

**FACULDADES SÃO JOSÉ  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

ADRIELE BAZETH DE JESUS  
CARMELITA FERNANDES DA SILVA  
LARISSA CASSIA DARÉ DA SILVA  
MARLI PEREIRA DE FREITA  
SANDRA DO NASCIMENTO SÁ ROSA

**ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL**

Rio de Janeiro

2019

ADRIELE BAZETH DE JESUS  
CARMELITA FERNANDES DA SILVA  
LARISSA CASSIA DARÉ DA SILVA  
MARLI PEREIRA DE FREITAS  
SANDRA DO NASCIMENTO SÁ ROSA

## **ORGANIZAÇÃO CONTÁBIL**

Projeto de pesquisa apresentado para a  
Disciplina de TCC II, Plano de Negócio  
sob a orientação do prof. Rafael Perpétuo.

Rio de Janeiro  
2019

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>5</b>
2.1	Resumo dos principais pontos do plano de negócio .....	5
2.2	Logomarca .....	5
2.3	Dados do empreendedores, experiência profissional e atribuições .....	6
2.4	Dados do empreendimento .....	8
2.5	Missão, Visão e Valores da Empresa .....	8
2.6	Setores de Atividade .....	8
2.7	Forma Jurídica .....	9
2.8	Enquadramento Tributário .....	9
2.9	Capital Social .....	9
2.10	Fonte de Recursos .....	9
<b>3</b>	<b>ANÁLISE DE MERCADO .....</b>	<b>10</b>
3.1	Cliente .....	11
3.2	Concorrentes .....	11
3.3	Concorentes e suas características .....	11
<b>4</b>	<b>PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>13</b>
<b>5</b>	<b>AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA .....</b>	<b>15</b>
<b>6</b>	<b>PLANO OPERACIONAL .....</b>	<b>18</b>
6.1	Layout ou arranjo físico .....	18
6.2	Organograma Operacional da Empresa .....	19
<b>7</b>	<b>PLANEJAMENTO FINANCEIRO .....</b>	<b>20</b>
7.1	Investimento Inicial .....	20
7.2	Levantamento das Despesas Mensais .....	21
7.3	Preços de Prestação de Serviços .....	23
7.4	Projeção de Resultados .....	24
7.5	Construções dos cenários .....	24
7.6	Projeção do Fluxo de Caixa .....	26
7.7	Balanço Patrimonial Projetado .....	29
7.8	Indicadores Financeiros .....	29
7.9	Análise de Investimentos .....	31
7.10	Taxa Interna de Retorno (TIR) .....	32
7.11	Payback .....	32
<b>8</b>	<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>34</b>
<b>9</b>	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>35</b>

## 1. INTRODUÇÃO

O trabalho em questão aborda os caminhos a serem percorridos por aqueles contadores com espírito empreendedor, que sonham em iniciar uma organização contábil e empreender na sua área de atuação. Levando os empreendedores de primeira viagem a refletir sobre o que é importante; e as etapas fundamentais para se inaugurar um escritório de contabilidade, apresentando os requisitos a serem cumpridos para o desenvolvimento do empreendimento.

Nesse estudo desenvolve-se um Plano de Negócio para implantação de uma organização contábil no bairro de Campo Grande, zona oeste do Rio de Janeiro; baseando-se na ética, respeito e competência e que contribua na integração do cliente com informações relevantes sobre o seu negócio, para que fortaleça seu crescimento e sustentabilidade empresarial, a fim de conseguir obter lucratividade para que o empreendimento prospere e se mantenha no mercado.

Para tornar esse projeto realidade e para a garantia de sucesso, o Plano de Negócio é a parte fundamental do empreendimento. Onde o empresário pode analisar a viabilidade da empresa e é levado a pensar bem sobre vários fatores que envolvam o seu negócio, realizando um planejamento bem detalhado antes de iniciar a atividade e possibilitando tomar decisões de forma rápida e realizar eventuais retificações no projeto.

## 2. SUMÁRIO EXECUTIVO

### 2.1 Resumo dos principais pontos do plano de negócio

Este plano de negócio tem por finalidade averiguar a viabilidade da abertura de uma organização contábil, que estará localizada na zona oeste da cidade do Rio de Janeiro-RJ. A Empresa terá o nome de Sagima Assessoria e Consultoria Contábil, onde prestará todos os serviços na parte fiscal, pessoal, contábil e também consultoria; a fim de auxiliar micro, pequenas e médias empresas a estarem em dia com suas obrigações fiscais, bem como orientá-las à administrarem da melhor forma os seus recursos. Criar parcerias com empresas do ramo para assegurar um potencial competitivo rente ao mercado e encontrar soluções inovadoras e compatíveis, associadas a melhor solução técnica. Com a incumbência de prestar um serviço de qualidade superior, que proporcione satisfação e confiança, visando sempre o bem estar do cliente e a saúde financeira de sua Empresa.

A Empresa Sagima Assessoria e Consultoria Contábil terá como público de interesse, os habitantes e empresas da zona oeste da cidade do Rio de Janeiro-RJ.

#### Logomarca



Figura 1: Logomarca

Como tudo, no plano de negócio deve ser muito bem pensado, o logotipo da empresa não é diferente; tanto o design como as cores foram especificamente escolhidas, levando em consideração os significados.

As cores aplicadas são: a cor preta, que associada a uma Empresa ou marca, indica nobreza e transmite uma sensação de serenidade; já o dourado está associado ao sol, a abundância e ao poder, bem como está relacionado com grandes ideais, sabedoria e conhecimentos.

O bastão entrelaçado com duas serpentes, que na parte superior tem duas pequenas asas e um elmo alado conhecido como caduceu, e origina-se racional e historicamente da suposta intervenção de Mercúrio diante de duas serpentes que lutavam, as quais enroscavam em seu bastão. Os romanos utilizavam o caduceu como símbolo de equilíbrio, moral e boa conduta; onde o bastão expressa poder; as duas serpentes representam sabedoria; as asas significam diligência e o elmo simboliza pensamentos elevados. Atualmente é a insígnia da profissão contábil simbolizando a capacidade, a inteligência e a astúcia.

## **2.2 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições**

A empresa será composta por cinco sócios majoritários que atuarão efetivamente e estrategicamente na empresa, levando-se em conta os seus conhecimentos e aptidões.

Sendo Adriele Bazeth de Jesus, sócia que representa 20% da empresa, recém- formada em ciências contábeis, residente na Rua Montauri Nº 76, Apt 102, Realengo, Rio de Janeiro-RJ. Experiência de sete anos na área de vendas. Será responsável por auxiliar as empresas dos clientes quanto as tomadas de decisões de negócios.

Carmelita Fernandes da Silva, sócia que representa 20% da empresa, recém- formada em ciências contábeis, residente na Rua Dezesesseis de Maio Nº 18 - Realengo, Rio de Janeiro-RJ. Experiência em atividades administrativas e atendimento, será responsável pela prestação dos serviços de assessoria financeira para a empresa dos clientes.

Larissa Cassia Daré da Silva, sócia que representa 20% da empresa, recém-formada em ciências contábeis, residente na Rua Curitiba N° 790, bloco 2, Apt 406, Realengo, Rio de Janeiro-RJ. Experiência de sete anos na área de Departamento de Pessoal; Será responsável por gerenciar as rotinas da administração de pessoas, assegurando os prazos previstos por lei, procedimentos internos e atendimento aos clientes.

Marli Pereira de Freitas, sócia que representa 20% da empresa, recém-formada em ciências contábeis, residente na Rua das Boas Famílias N° 15, Campo Grande, Rio de Janeiro-RJ. Experiência de anos na área comercial, análise de crédito, vendas e administração; Será responsável pela gestão do escritório contábil, acumulando algumas funções administrativa e de planejamento da organização.

