

**CENTRO UNIVERSITÁRIO SÃO JOSÉ
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**CAMILA HELENA DOS SANTOS BATISTA
CAMILA DIAS GOMES RODRIGUES VIEIRA
FERNANDA DO NASCIMENTO BEZERRA**

CONTABILIDADE APLICADA À PRODUÇÕES ARTÍSTICAS

Rio de Janeiro

2022

**CAMILA HELENA DOS SANTOS BATISTA
CAMILA DIAS GOMES RODRIGUES VIEIRA
FERNANDA DO NASCIMENTO BEZERRA**

CONTABILIDADE APLICADA À PRODUÇÕES ARTÍSTICAS

Projeto de pesquisa apresentado para a Disciplina de TCC I, Plano de Negócio sob a orientação da Prof.^a MS Maria de Lourdes Ferraz Heleodoro.

Rio de Janeiro

2022

SUMÁRIO

	Página
1. Introdução.....	5
1.1 Objetivo geral.....	5
1.2 Objetivo específico.....	5
2. Sumário Executivo.....	6
2.1 Resumo dos principais pontos do plano de negócio.....	6
2.2 Logomarca.....	6
2.3 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições...7	7
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.....	8
2.8 Enquadramento tributário.....	8
2.9 Capital social.....	8
3.0 Fonte de recursos.....	9
3. ANÁLISE DE MERCADO.....	9
4. PLANO DE MARKETING.....	10
4.1 Descrição dos principais produtos e serviços.....	10
4.2 Preço.....	10
4.3 Estratégias promocionais.....	10
4.4 Estrutura de comercialização.....	10
4.5 Localização do negócio.....	10
5. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	11

6. PLANO OPERACIONAL.....	13
6.1 Layout ou arranjo físico.....	13
6.2 Capacidade produtiva/ comercial/serviços.....	14
6.3 Processos operacionais.....	15
6.4 Necessidade de pessoal.....	15
7. PLANO FINANCEIRO.....	15
7.1 Estimativas dos Investimentos Fixos.....	15
7.2 Capital de Giro.....	16
7.3 Investimentos Pré-Operacionais.....	16
7.4 Investimento Total.....	17
7.5 Estimativa de Faturamento Mensal.....	17
7.6 Estimativa dos Custos com Mão de Obra.....	17
7.7 Custos com Depreciação.....	18
7.8 Custos Fixos Operacionais Mensais.....	18
7.9 Demonstrativo do Resultado do Exercício.....	19
8.0 Indicadores de Viabilidade.....	20
8. AVALIAÇÃO DE CENÁRIOS.....	21
9. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	22
9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	23

1. INTRODUÇÃO

O setor de produções artísticas está conectado a outras vertentes artísticas, tais com convenções, teatro, projetos culturais, gestão de bandas e artistas, entre outras. A consultoria contábil especializada faz-se indispensável para ajudar a empresa a praticar os seus atos normativos, orientando adequadamente a contabilização dos seus eventos financeiro e econômicos.

Tendo em vista as dificuldades existentes no ramo artístico por conta do desconhecimento de aspectos legais que norteiam sua prática, o presente trabalho visa trazer luz sobre o tema de modo objetivo e funcional, utilizando-se da literatura hodierna e de métodos comprovadamente eficazes somados ao estudo de casos concretos, os quais serão expostos a seu turno no decorrer do mesmo.

Toda a pesquisa está respaldada em princípios elementares das normas contábeis, buscando produzir um conteúdo útil e acessível para os seus leitores, complementando uma lacuna existente sobre o tema. Foi criado um plano de negócio de contabilidade aplicada a produções artísticas com seu respectivo planejamento tributário, visando a boa gestão e crescimento da empresa.

1.1 Objetivo geral:

Tem como objetivo principal a prestação de serviços contábeis ao setor de eventos, produções artísticas, artes cênicas.

1.2 Objetivos específicos:

F&Cs escritório de contabilidade para produções artísticas trará considerações a respeito da consultoria contábil e a prestação de serviço especializado para atender a classe artística, onde foi possível ser observado que desde o ano de 2020 até os dias de hoje, a classe artística tem sentido o impacto da pandemia em suas atividades. Fazendo com que aumentasse a procura por uma prestação de serviço especializado com a normas gerais de contabilidade em relação a área artística e as medidas de enfrentamento da pandemia de covid-19 no brasil, as quais geraram dificuldades para o meio.

