Comparação entre receita, Despesas e EBIT



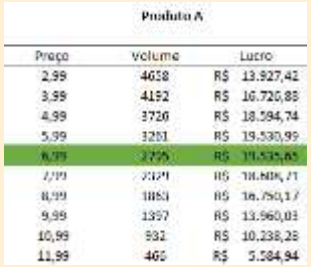
Fonte: Elaboração própria

Solução

Ao aplicar o modelo nos produtos percebemos que o preço que máxima o lucro no produto A é: R$ 6,99 ; no produto B : R$ 7,75 ; e no produto C : R$ 8,25; Conforme figura 7, 8 e 9.

Aplicação do modelo nos produtos

Figura 7



Produto A

Preço	Volume	Lucro
2,99	4658	R$ 13.927,42
3,99	4192	R$ 16.720,88
4,99	3726	R$ 18.594,74
5,99	3261	R$ 19.530,99
6,99	2795	R$ 19.535,65
7,99	2329	R$ 18.608,71
8,99	1863	R$ 16.750,17
9,99	1397	R$ 13.960,03
10,99	932	R$ 10.238,28
11,99	466	R$ 5.584,94

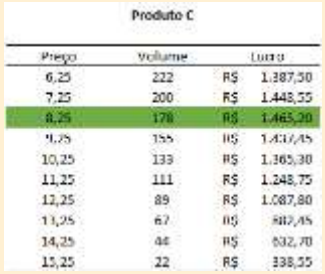
Figura 8



Produto B

Preço	Volume	Lucro
4,75	370	R$ 1.757,50
5,75	333	R$ 1.914,75
6,75	296	R$ 1.998,00
7,75	259	R$ 2.007,25
8,75	222	R$ 1.942,50
9,75	185	R$ 1.803,75
10,75	148	R$ 1.591,00
11,75	111	R$ 1.304,25
12,75	74	R$ 943,50
13,75	37	R$ 508,75

Figura 9



Produto C

Preço	Volume	Lucro
6,25	222	R$ 1.387,50
7,25	200	R$ 1.448,55
8,25	178	R$ 1.465,20
9,25	155	R$ 1.431,45
10,25	133	R$ 1.365,30
11,25	111	R$ 1.248,75
12,25	89	R$ 1.087,80
13,25	67	R$ 882,45
14,25	44	R$ 632,70
15,25	22	R$ 338,55

Após o exercício de um mês com os devidos ajustes nos preços dos produtos a empresa Mentoring Alimentos terá tido um aumento de 41% no seu lucro bruto e finalmente irá conseguir ter um EBIT positivo.

Figura 10: DRE após o reajuste de preços

Demonstrativo de Resultado do Exercício	Histórico Mês 0	Projetado Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4
Receita Produto A	10.465	11.512	12.663	13.929	19.536
Receita Produto B	1.520	1.596	1.676	1.760	2.007
Receita Produto c	1.500	1.463	1.426	1.390	1.465
Receita Total	**13.485**	**14.570**	**15.764**	**17.079**	**23.008**
Custo das Mercadorias Vendidas (CMV)	6.068	6.557	7.094	7.685	10.354
Lucro Bruto	**7.417**	**8.014**	**8.670**	**9.393**	**12.654**
Energia	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)
Água	(250)	(250)	(250)	(250)	(250)
Material de limpeza	(60)	(60)	(60)	(60)	(60)
Contabilidade	(651)	(651)	(651)	(651)	(651)
Combustível	(500)	(500)	(500)	(500)	(500)
INSS	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
GRF	(100)	(100)	(100)	(100)	(100)
Salários	(3.000)	(3.000)	(3.000)	(3.000)	(3.000)
Passagens	(350)	(350)	(350)	(350)	(350)
Aluguel	(1.600)	(1.600)	(1.600)	(1.600)	(1.600)
Gás	(210)	(210)	(210)	(210)	(210)
Taxa de vigilância Sanitária Mensal	(61)	(61)	(61)	(61)	(61)
Taxa de localização Mensal	(30)	(30)	(30)	(30)	(30)
Prolabore	(3.000)	(3.000)	(3.000)	(3.000)	(3.000)
Total Despesas	**(10.262)**	**(10.262)**	**(10.262)**	**(10.262)**	**(10.262)**
EBIT	(2.845)	(2.249)	(1.592)	(869)	2.392

Fonte: Elaboração própria

Obrigado!

Apresentador: Thiago Meireles
Email : thiagovin3@gmail.com
Telefone: +55 82 99908-9687