Sandra do Nascimento Sá Rosa, sócia que representa 20% da empresa, recém-formada em ciências contábeis, residente na Rua Pedro Osório Lote 1, Quadra 31, Guaratiba, Rio de Janeiro-RJ. Experiência na área administrativa. Será responsável por toda área contábil fiscal, entre suas atribuições estão administração de tributos, obrigações ao fisco, processo de legalização empresarial, demonstrações contábeis e balancetes.

## **2.3 Dados do empreendimento**

Nome da Empresa: Sagima Assessoria e Consultoria Contábil Ltda.  
CNPJ/CPF: 29.262.825/0001-12

## **2.4 Missão, Visão e Valores da empresa**

### **Missão**

Ser reconhecida como símbolo de ética e eficiência contábil pelos clientes, como uma Empresa completa na prestação de serviços, com idoneidade, respeito e responsabilidade, tornando-se referência no mercado.

### **Visão**

A visão da Empresa é prestar um serviço diferenciado e personalizado, voltado para a satisfação dos clientes, com idéias inovadoras e tecnologia, objetivando a otimização do tempo e prestando serviços de qualidade que superem as expectativas.

### **Valores**

- 2.4.1 Ética
- 2.4.2 Responsabilidade
- 2.4.3 Honestidade
- 2.4.4 Sustentabilidade
- 2.4.5 Coerência
- 2.4.6 Eficiência
- 2.4.7 Transparência
- 2.4.8 Confiança
- 2.4.9 Sigilo

## **2.5 Setores de Atividade**

Uma Empresa prestadora de serviços contábeis, oferecendo estes serviços com alta qualidade para assessoramento na gestão das empresas.



## **2.6 Forma Jurídica**

A Empresa Sagima Assessoria e Consultoria Contábil enquadra-se como Sociedade Simples e a forma de tributação será optante pelo Simples Nacional, registrada na Junta Comercial do Estado do Rio de Janeiro, sendo constituída por cinco sócios que visam à prestação de serviços contábeis para pessoa física e jurídica.

## **2.7 Enquadramento Tributário**

A Empresa Sagima Assessoria e Consultoria Contábil está enquadrada no Simples Nacional.

## **2.8 Capital Social**

O capital social da empresa Sagima Assessoria e Consultoria Contábil será de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais), composto por quotas de igual valor para todos os sócios, o que corresponde a 20% para cada.

## **2.9 Fonte de Recursos**

Os recursos para implantação da organização contábil será obtido através de capital próprio aplicado pelos proprietários.

### 3. ANÁLISE DE MERCADO

O trabalho atual refere-se ao desenvolvimento da análise de mercado como parte integrante do Plano de Negócios que está associado ao projeto.

O mercado de prestação de serviços contábeis é muito competitivo, com isso é imprescindível perpetuar a qualidade no atendimento, mantendo-se distinto em relação aos concorrentes; elaborando metas com astúcia e engenhosidade, a fim de que o cliente alcance seus objetivos.

O cliente vê o profissional contábil como alguém que soluciona problemas de ordem fiscal, jurídica, tributária e de pessoal, ou seja, aquele que se dedica em manter a saúde financeira da empresa. E sendo esse papel bem executado, fideliza-se o cliente.

Existe um grande número de escritórios contábeis, fato que não é sinônimo de qualidade nos serviços prestados. Percebe-se que no mercado contábil há uma propensão de contadores recém-formados investirem em seu próprio negócio; contudo muitos não dão continuidade e acabam fechando as portas nos primeiros anos, devido à falta de experiência e por não absorverem as mudanças que ocorrem no mercado. Com essa transformação que o mercado vivencia, em relação à prestação de serviços, se faz necessário que os profissionais não sejam somente contadores, mas também consultores.

Embora várias empresas ofereçam o serviço de consultoria, isso não representa excelência no serviço; e já que as micro e pequenas Empresas, assim como os principiantes no negócio próprio, direcionam-se para um contato mais pessoal com seus consultores e contadores, torna-se essencial uma consultoria de qualidade para esse público.

### **3.1 Cliente**

A população da zona oeste representa 41,36% do total de habitantes do município do Rio de Janeiro, e nessa região estão presentes importantes organizações econômicas, de micro e pequeno porte e uma alta consistência industrial.

A Sagima Assessoria e Consultoria Contábil prestará serviços para micro, pequenas e médias Empresas da zona oeste do Rio de Janeiro, assim como para profissionais liberais, autônomos e empreendedores que estejam começando seu negócio e não podem arcar com preços elevados.

### **3.2 Concorrentes**

Somente a formação e a prática não tornam o contabilista apto a superar a concorrência; sendo necessária uma verificação diária das alterações financeiras e econômicas, bem como é vital que o profissional contábil procure atualizar-se e especializar-se continuamente, para prestar um serviço cada vez melhor.

Consideramos nossos concorrentes às Empresas de serviços contábeis, sobretudo aquelas que agregam serviços de consultoria. Sendo os concorrentes diretos da organização outros escritórios de contabilidade já existentes, como (Jucéia L.F. Barbosa Contabilidade, Seletus Assessoria Contábil, Express Contabilidade, etc). Esses escritórios oferecem serviços semelhantes a Sagima Assessoria e Consultoria Contábil e os concorrentes indiretos são profissionais que prestam serviço para pessoa física de forma independente, sem um vínculo com um escritório contábil.

### **3.3 Concorrentes e suas características:**

Jucéia L.F. Barbosa Contabilidade – Assessoria contábil, fiscal e jurídica tributária, e jurídica patronal. Serviços de expediente e repartições públicas, contabilidade geral e balanço, tributário e impostos, departamento pessoal e recursos humanos, além de suporte à pessoa física.

Seletus Assessoria Contábil - Serviços de constituição e legalização de empresas, atuando na área tributária e de escrituração fiscal.

Express Contabilidade - Terceirização contábil, fiscal e pessoal; legalização, alteração e baixa empresarial; consultoria contábil; jurídico; reprocessamento e outsourcing; treinamento e franchising.

Dentre os erros realizados pelas empresas atuantes no mercado, podemos destacar:

- Não arquitetar uma descrição adequada da situação do empreendimento dos seus clientes.
- Não se reciclar em relação às alterações econômicas e financeiras.
- Não permanecer com uma comunicação regular com os clientes.
- Não se dedicar em buscar o aperfeiçoamento e melhoria profissional de seus colaboradores.

#### 4. PLANO DE MARKETING

Atualmente o mercado vivencia uma transformação no que se refere à prestação de serviços. As organizações precisam ser estabelecidas não apenas para efetuar serviços contábeis, mas também para prestar serviços de consultoria.

Com isso a estratégia de marketing da Empresa pretende oferecer inovação, qualidade e preço, buscando sempre ofertar serviços que levarão benefício aos clientes, dedicando-se a se tornar uma referência no mercado.

As ações de marketing da Sagima Assessoria e Consultoria Contábil serão realizadas através da internet e plataformas digitais e sendo o marketing o ato de reconhecer e oferecer o que o cliente precisa, se faz necessário perspicácia e dedicação para atender as necessidades do consumidor.

Divulgação nas Empresas com apresentação do nosso serviço, diferencial e a qualidade dos serviços.

A Sagima prestará os seguintes serviços:

##### **Área Fiscal:**

- Atuação nas rotinas fiscais necessárias para apuração dos tributos estaduais e municipais, bem como o cumprimento de obrigações acessórias.
- Escrituração eletrônica de todas as documentações fiscais.
- Speed Fiscal.
- Demais obrigações acessórias, tais como GIA mensal e declarações do ISSQN.
- Apuração das guias de recolhimento de tributo (IPI, ICMS e ISSQN).
- Serviços de consultoria fiscal e assessoria na análise das operações e seus desmembramentos fiscais.
- Atendimento à fiscalizações para regularização de autos de infração.
- Processos de restituição e compensação de impostos estaduais e municipais.
- Solicitação de parcelamento de débitos tributários estaduais e municipais.