Visando esta demanda no mercado, O F&Cs irá prestar serviços contábeis para atender a empresários na área de produções artísticas, produtores de eventos, compositores, cantores e artistas.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio

A nossa empresa adotará o nome empresarial F&CS ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE LTDA - ME, a empresa ficará localizada na Av. Cônego de Vasconcelos nº 160, Sala 101 - Bangu - RJ CEP:21810-002, formando uma sociedade com três sócios e iniciará suas atividades no mês de janeiro de 2023.

Nossa empresa irá atuar na prestação de serviços contábeis para o público de artes cênicas e produções artísticas, como a legalização de empresas, emissão de notas fiscais, apuração dos impostos mensais, confecção de balancetes, balanços e imposto de renda pessoa jurídica de acordo com a tributação da empresa, emissão de certidões para licitações de participação em eventos.

Tendo em vista os principais clientes: empresários na área de produções artísticas, produtores de eventos, compositores, cantores e artistas. Para alcançar este setor, nosso escritório buscou construir boas parcerias profissionais com advogados que possuem especialidades como em direitos autorais e atendam clientes do meio artístico, possibilitando assim, indicações para trabalho.



Figura 1: Localização do escritório.

Fonte: Google Maps Brasil.

2.2 – Logomarca



2.3 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Sócio 1

Nome: Camila Helena dos Santos Batista

Endereço: Rua Marechal Soares de Andréia, s /n - Realengo, Rio de Janeiro - RJ, 21710-180

Cidade: Rio de Janeiro **Estado:** Rio de Janeiro

Telefone: (21) 99012-9012

Perfil: Bacharel em Ciências Contábeis pela UNISÃOJOSÉ. MBA em Gestão Comercial, atuando na captação de novos clientes, com atendimento online e personalizado. Experiência em Contabilidade, Custo industrial e Comercial.

Atribuições do sócio: Irá atuar no Setor Comercial da empresa.

Sócio 2

Nome: Camila Dias Gomes Rodrigues Vieira

Endereço: R. do Imperador, s / n - Realengo, Rio de Janeiro - RJ, 21715-070

Cidade: Rio de Janeiro **Estado:** Rio de Janeiro

Telefone: (21) 99321-9321

Perfil: Bacharel em Ciências Contábeis pela UNISÃOJOSÉ, com MBA em Gestão fiscal e tributária, ampla experiência na área fiscal é responsável pelo planejamento, gestão e controle dos conjuntos de gerência política e gestão de recursos.

Atribuições do sócio: Irá atuar no Planejamento Tributário das empresas.

Sócio 3

Nome: Fernanda do Nascimento Bezerra

Endereço: R. Claudino Barata, s / n - Realengo, Rio de Janeiro - RJ, 21770-200

Cidade: Rio de Janeiro **Estado:** Rio de Janeiro

Telefone: (21) 99123-9123

Perfil: Sócio administrador, consultor e auditor nas áreas de planejamento, orçamento, custos e controle e planejamento tributário. Bacharel em Ciências Contábeis pela UNISÃO JOSÉ e pós-graduação MBA em Administração Financeira.

Atribuições do sócio: Irá atuar no Setor Financeiro da empresa.

2.4 – Dados do empreendimento

Nome da Empresa F&Cs Escritório de Contabilidade LTDA - ME

CNPJ/CPF 12. 123. 321/0001-12.

2.5. – Missão, Visão e Valores da empresa

Missão: Prestar serviços a empresas de Produções Artísticas se responsabilizando por toda parte que envolve o setor fiscal, contábil, trabalhista e legal. Assim proporcionando segurança e tranquilidade para que empresários toquem suas produções sem se preocupar com exigências legais.

Visão: Ser referência em consultoria e assessoria em prestações de serviços contábeis para o público de artes cênicas e produções artísticas.

Valores da empresa: Prestar serviços com excelência e ética profissional.

2.6 – Setores de atividade

Prestação de Serviços

2.7 – Forma jurídica

Sociedade Empresária Limitada

2.8 – Enquadramento tributário

Optante pelo Simples Nacional

2.9 – Capital social

Para viabilizar nosso projeto decidimos investir um montante no valor de R\$ 180.000 (Cem Mil Reais) dividido em 100.000 (Cem Mil) quotas de valor nominal de R\$ 1,80 (Um real e oitenta centavos), totalmente subscrito e integralizado, neste ato, ESPÉCIE, distribuído entre os sócios da seguinte forma:

Nome dos Sócios:	Nº de quotas	Valor em R\$
Camila Dias Gomes Rodrigues Vieira	60.000	108.000,00
Camila Helena dos Santos Batista	20.000	36.000,00
Fernanda do Nascimento Bezerra	20.000	36.000,00
Total	100.000	180.000,00

Tabela 1: Distribuição de quotas

Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

3.0. – Fonte de recursos

Capital Próprio

3.ANÁLISE DE MERCADO

Leva em conta fatores como tecnologia, cultura, economia, concorrência e demanda do setor, que consistem na avaliação dos setores básicos, a saber: clientes, concorrentes, área demográfica e fornecedores.