##### **Escrituração Contábil:**

- Elaboração de relatórios (gerenciais e fiscais).
- Elaboração de imposto de renda pessoa jurídica e todas as demais

declarações para receita federal.

- SPED Contábil, SPED ECF, SPED Reinf, EFD Contribuições.
- Livro de apuração Lucro Real.
- Apuração e preparação das guias de recolhimento de tributos federais (PIS, COFINS, IRPF, IRPJ e CSLL).
- Processos de restituição e compensação de impostos federais.
- Solicitação de parcelamento de débitos tributários federais.

#### **Departamento pessoal:**

- Atuação na administração de pessoal e previdenciária.
- E-social.
- Elaboração de folha de pagamento e cálculo de encargos sociais.
- Registro das admissões e atualizações.
- Elaboração de obrigações acessórias anuais, tais como DIRF, RAIS e informes de rendimentos.
- Elaboração de mapas de acompanhamento de concessão de férias.
- Acompanhamento de acordos, convenções, dissídios coletivos.
- Solicitação de parcelamento de débitos previdenciários e do FGTS.

#### **Área Societária:**

- Abertura, legalização, regularização e encerramento de sociedades.
- Controle de certificados digitais
- Assessoria para licitações

#### **Pessoa Física:**

- Solicitação de benefícios previdenciários.
- Imposto de renda pessoa física.
- Controle de carnê leão e consultoria
- Cálculo de ganhos de capital

A Sagima Consultoria e Assessoria contábil desenvolverá projetos pontuais de atendimento aos clientes que possuam necessidades específicas, como:

- Revisão contábil e pareceres.
- Gestão financeira.
- Assessoria tributária.

- Consultoria de negócios.
- Análise de planejamentos societários.
- Apoio a processos de fusões, incorporações e aquisições.

#### 4.1 LOCALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

O escritório ficará localizado em campo grande na zona oeste do Rio de Janeiro no endereço: Avenida Cesario de Melo, 2626 sala 202.



Figura 2: Localização do Escritório

#### 5. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

As organizações que se ajustarem ao novo contexto de mercado, incorporando aos seus serviços a consultoria, terão boas oportunidades de se sobressair.

Frente à alta concorrência que se inseriu no mercado contábil, oferecer um serviço de qualidade e um atendimento diferenciado; assim como oferecer preços acessíveis e competitivos é uma boa estratégia para superar os demais, tendo em vista que os clientes estão se tornando cada vez mais exigentes.

Uma maneira de se destacar é focar naqueles empreendedores iniciantes e inexperientes, que estão enfrentando a difícil tarefa de começar um negócio no Brasil. Considerando a pouca vivência e bagagem desses novos empresários, é necessário se dedicar não só aos serviços contábeis habituais, mais também a um serviço de consultoria personalizado, o que seria um diferencial.

Nos dias atuais a infoera trouxe um relacionamento cada vez mais digital e menos presencial, embora interligado a praticidade, por conta da falta de tempo das pessoas, também trouxe um distanciamento entre quem presta o serviço e aquele que o recebe. E isso gera um incomodo em alguns empreendedores, que embora utilizem os meios virtuais, também sentem a necessidade de um atendimento pessoal, que crie um vínculo de confiança, fornecido por uma consultoria exclusiva, onde suas dúvidas são sanadas, assim como orientações são concedidas para que o seu negócio venha a cumprir todas as obrigações fiscais, se fortifique e ganhe consistência no mercado, e as suas finanças permaneçam saudáveis.

### **Análise Swot**

Analisando também os pontos fracos e fortes, oportunidades e ameaças para implementação do empreendimento, concluímos que:

#### **Pontos Fracos:**

- Por ser uma empresa iniciante, a sua imagem ainda não está consolidada no mercado.
- Dificuldade na obtenção de recursos de terceiros, seja empréstimos ou investimentos.
- Concorrência desleal por ter de competir com empresas estáveis no mercado.

#### **Pontos Fortes:**

- Atendimento personalizado de acordo com o cliente.
- Palestras e cursos de capacitação para os funcionários dos clientes.
- Suporte online dentro do horário comercial, via chat.
- Atualização e capacitação dos sócios da Sagima Consultoria.
- Comunicação regular com os clientes.
- Excelente organização interna da Empresa.

#### **Ameaças**

Devido à amplitude do mercado contábil, tanto em relação aos clientes, como aos consultores, a concorrência é uma enorme ameaça.



Os honorários serão estabelecidos conforme a necessidade dos clientes; como a concorrência é grande, acaba levando o cliente a mediar os preços.

Devemos levar em consideração um possível aumento da carga tributária por parte do mercado.

Mesmo com planejamento é preciso ponderar a perda de faturamento por evasão de clientes.

### **Oportunidades**

Toda empresa necessita de um profissional contábil, e como custear um departamento interno não é barato, o mais favorável é terceirizar o serviço.

Em um país onde a carga tributária é alta, o que dificulta uma Empresa; ter não só um contador, mais também um consultor, é imprescindível para uma boa gestão.

Como vivemos na era digital e a prestação de serviços está voltada para o ciberespaço; prestar serviços de forma pessoal e exclusiva pode chamar atenção daqueles clientes que sentem falta desse tipo de atendimento.

Focar nos empreendedores iniciantes e inexperientes, micro e pequenas Empresas, tendo em vista que as grandes Empresas contábeis não os consideram muitos relevantes.

Possuir uma localização privilegiada.

### **Objetivos Estratégicos**

- Tornar a marca resistente ao longo do investimento, bem como ser referência em consultoria para micro e pequenas Empresas.
- Retorno total do investimento inicial no período um ano.
- Buscar sempre o aumento da produtividade, desenvolvendo procedimentos e ferramentas de trabalho são um diferencial em relação aos concorrentes.
- Realizar parcerias com profissionais do marketing digital, visando o custo benefício, é importante para o fortalecimento da Marca.
- O principal objetivo da Empresa é um atendimento de qualidade e excelência para os clientes, visando o maior lucro possível, afim de que os empreendedores recuperem seus investimentos.
-

## 6. PLANO OPERACIONAL

### 6.1 Layout ou arranjo físico

A estrutura física que abrigará a Empresa está localizada na zona oeste do RJ, no bairro de Campo Grande.

O escritório conta com um espaço de 30m<sup>2</sup> com a previsão de comportar, a princípio, cinco pessoas. A escolha se dá pelo fato de ser um local de fácil acesso, pois o bairro tem conexões com as principais vias do Rio de Janeiro.

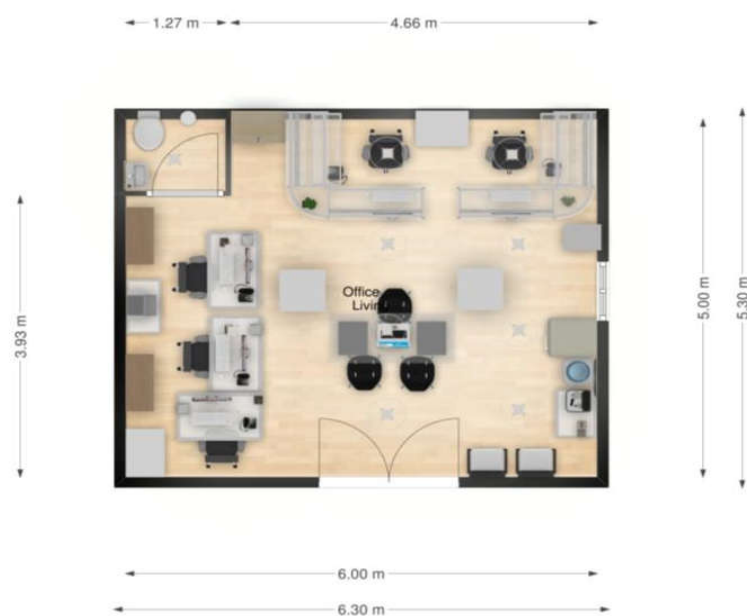


Figura 3: Planta 2d do espaço



Figura 4: Planta 3d do espaço

## 6.2 Organograma Operacional da Empresa

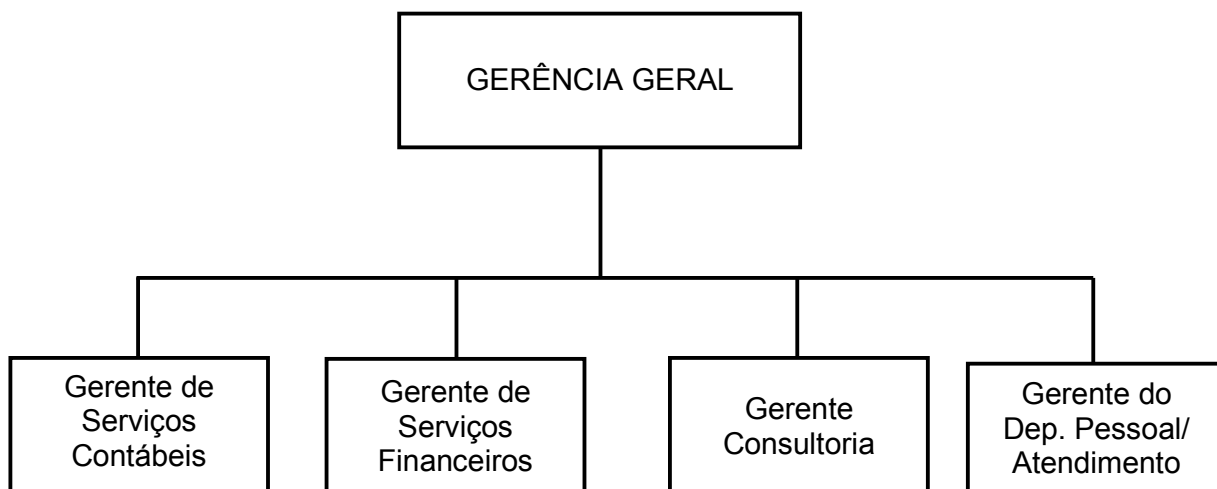


Figura 5: Organograma funcional.

<b>Cargos</b>	<b>Atribuições</b>
Gerência geral Marli Pereira de Freitas	Será responsável pela gestão do escritório contábil, acumulando algumas funções administrativa e de planejamento da organização.
Gerente de Serviços Contábeis Sandra do Nascimento Sá Rosa	Será responsável por toda área contábil fiscal, entre suas atribuições estão administração de tributos, obrigações ao fisco, processo de legalização empresarial, demonstrações contábeis e balancetes.
Gerente de Serviços Financeiros Carmelita Fernandes Da Silva	Será responsável pela prestação dos serviços de assessoria financeira para a empresa dos clientes.
Gerente Consultoria Adriele Bazeth de Jesus	Será responsável por auxiliar as empresas dos clientes quanto as tomadas de decisões de negócios.
Gerente do Dep. Pessoal/ Atendimento Larissa Cassia Daré Da Silva	Será responsável por gerenciar as rotinas da administração de pessoas, assegurando os prazos previstos por lei, procedimentos internos e atendimento aos clientes.

Figura 6: Demonstração de cargos e atribuições.

A Sagima Assessoria Contábil e Consultoria, tem como modelo de negócio um atendimento personalizado, mas com uso de ferramentas que tem objetivo de otimizar o trabalho, diminuir a utilização de papeis, mas com uma idéia não quantitativa, mas sim de qualitativa, com poucos clientes, mas com suporte diferenciado.

Com objetivo de conquistarmos o mercado definimos a nossa meta inicial em cinquenta clientes onde ofereceremos um serviço de qualidade e personalizado.

## 7. PLANEJAMENTO FINANCEIRO

É a etapa onde estima-se o capital necessário para colocar a Assessoria e Consultoria Contábil em funcionamento, bem como as respectivas análises dos indicadores e informações gerenciais geradas.

### 7.1 Investimento Inicial

Quando se inicia qualquer empreendimento é necessário um investimento inicial e que se faça a elaboração da estimativa de recursos necessários para sua abertura. Foram considerados os investimentos fixos, as despesas pré-operacionais e o capital de giro.

ESTIMATIVAS DE INVESTIMENTO FIXO			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário R\$	Valor Total R\$
<b>Máquinas e Equipamentos</b>		<b>7180,00</b>	<b>14140,00</b>
Notebook	1	1300,00	1300,00
Impressora	1	850,00	850,00
Telefone sem fio	5	100,00	500,00
Bebedouro d'água	1	290,00	290,00
Ar condicionado Split 18000 BTUS	1	1700,00	1700,00
Computadores	5	1110,00	5550,00
Calculadoras	5	230,00	1150,00
Nobreak	5	300,00	1500,00
Software	1	1200,00	1200,00
Cafeteira	1	100,00	100,00
<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário R\$</b>	<b>Valor Total R\$</b>
<b>Móveis e Utensílios</b>		<b>2850,00</b>	<b>5560,00</b>
Mesa formato L	2	250,00	500,00
Mesa	3	170,00	510,00
Cadeiras giratórias	5	150,00	750,00
Armário porta arquivo 4 gavetas	3	270,00	810,00
Gaveteiro	3	170,00	510,00
Mesa pequena	2	140,00	280,00
Cadeiras	4	100,00	400,00
Micoondas	1	500,00	500,00
Frigobar	1	1300,00	1300,00
<b>Total Investimento Fixo</b>			<b>19700,00</b>

Figura 7: Estimativas de Investimento Fixo

Os investimentos pré operacionais, totalizam R\$ 1.300,00, dentre os quais representativo refere-se as despesas de Publicidade, seguido das despesas de criação e Hospedagem de Web Site.

<b>ESTIMATIVAS DE INVESTIMENTOS PRÉ-OPERACIONAIS</b>		
Descrição	Valor R\$	%
Publicidade	800,00	61,50
Criação e Hospedagem de web site	500,00	38,50
<b>Total dos Investimentos Pré-Operacionais</b>	<b>1300,00</b>	<b>100</b>

Figura 8: Estimativa de Investimentos Pré-Operacionais

O valor inicial investido na abertura do escritório será de R\$ 50.000,00 dos quais R\$ 19.700,00 representam o investimento fixo necessário sendo R\$ 14.140,00 em maquinário e equipamentos e R\$ 5.560,00 em móveis e utensílios.

Com isso, chegamos a um investimento inicial no total de R\$ 50.000,00, necessário para a implantação do empreendimento, capital do qual os sócios integralizarão em espécie, distribuídos entre estimativas de investimentos fixos, investimentos pré-operacionais e de capital de giro conforme a figura 9.

<b>ESTIMATIVAS DE CAPITAL DE GIRO</b>		
Descrição	Valor R\$	%
Estimativas dos Investimentos Fixos	19700,00	39,4
Estimativa do Capital de Giro	29000,00	58,00
Estimativas de Investimentos Pré-Operacionais	1300,00	2,6
<b>Total do Investimento Inicial</b>	<b>50000,00</b>	<b>100</b>

Figura 9: Estimativa de capital de giro

Grande parte do capital inicial representa a estimativa do capital de giro no valor R\$ 29.000,00 ou 58% do investimento. Por sua vez os investimentos fixos R\$ 19.700,00 ou 39,4% e as despesas pré-operacionais R\$ 1.300,00 ou 2,6% do investimento inicial total.

## 7.2 Levantamento das Despesas Mensais

Os valores com a despesa geral são compostas pelo montante de gastos que a empresa tem para o seu funcionamento.

A depreciação é caracterizada como uma despesa fixa, representando a perda

de valor do bem em função do uso ou obsolescência. O valor da depreciação tem por base o custo de aquisição subtraído o valor residual, que poderá ser recuperado ao fim de sua vida útil. A figura 10 apresenta de forma individualizada o cálculo da depreciação das máquinas, equipamentos, móveis e utensílios do escritório de contabilidade.