Clientes: Envolve os setores os eventos como organização de feiras, congresso, exposições e festas, produção musical, produção teatral, atividades de gravação de som e edição de músicas. Público alvo: artistas, empresários no segmento artístico, músicos, produtores, vendedores de shows, atores independentes.

Concorrentes: Contadores especialistas em contabilidade consultiva e contadores especialistas em áudio visual, atividades de Marketing atuação estratégica e apoio a gestão empresarial dos clientes são atividades secundária para a maioria dos escritórios. A diferenciação perante a concorrência é a burocracia, o conhecimento, a consultoria e a tratamento de acordo com as expectativas de cada cliente, isso gera uma credibilidade e fideliza os clientes e os tornam promotores do seu negócio. Com o tempo torna-se um negócio escalável que com os mesmos recursos aumenta o faturamento. Deve ter um diferencial de preço e atendimento personalizado.

Área demográfica: Hoje com o crescimento da comunicação online, atingimos uma área muito além de onde se encontra o escritório, através dos aplicativos de mensagens atendemos clientes de todos os lugares, com atendimento personalizado assim garantido eficiência e satisfação do serviço.

Fornecedores: No nosso escritório, todo fornecimento de material que inclui, papel, tintas de impressora, canetas e outros diversos compramos em papelaria, onde adquirimos mensalmente um pedido para o uso diário do trabalho. Já no que se diz sobre móveis que temos disponíveis, adquirimos na M3 Distribuidora no qual solicitamos toda vez que necessitamos de algum móvel em falta. Nossos programas contábeis e softwares são fornecidos pela Calima.

4. PLANO DE MARKETING

Sendo uma ferramenta estratégica muito importante, o plano de marketing é utilizado com assertividade para promover o negócio no mercado e no contato com seus potenciais clientes, transmitindo credibilidade e segurança.

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

A F&Cs escritório contábil possui uma rotina contábil intensa, oferecemos os variados serviços, dentre eles, emissão de notas fiscais, emissão de guias dos impostos a recolher, elaboração da DRE, balanço, balancetes e faturamento da empresa, emissão de certidões.

4.2 Preço

O preço varia de acordo com a demanda da rotina da empresa, se tem funcionários ou não, se tem muito fluxo de notas fiscais e também da tributação que a empresa está enquadrada. Nesse caso o preço da prestação do serviço a partir de R\$ 606,00 (meio salário mínimo).

4.3 Estratégias promocionais

Nosso marketing e atendimento é quase todo digital. Utilizamos a Internet, Instagram, mala direta, cartões, mas nesse segmento de contabilidade artística é um tratamento personalizado a cada cliente pois é um trabalho mais por indicação de outro cliente.

4.4 Estrutura de comercialização

Nossa empresa irá disponibilizar conteúdos em plataformas digitais, consultorias, visitas previamente agendadas com um de nossos representantes da empresa.

4.5 Localização do negócio

Todo nosso atendimento é personalizado, único para cada cliente e sua necessidade, atendemos através de mensagens via WhatsApp, reuniões online ou se houver necessidade marcamos o atendimento pessoalmente, ou até mesmo marcamos no conforto da casa ou trabalho do cliente.

5. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A análise F.O.F.A. ou SWOT é uma importante ferramenta que ajuda a avaliar e entender a situação interna e externa da organização.

<p style="text-align: center;">FORÇAS</p> <p>Equipe qualificada na área de eventos Variedades de serviços Atendimento personalizado para a necessidade de cada cliente.</p>	<p style="text-align: center;">FRAQUEZAS</p> <p>Empresa com pouco tempo no mercado (Desconfiança). Pouco conhecimento na área contábil em relação a área do áudio visual.</p>
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <p>Retomada de eventos. Nicho de mercado sub atendidos. Parceria com advogados que atuam na área de direitos autorais.</p>	<p style="text-align: center;">AMEAÇAS</p> <p>Pandemia de COVID 19 inviabilizando festas e eventos. Fidelidade de clientes com outros escritórios.</p>

Tabela 2: Análise swot

Fonte: SEBRAE, adaptada pelos autores.