Descrição	Valor do bem	Valor Residual	Valor a ser Depreciado	Taxa de Depreciação	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
<b>Máquinas e Equipamentos</b>						
Notebook	1300,00	130,00	1170,00	20%	R\$ 234,00	R\$ 19,50
Impressora	850,00	85,00	765,00	20%	R\$ 153,00	R\$ 12,75
Telefone sem fio	500,00	50,00	450,00	20%	R\$ 90,00	R\$ 7,50
Bebedouro d'água	290,00	29,00	261,00	20%	R\$ 52,20	R\$ 4,35
Ar condicionado Split 18000 BTUS	1700,00	170,00	1530,00	20%	R\$ 306,00	R\$ 25,50
Computadores	5550,00	555,00	4995,00	20%	R\$ 999,00	R\$ 83,25
Calculadoras	1150,00	115,00	1035,00	20%	R\$ 207,00	R\$ 17,25
Nobreak	1500,00	150,00	1350,00	20%	R\$ 270,00	R\$ 22,50
Software	1200,00	120,00	1080,00	20%	R\$ 216,00	R\$ 18,00
Cafeteira	100,00	10,00	90,00	20%	R\$ 18,00	R\$ 1,50
<b>Total</b>	<b>14140,00</b>	<b>1414,00</b>	<b>12726,00</b>		<b>R\$ 2.545,20</b>	<b>R\$ 212,10</b>
Descrição	Valor do bem	Valor Residual	Valor a ser Depreciado	Taxa de Depreciação	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
<b>Móveis e Utensílios</b>						
Mesa formato L	500,00	50,00	450,00	10%	R\$ 45,00	R\$ 3,75
Mesa	510,00	51,00	459,00	10%	R\$ 45,90	R\$ 3,83
Cadeiras giratórias	750,00	75,00	675,00	10%	R\$ 67,50	R\$ 5,63
Armário porta arquivo 4 gavetas	740,00	81,00	729,00	10%	R\$ 72,90	R\$ 6,08
Gaveteiro	510,00	51,00	459,00	10%	R\$ 45,90	R\$ 3,83
Mesa pequena	280,00	28,00	252,00	10%	R\$ 25,20	R\$ 2,10
Cadeiras	400,00	40,00	360,00	10%	R\$ 36,00	R\$ 3,00
Micoondas	500,00	50,00	450,00	10%	R\$ 45,00	R\$ 3,75
Frigobar	1300,00	130,00	1170,00	10%	R\$ 117,00	R\$ 9,75
<b>Total</b>	<b>5560,00</b>	<b>556,00</b>	<b>5004,00</b>		<b>R\$ 500,40</b>	<b>R\$ 41,70</b>
<b>Total</b>	<b>19700,00</b>					<b>253,80</b>

Figura 10: Estimativa de Custo de Depreciação

Espera-se que a depreciação mensal do grupo de máquinas e equipamentos seja de R\$ 212,10, enquanto que a depreciação dos móveis e utensílios seja de R\$ 41,70. Portanto, mensalmente deve-se proceder a contabilização da despesa com depreciação dos bens do imobilizado estimada em R\$ 253,80. As despesas fixas mensais do escritório de contabilidade foram estimadas em R\$ 4.792,80, conforme figura 11.

ESTIMATIVA DE DESPESAS FIXAS MENSAIS		
Descrição	Valor R\$	%
Água	R\$ 150,00	3,13%
Luz	R\$ 250,00	5,22%
Telefone/Internet	R\$ 150,00	3,13%
Condomínio	R\$ 500,00	10,43%
Aluguel	R\$ 1.500,00	31,30%
Mensalidade Sistema	R\$ 1.000,00	20,86%
Material de Expediente	R\$ 400,00	8,35%
Material de Higiene e Limpeza	R\$ 150,00	3,13%
IPTU	R\$ 89,00	1,86%
Mensalidades Legislação	R\$ 350,00	7,30%
Depreciação	R\$ 253,80	5,30%
<b>Total</b>	<b>R\$ 4.792,80</b>	<b>100,00</b>

Figura 11: Estimativa de Despesas Fixas Mensais

### 7.3 Preços de Prestação de Serviços

Começamos com o atendimento de 20 Empresas (entre micro e pequenas Empresas), sendo cobrado o valor de R\$ 499,00 mensais. Gerando uma receita mensal de R\$ 9.980,00.

A demonstração do resultado dos três primeiros meses de funcionamento da empresa foi elaborada considerando o preço de prestação de serviços, e todas as demais informações trabalhadas até o momento.

Demonstração do Resultado do Exercício	Mês 01		Mês 02		Mês 03	
	Valor R\$	%	Valor R\$	%	Valor R\$	%
Discriminação						
1. Receita Total	9980,00	100%	9980,00	100%	9980,00	100%
Prestação de Serviços	9980,00	100%	9980,00	100%	9980,00	100%
2. Custos Variáveis	1898,80	11%	598,80	6%	598,80	6%
Simples Nacional (6%)	598,80	6%	598,80	6%	598,80	6%
Despesa de Instalação	1300,00	5%				
3. Margem de Contribuição	8081,20	89%	9381,20	94%	9381,20	94%
4. Custos Fixos Totais	4792,80	100%	4792,80	100%	4792,80	100%
Água	150,00	3,13%	150,00	3,13%	150,00	3,13%
Luz	250,00	5,22%	250,00	5,22%	250,00	5,22%
Telefone/Internet	150,00	3,13%	150,00	3,13%	150,00	3,13%
Condomínio	500,00	10,43%	500,00	10,43%	500,00	10,43%
Aluguel	1500,00	31,30%	1500,00	31,30%	1500,00	31,30%
Mensalidade Sistema	1000,00	20,86%	1000,00	20,86%	1000,00	20,86%
Material de Expediente	400,00	8,35%	400,00	8,35%	400,00	8,35%
Material de Higiene e Limpeza	150,00	3,13%	150,00	3,13%	150,00	3,13%
IPTU	89,00	1,86%	89,00	1,86%	89,00	1,86%
Mensalidades Legislação	350,00	7,30%	350,00	7,30%	350,00	7,30%
Depreciação	253,80	5,30%	253,80	5,30%	253,80	5,30%
5. Resultado Operacional	3288,40	32,95%	4588,40	45,98%	4588,40	45,98%

Figura 12: Demonstração do Resultado do Exercício

O resultado operacional líquido, que no primeiro mês de atividades da Empresa estima-se que seja de R\$ 3.288,40, correspondendo a 32,95% da receita total estimada. Para os meses seguintes, projeta-se se um lucro líquido R\$ 4.588,40, representando 45,98% do faturamento bruto estimado.

## 7.5 Construção de Cenários

Tem o objetivo de analisar as condições em que a Empresa poderá desenvolver suas atividades, caso seus serviços não atinjam o montante estimado, 20 clientes como ideal, pois apesar de as projeções terem sido feitas com base em dados coletados a fim de que fossem as mais reais possíveis.



	CENÁRIO REALISTA				CENÁRIO PESSIMISTA				CENÁRIO OTIMISTA			
	Media Mensal		Media Anual		Media Mensal		Media Anual		Media Mensal		Media Anual	
Discriminação	Valor R\$	%	Valor R\$	%	Valor R\$	%	Valor R\$	%	Valor R\$	%	Valor R\$	%
1. Receita Total	9980,00	100%	119760,00	100%	7984,00	100%	95808,00	100%	24950,00	100%	299400,00	100%
Prestação de Serviços	9980,00	100%	119760,00	100%	7984,00	100%	95808,00	100%	24950,00	100%	299400,00	100%
2. Custos Variáveis	1898,80	11%	8485,60	7%	1779,04	22%	21348,48	22%	2797,00	11%	19264,00	6%
Simples Nacional (6%)	598,80	6%	7185,60	6%	479,04	6%	5748,48	6%	1497,00	6%	17964,00	6%
Despesa de Instalação	1300,00	5%	1300,00	1%	1300,00	16%	15600,00	16%	1300,00	5%	1300,00	0%
3. Margem de Contribuição	8081,20	89%	111274,40	93%	6204,96	78%	74459,52	78%	22153,00	89%	280136,00	94%
4. Custos Fixos Totais	4792,80	100%	57513,60	100%	4792,80	100%	57513,60	100%	4792,80	100%	57513,60	100%
Água	150,00	3,13%	1800,00	3,13%	150,00	3,13%	1800,00	3,13%	150,00	3,13%	1800,00	3,13%
Luz	250,00	5,22%	3000,00	5,22%	250,00	5,22%	3000,00	5,22%	250,00	5,22%	3000,00	5,22%
Telefone Internet	150,00	3,13%	1800,00	3,13%	150,00	3,13%	1800,00	3,13%	150,00	3,13%	1800,00	3,13%
Condominio	500,00	10,43%	6000,00	10,43%	500,00	10,43%	6000,00	10,43%	500,00	10,43%	6000,00	10,43%
Aluguel	1500,00	31,30%	18000,00	31,30%	1500,00	31,30%	18000,00	31,30%	1500,00	31,30%	18000,00	31,30%
Mensalidade Sistema	1000,00	20,86%	12000,00	20,86%	1000,00	20,86%	12000,00	20,86%	1000,00	20,86%	12000,00	20,86%
Material de Expediente	400,00	8,35%	4800,00	8,35%	400,00	8,35%	4800,00	8,35%	400,00	8,35%	4800,00	8,35%
Material de IPTU	150,00	3,13%	1800,00	3,13%	150,00	3,13%	1800,00	3,13%	150,00	3,13%	1800,00	3,13%
IPTU	89,00	1,86%	1068,00	1,86%	89,00	1,86%	1068,00	1,86%	89,00	1,86%	1068,00	1,86%
Mensalidades Legislação	350,00	7,30%	4200,00	7,30%	350,00	7,30%	4200,00	7,30%	350,00	7,30%	4200,00	7,30%
Depreciação	253,80	5,30%	3045,60	5,30%	253,80	5,30%	3045,60	5,30%	253,80	5,30%	3045,60	5,30%
5. Resultado Operacional	3288,40	32,95%	53760,80	44,89%	1412,16	17,69%	16945,92	17,69%	17360,20	69,58%	222622,40	74,36%

Figura 13: Demonstração do resultado de exercício cenário realista, pessimista e otimista

A figura 13, demonstra a construção de três cenários, projetando um faturamento realista, outro pessimista e outro otimista. No cenário realista estimou-se uma receita mensal no valor de R\$ 9.980,00, e uma receita anual no valor de R\$ 119.760,00. Os custos variáveis mensais somam R\$ 1.898,80 que descontados da receita de vendas, resulta em uma margem de contribuição no valor de R\$ 8.081,20. Os custos variáveis acumulados no ano resultam em R\$ 8.485,60, que descontados da receita acumulada, resultam em uma margem de contribuição anual de R\$ 111.274,00. Descontando as despesas fixas mensais de R\$ 57.513,60 tem-se um lucro líquido de R\$ 53.760,80. Equivalente a 44,89% do faturamento anual. No cenário pessimista foi simulada a baixa de preço de 20% dos preços de prestação de serviços, resultando em uma receita mensal no valor de R\$ 7.984,00, e a receita anual no valor de R\$ 95.808,00. Os demais custos variáveis foram mantidos na mesma proporção da baixa de preços de prestação de serviço, somente as despesas de instalação não

reduzindo os preços de prestação de serviços, os custos fixos da empresa permanecem os mesmos. Sendo assim, o resultado seria um lucro mensal no valor de R\$ 1.412,16, e o resultado anual seria lucro no valor de R\$ 16.945,92. Comparando-se o cenário realista com pessimista, a diferença entre lucros é de R\$ 36.814,88. No cenário otimista estimou-se uma receita mensal no valor de R\$ 24.950,00, e uma receita anual no valor de R\$ 299.400,00. Os custos variáveis mensais somam R\$ 2.797,00 que descontados da receita de vendas, resulta em uma margem de contribuição no valor de R\$ 22.153,00. Os custos variáveis acumulados no ano resultam em R\$ 19.264,00, que descontados da receita acumulada, resultam em uma margem de contribuição anual de R\$ 280.136,00. Descontando as despesas fixas mensais de R\$ 57.513,60 tem-se um lucro líquido de R\$ 222.622,40. Equivalente a 74,36% do faturamento mensal. A construção de cenários é importante para a Empresa, assim os sócios poderão se preparar para possíveis quedas, ou seja, redução dos preços nas prestações de serviços.

## **7.6 Projeção do Fluxo de Caixa**

Ao elaborar o fluxo de caixa projetado para os seis primeiros meses da empresa, com a finalidade de demonstrar todas as entradas e saídas de valores do caixa.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA SEIS MESES INICIAIS - CENÁRIO REALISTA						
Especificações	Mês 01 R\$	Mês 02 R\$	Mês 03 R\$	Mês 04 R\$	Mês 05 R\$	Mês 06 R\$
Saldo Inicial	29000,00	32288,40	36876,80	41465,20	46053,60	50642,00
Entradas	9980,00	9980,00	9980,00	9980,00	9980,00	9980,00
Receita Prestação de serviços	9980,00	9980,00	9980,00	9980,00	9980,00	9980,00
Saídas	6691,60	5391,60	5391,60	5391,60	5391,60	5391,60
Custos Variáveis	598,80	598,80	598,80	598,80	598,80	598,80
Simples	598,80	598,80	598,80	598,80	598,80	598,80
Despesas Pré-Operacionais	1300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Publicidade	800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Criação e Hosp. De Web Site	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Despesas Fixas	4792,80	4792,80	4792,80	4792,80	4792,80	4792,80
Água	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Luz	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Telefone/Internet	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Condomínio	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Aluguel	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00
Mensalidade Sistema	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00
Material de Expediente	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Material de Higiene e Limpeza	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
IPTU	89,00	89,00	89,00	89,00	89,00	89,00
Mensalidades Legislação	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
Depreciação	253,80	253,80	253,80	253,80	253,80	253,80
<b>SALDO LÍQUIDO DO MÊS</b>	<b>32288,40</b>	<b>36876,80</b>	<b>41465,20</b>	<b>46053,60</b>	<b>50642,00</b>	<b>55230,40</b>

Figura 14: Fluxo de caixa cenário realista

O saldo inicial para início de suas atividades está estimado em R\$ 29.000,00. O valor de receita de prestação de serviços é de R\$ 9.980,00. As saídas do primeiro mês somam R\$ 6.691,60. Sendo R\$ 598,80 referentes aos custos variáveis, R\$ 1.300,00 referentes às despesas pré-operacionais e, R\$ 4.792,80 referentes às despesas fixas, o que resulta em um saldo final de caixa do primeiro mês em R\$ 32.288,40. No segundo mês, gerando uma entrada no caixa de R\$ 4.588,40. As saídas somam R\$ 5.391,60. Restando em caixa um valor de R\$ 36.876,80. Nos meses seguintes a empresa se mantém com um saldo positivo, significando que com a receita dos serviços prestados, a empresa consegue pagar seus custos variáveis e suas despesas mensais.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA SEIS MESES INICIAIS - CENÁRIO PESSIMISTA						
Especificações	Mês 01 R\$	Mês 02 R\$	Mês 03 R\$	Mês 04 R\$	Mês 05 R\$	Mês 06 R\$
Saldo Inicial	29000,00	30412,16	33124,32	35836,48	38548,64	41260,80
Entradas	7984,00	7984,00	7984,00	7984,00	7984,00	7984,00
Receita Prestação de serviços	7984,00	7984,00	7984,00	7984,00	7984,00	7984,00
Saídas	6571,84	5271,84	5271,84	5271,84	5271,84	5271,84
Custos Variáveis	479,04	479,04	479,04	479,04	479,04	479,04
Simples	479,00	479,00	479,00	479,00	479,00	479,00
Despesas Pré-Operacionais	1300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Publicidade	800,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Criação e Hosp. De Web Site	500,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Despesas Fixas	4792,80	4792,80	4792,80	4792,80	4792,80	4792,80
Água	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Luz	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Telefone/Internet	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
Condomínio	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00
Aluguel	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00
Mensalidade Sistema	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00	1000,00
Material de Expediente	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Material de Higiene e Limpeza	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
IPTU	89,00	89,00	89,00	89,00	89,00	89,00
Mensalidades Legislação	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
Depreciação	253,80	253,80	253,80	253,80	253,80	253,80
<b>SALDO LÍQUIDO DO MÊS</b>	<b>30412,16</b>	<b>33124,32</b>	<b>35836,48</b>	<b>38548,64</b>	<b>41260,80</b>	<b>43972,96</b>