Forças

O que caracteriza a força de uma empresa são vantagens ou elementos internos em que a empresa ou seus donos tem para oferecer como um diferencial e que estão sob o controle da própria empresa.

Nosso escritório tem como um dos seus pontos fortes uma equipe qualificada na área de eventos, a nossa capacidade de atender o público do nicho de produções artísticas, por ter grande conhecimento nos trâmites de toda documentação necessária para realização de um evento, como cálculo de custos, certidões, contratos e etc.

A nossa consultoria busca identificar e compreender as necessidades de nossos clientes, entregando serviços personalizados para cada cliente de acordo com sua a sua demanda, por exemplo: seja com um serviço específico ou ir de encontro ao cliente com atendimento presencial ou online.

Fraquezas

O que caracteriza a fraqueza são elementos dentro do contexto interno da empresa que representam desvantagens em relação a concorrência e que podem vir a prejudicar o seu desempenho.

Uma das grandes dificuldades que a empresa enfrentará será o pouco reconhecimento no mercado devido seu pouco tempo em funcionamento, o que irá gerar desconfiança em clientes que estão á procura de uma consultoria especializada.

Pouco conhecimento na área contábil em relação a área do áudio visual. É uma parte da arte cênicas que tem uma tributação diferenciada, por projetos de cinema.

Oportunidades

O que caracteriza as oportunidades são aspectos externos à empresa que podem agregar valor e trazer benefícios em prol do objetivo da entidade. Porém, como são fatores externos, não estão sob controle da empresa.

Nosso escritório possui um bom networking, construiu relações sólidas pautadas em parcerias profissionais em comum com advogados que atuam na área de direitos autorais.

Há pouco atendimento especializado de qualidade na região em que estamos localizados para atender este segmento tão afetado pela pandemia e suas restrições. É nesta região que iremos concentrar a nossa captação de clientes.

Ameaças

O que caracteriza ameaças são os elementos externos que podem prejudicar o objetivo da empresa, mas que não estão sob o seu domínio.

Sem dúvidas a Pandemia de COVID-19 que começou em 2020 atingiu em cheio o ramo artístico. O setor de produções artísticas sofreu com o impacto e foi um dos mais abalados durante a pandemia. Ainda hoje em 2022 enfrentamos altas e baixas devido ao enfrentamento da COVID-19. Muitas foram as medidas provisórias que determinaram eventuais adiamentos ou cancelamento de alguns serviços, de reservas e de eventos como shows e espetáculos.

Outra grande ameaça que põe em risco nosso escritório é a fidelidade de clientes com outros escritórios concorrentes de grande porte já conhecidos, com quadro de funcionários para que atenda uma grande demanda. E a dúvida de como alcançar e conquistar a confiança de tais clientes.

6. PLANO OPERACIONAL

6.1 Layout ou arranjo físico

O principal objetivo do plano operacional é alinhar os setores da empresa de forma que todas as ações sejam planejadas definindo prazos, responsáveis, ferramentas, custos, recursos e afins. Assim garantindo que na prática se cumpra o que foi determinado lá atrás no planejamento estratégico, também prevendo algumas alternativas pra eventuais imprevistos.

Para isso, iremos precisar de: mesas com cadeiras, computadores e impressoras, telefones, arquivo embora hoje em dia é tudo digital. E armário pois sempre tem alguns documentos, pastas a serem guardados de seus respectivos clientes.



Figura 1: Layout do escritório.

Fonte: Imagem elaborada pelas autores.

6.2 Capacidade produtiva/ comercial/serviços

A capacidade produtiva demonstra a quantidade máxima de produtos ou serviços que uma organização consegue produzir em um determinado período de tempo e a relação dos recursos necessários.

Em relação a capacidade produtiva, comercial e prestação de serviços: A capacidade produtiva é a execução de serviços contábeis, que varia de acordo com a necessidade do cliente se for legalização de uma empresa, o tempo estimado é de até 15 dias pois tem o processo de busca prévia de local, pedido de viabilidade, DBE, pagamento da taxa, confecção do contrato social da empresa, assinatura dos sócios e após o contrato assinado envia para junta comercial para o deferimento do mesmo e do CNPJ pela receita Federal.

Obs.: Num escritório contábil no caso que trabalha com contabilidade de produções artística, como é o nosso, também deverá ter conhecimento em direitos autorais, documentos necessários para licitação.