Figura 15: Fluxo de caixa cenário pessimista

No cenário pessimista, onde considera redução de 20% nos preços de prestação de serviços, verifica-se que mesmo reduzindo os preços cobrados pelo serviço prestado, a Empresa consegue pagar suas despesas mensais e seus custos variáveis, mantendo um saldo positivo. Esse resultado se deve pelo fato da empresa possuir um saldo no capital de giro que faz manter o caixa positivo.

## 7.7 Balanço Patrimonial Projetado

Balanço Patrimonial Projetado no primeiro mês de atividade da empresa, conforme apresentado na figura 16.

Balanço Patrimonial Projetado - Mês 01					
Ativo	Valor	%	Passivo	Valor	%
Ativo Circulante	33842,20	64%	Passivo Circulante	0,00	0,00
Caixa	33842,20	64%			
Ativo Não Circulante	19446,20	36%	Patrimônio Líquido	53288,40	100%
Imobilizado	19700,00	36%	Capital Social	50000,00	94%
(-) Depreciação Acumulada	253,80	0%	Lucros	3288,40	6%
Total das Aplicações	53288,40	100%	Total das Origens	53288,40	100%

Figura 16: Balanço patrimonial projetado mês 01

O Balanço Patrimonial projetado no primeiro mês de atividade do escritório, estima-se que as aplicações de recursos totalizem R\$ 53.288,40, sendo que o Ativo Circulante representa 64% deste total, e o Ativo Não Circulante 36%. Compõe o Ativo Circulante a conta de Caixa, no valor de R\$ 33.842,20. Por sua vez o Ativo Não Circulante, no valor de R\$ 19.446,20 é composto pela conta de Imobilizado, onde estão registrados os móveis, utensílios, máquinas e equipamentos da empresa, deduzidas as depreciações acumuladas. Quanto às origens dos recursos, 0 % representam as origens de capital de terceiros, ou Passivo, e 100% representam as origens de capital próprio, ou Patrimônio Líquido. O Patrimônio Líquido é composto pelo Capital Social, de R\$ 50.000,00 e o Lucro Líquido de R\$ 3.288,40, auferido pela empresa em seu primeiro mês de atividades.

## 7.8 Indicadores Financeiros

Os indicadores financeiros medem a viabilidade do escritório de contabilidade a ser implantado. O ponto de equilíbrio representa o volume de vendas ou serviços onde não há nem lucro nem prejuízo, ou seja, onde a receita é equiparada aos custos e despesas envolvidos na comercialização ou prestação de serviços, de modo que com esta informação a Empresa sabe qual é o mínimo que deve-se ter como serviço prestado para cobrir todos os custos e despesas. Sendo assim todas as vendas ou serviços excedentes ao ponto de equilíbrio geram margem de lucro para a Empresa.

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custos e despesas fixas}}{\text{Margem de contribuição}} \times 100 = \frac{4.792,80}{8.081,20} \times 100 = 59,30\%$$

Figura 17: Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio em percentual é de 59,30%, sendo encontrado a partir da divisão das despesas fixas totais, no valor de R\$ 4.792,80, pelo total da margem de contribuição total no valor de R\$ 8.081,20 e multiplica por 100. O percentual do ponto equilíbrio é calculado sobre o faturamento projetado, obtendo-se o seguinte resultado: R\$ 9.980,00 x 59,30% = R\$ 5.918,14. Ou seja, R\$ 5.918,14 seria o valor mínimo que a Empresa teria que vender no ano para não ter lucro e nem prejuízo. O ponto de equilíbrio mostra que, quanto mais baixo for o indicador, menos arriscado é o negócio. A lucratividade é um indicador que mede o lucro líquido sobre a receita operacional líquida, o qual servirá para capital de giro e investimentos na empresa. O percentual da empresa é de 35,05% no primeiro mês, e de 48,91% a partir do segundo mês, conforme pode ser observado na figura 18. O Resultado Operacional dividido pela Receita Operacional Líquida (receita bruta menos os impostos). Quanto maior esse percentual melhor, pois demonstra que após realizar seus serviços e pagar suas despesas e impostos, sobrarão valores para possíveis investimentos.

$$\begin{aligned} \text{Lucratividade (\% Mês 01)} &= \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Operacional Líquida}} \times 100 = \frac{3.288,40}{9.381,20} \times 100 = 35,05\% \\ \text{Lucratividade (\% Mês 02)} &= \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Operacional Líquida}} \times 100 = \frac{4.588,40}{9.381,20} \times 100 = 48,91\% \end{aligned}$$

Figura 18: Lucratividade

A rentabilidade representa o quanto o resultado da Empresa rende mensalmente em relação ao investimento total, estima-se que seja R\$ 50.000,00. Desta forma, para o primeiro mês de atividades da Empresa, prevê-se uma rentabilidade de 6,58%, e de 9,18% a partir do segundo mês, conforme figura 19.

$$\begin{aligned} \text{Rentabilidade (\% Mês 01)} &= \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento}} \times 100 = \frac{3.288,40}{50.000,00} \times 100 = 6,58\% \\ \text{Rentabilidade (\% Mês 02)} &= \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Investimento}} \times 100 = \frac{4.588,40}{50.000,00} \times 100 = 9,18\% \end{aligned}$$

Figura 19: Rentabilidade

O Prazo de Retorno de Investimento que se refere ao período de tempo necessário para recuperar, por meio de lucro líquido, o capital inicial investido no empreendimento, sem considerar taxa de desconto. Conforme pode ser observado, o investimento inicial para abertura do escritório, estimado em R\$ 50,000,00, será recuperado em 10 meses e 27 dias, ou seja, aproximadamente 11 meses.

$\text{PRI- Prazo de Retorno de Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}} = \frac{50.000,00}{4.588,40} = 10,9 \text{ meses}$
---

Figura 20: Prazo de retorno de investimento

## 7.9 Análise de Investimentos

As Análises de Investimentos são realizadas pelos métodos de Valor presente (VLP), Taxa Interna de Retorno (TIR) e Playback.

O método Valor Presente Líquido (VPL) cabe salientar que sempre que for positivo, ou seja, superior ao valor do investimento, significa que o empreendimento terá um retorno acima do custo de oportunidade da Empresa. A figura 20, que demonstra o cálculo de análise de investimento pelo método do valor presente líquido, considerando-se uma taxa mínima de atratividade – TMA de 20%:

Metodo do VPL				
Meses	Fluxo de caixa	Saldo	VP	VPL
0	-50000,00	-50000,00	-50000,00	-50000,00
1	32288,40	-17711,60	26907,00	-23093,00
2	36876,80	19165,20	20577,12	-2515,88
3	41465,20	60630,40	23996,07	26511,95
4	46053,60	106684,00	22209,49	48721,44
5	50642,00	157326,00	20351,89	69073,33
6	55230,40	212556,40	18496,55	87569,88
7	59908,40	272464,80	16719,33	104289,21
8	64497,20	336962,00	14999,99	119289,20
9	69085,60	406047,60	13389,25	132678,45
10	73674,00	479721,60	11898,76	144577,21
11	78262,40	557984,00	10533,18	155110,39
12	82850,80	640834,80	9292,27	164402,66
TMA	20%			

Figura 21 : Valor Presente Líquido (VPL)

O cálculo anterior aponta um VLP positivo dentro do horizonte de tempo de dois meses; isso significa que nos dois primeiros meses, o escritório paga o investimento inicial e que a partir do terceiro mês, passa a apresentar um fluxo positivo de valores.

### 7.10 Taxa Interna de Retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) está intimamente relacionada com o Valor Presente Líquido, representando a taxa efetiva de juros que iguala o VPL de um determinado projeto à zero.

Meses	Fluxo de caixa	Saldo	VP	VPL
0	-50000,00	-50000,00	-50000,00	-50000,00
1	32288,40	-17711,60	-18305,22	-31694,78
2	36876,80	19165,20	-11852,51	-19842,27
3	41465,20	60630,40	-7555,61	-12286,66
4	46053,60	106684,00	-4757,48	-7529,18
5	50642,00	157326,00	-2965,88	-4563,30
6	55230,40	212556,40	-1833,79	-2729,51
7	59908,40	272464,80	-1127,68	-1601,83
8	64497,20	336962,00	-688,29	-913,54
9	69085,60	406047,60	-417,97	-495,57
10	73674,00	479721,60	-252,69	-242,88
11	78262,40	557984,00	-152,19	-90,69
12	82850,80	640834,80	-90,69	0,00
TIR	76,389%			

Figura 22 : Taxa interna de retorno (TIR)

Podemos observar na figura 22, na segunda coluna corresponde ao valor dos fluxos de caixa gerados, a terceira coluna corresponde o saldo de fluxo de caixa, na quarta coluna é valor presente calculado sobre a taxa efetiva de 76,389% ao mês, ou seja, a TIR deste empreendimento e a na quinta coluna apresenta-se o valor dos fluxos de caixa trazidos a valor presente, ou seja, considerando o custo do dinheiro no tempo, gerando um VPL nulo, igual a zero.

### 7.11 Payback

Com relação ao retorno dos investimentos pela técnica de payback, observada quando os benefícios líquidos de caixa se igualam ao valor do investimento inicial, identificou-se o número de meses necessários para recuperar o que foi investido na empresa.



Meses	Fluxo de Caixa Gerado	Acumulado
0	-50000,00	-50000,00
1	3288,40	-46711,60
2	4588,40	-42132,20
3	4588,40	-37534,80
4	4588,40	-32946,40
5	4588,40	-28358,00
6	4588,40	-23769,60
7	4588,40	-19181,20
8	4588,40	-14592,80
9	4588,40	-10004,40
10	4588,40	-5416,00
11	4588,40	-827,60
12	4588,40	3760,80

Figura 23: Payback

Pode-se observar que a partir do 12º mês, a empresa terá recuperado todo seu investimento, com um valor positivo de caixa de R\$ 3.760,80.

## 8. CONCLUSÃO

Todo empreendedor tem um sonho. Vê-lo realizado traz uma satisfação por ver concretizado aquilo que antes parecia ser um boa idéia.

A fim de viabilizar a abertura de um novo negócio, é importante a realização de um plano de negócios, no qual se devem verificar os riscos e as estratégias para minimizá-los.

Este estudo teve como objetivo verificar as condições favoráveis à abertura de um escritório de contabilidade, com foco em consultoria, localizado em Campo Grande, no estado do Rio de Janeiro. O estudo apresenta o contexto e objetivo em elaborar um plano de negócio. Para tanto fez-se necessário uma análise bibliográfica em que se ratificou as possibilidades para o desenvolvimento do estudo, seguido pela metodologia utilizada no seu desenvolvimento.

Em seguida, o estudo apresenta a descrição da Empresa - dos serviços prestados, passando pela estrutura do escritório de contabilidade, finalizando com as atividades da empresa e sua característica para atuação no mercado.

A viabilidade do mercado foi verificada através de pesquisas variáveis deste tipo de negócio, onde foram verificadas as variáveis do setor, clientes, concorrência com o mesmo segmento, além de estratégias de marketing, a fim de dar visibilidade, visando o crescimento.

No planejamento financeiro foram calculados os índices: ponto de equilíbrio e payback que possibilitou chegar a conclusão da análise do negócio, mostrando-se viável nos três cenários e apresentando projeções das receitas e despesas simuladas da Empresa.

Por fim, este trabalho de conclusão de curso quer ressaltar que toda pesquisa efetuada permitiu colocar em prática os conhecimentos adquiridos em graduação; simulando através de um plano de negócio, estruturar a implantação de um escritório de contabilidade. Na certeza que será gratificante transformar uma boa idéia em um projeto de vida.

## 9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

KOTLER, PHILIP. **Administração de marketing: a edição novo milênio**. 12.ed.. Rio de Janeiro: Prentice Hall do Brasil, 2006.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 4 ed.. Rio de Janeiro: Campus, 2012.

DOLABELA, Fernando. **Segredo de Luísa: Uma ideia, uma paixão e um plano de negócios: Como nasce o empreendedor e se cria uma empresa**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

ASSAF NETO, Alexandre, SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do Capital de Giro**. São Paulo: Editora Atlas S.A, 2002.

BASSO, Irani Paulo. **Contabilidade Geral Básica**. Ijuí: Ed. Unijuí, 2005.

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de Custos e Formação de Preços**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Contabilidade Gerencial: Teoria e Prática**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

WERNKE, Rodney. **Gestão de Custos: uma abordagem prática**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

**Disponível em:** <<https://youtu.be/Lf2px86NpTA>> Acesso em: 11 fev. 2019.

**Disponível em:** <<https://youtu.be/tzclG7JnQ5g>> Acesso em: 13 fev. 2019.

**Disponível em:** <<https://youtu.be/h7pa-JhoCno>> Acesso em: 14 fev. 2019.

**Disponível em:** <<https://contadores.contaazul.com/blog/contabilidade-de-startups>> Acesso em: 13 mar. 2019.

**Disponível em:**

<[https://www.jornaldocomercio.com/\\_conteudo/2016/11/cadernos/jc\\_contabilidade/532050-startups-despertam-interesse-da-area-contabil.html](https://www.jornaldocomercio.com/_conteudo/2016/11/cadernos/jc_contabilidade/532050-startups-despertam-interesse-da-area-contabil.html)> Acesso em: 13 mar. 2019.

**Disponível em:** <<http://m.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/o-que-e-uma-startup,616913074c0a3410VgnVCM1000003b74010aRCRD>> Acesso em: 16 mar. 2019.

**Disponível em:** <<https://youtu.be/T7fqU6Tfeqq>> Acesso em: 03 abr. 2019.

**Disponível em:** <<https://blog.escoladomarketingdigital.com.br/infografico-7-principais-diferencas-entre-marketing-tradicional-e-marketing-digital/>> Acesso em: 15 abr. 2019.

**Disponível em:**

<[https://contaazul.com/contadores/mais/?utm\\_source=facebook\\_ads&utm\\_medium=social&utm\\_campaign=dia\\_d\\_rj\\_05\\_19](https://contaazul.com/contadores/mais/?utm_source=facebook_ads&utm_medium=social&utm_campaign=dia_d_rj_05_19)> Acesso em: 20 mai. 2019.

**Disponível em:** <<https://ww2.ibge.gov.br/home/>> Acesso em: 23 mai. 2019.

**Disponível em:**

<[https://www.jornaldocomercio.com/\\_conteudo/2016/11/cadernos/jc\\_contabilidade/532050-startups-despertam-interesse-da-area-contabil.html](https://www.jornaldocomercio.com/_conteudo/2016/11/cadernos/jc_contabilidade/532050-startups-despertam-interesse-da-area-contabil.html)> Acesso em: 27 mai. 2019.