6.3 Processos operacionais

O processo operacional irá indicar e organizar quais tarefas e como as tarefas serão realizadas, suas etapas, sequências e a conexão entre os setores e responsáveis.

DEPARTAMENTO SOCIETÁRIO - Os primeiros passos de uma empresa, começa por este setor, onde é feito o contato inicia com o cliente. Fazemos então, a análise de viabilidade do negócio e sua formalização, obtendo as licenças e registros que são necessários para o financiamento da empresa.

Na nossa prestação de serviços contábeis, o escritório irá fazer todos os trâmites legais para a legalização, rotina fiscal, emissão de notas fiscais, apuração de impostos e emissão de guias, registro dos livros contábeis.

O Departamento pessoal cuida da parte de funcionários como admissão e demissão folha de pagamento, controle de férias e pró-labore dos sócios, já ao setor contábil cabe a função de elaboração de balancete, DRE, DFC, balanço, entre outros.

Em relação a área comercial, é a questão de divulgar o serviço para captação de clientes e é feito através de prestação de serviços de profissionais da área de marketing.

6.4 Necessidade de pessoal

A necessidade de pessoal irá variar dependendo da procura estimada da prestação de serviço que a nossa empresa oferece. Todos os colaboradores, suas funções, em que parte estão envolvidos, suas posições hierárquicas, resultados esperados e várias questões da gestão de pessoas.

O nosso escritório tem a capacidade de prestar serviços inicialmente para entorno de 15 empresas. No caso de um escritório que tenha até 30 empresas, tem a necessidade de contratar 4 colaboradores, 1 para cada setor.

7. PLANO FINANCEIRO

Investimentos

O plano financeiro é de suma importância para o desenvolvimento de qualquer empreendimento. O nosso objetivo é demonstrar um cenário o mais realista possível, desta forma, para a realização de nosso empreendimento foi feito um investimento inicial no valor de R\$ 180.000,00 divididos em cotas entre as sócias.

7.1 Estimativas dos Investimentos Fixos

Abaixo veremos uma demonstração de alguns investimentos necessários para o início das atividades.

Planilha de Máquinas e Equipamentos			
Descrição	Quant.	Valor uni (R\$)	Valor Total (R\$)
Ar condicionado	4	R\$ 1.500,00	R\$ 6.000,00
Telefone	3	R\$ 200,00	R\$ 600,00
Frigobar	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Cafeteira	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Filtro de água	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Computadores	6	R\$ 2.000,00	R\$ 12.000,00
Impressoras	1	R\$ 900,00	R\$ 400,00
Total			R\$ 20.100,00

Tabela nº 3: Máquinas e Equipamentos

Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

Planilha de Móveis e Utensílios			
Descrição	Quant.	Valor uni (R\$)	Valor Total (R\$)
Mesas	5	R\$ 300,00	R\$ 1.500,00
Mesa (plataforma)	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Armários	3	R\$ 300,00	R\$ 900,00
Prateleiras	3	R\$ 200,00	R\$ 600,00
Total			R\$ 3.800,00

Tabela nº 4: Móveis e Utensílios

Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

7.2 Capital de Giro

Parte do capital inicial iremos disponibilizar montante de R\$ 100.000,00 para capital de giro, investimentos pré-operacionais, investimento em contratação de serviços com marketing para divulgação prestação de serviços que o nosso escritório irá prestar ao setor de produções artísticas e captação de clientes, e os demais dispêndios que for considerado necessários.

7.3 Investimentos Pré-Operacionais

Planilha de Investimentos Pré-operacionais	
Descrição	Valor (R\$)
Despesas com legalização	R\$ 1.500,00
Taxa de alvará	R\$ 1.050,00
Divulgação de serviços	R\$ 1.200,00
Reforma de sala	R\$ 800,00
Total	R\$ 4.550,00

Tabela nº 5: Investimentos Pré-operacionais

Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

7.4 Investimento Total

Planilha de Investimento Total		
Descrição	Valor (R\$)	(%)
Investimento fixo	R\$ 23.900,00	55,55%
Investimento pré-operacionais	R\$ 4.550,00	44,44%
Total	R\$ 28.450,00	100%

Tabela nº 6: Investimento Total

Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

7.5 Estimativa de Faturamento Mensal

Nossa estimativa de faturamento corresponderá a quantidade de serviços prestados mensalmente com base nos honorários inerentes a prestação de serviços de nosso escritório.

Planilha de Serviços		
Descrição	Valor un (R\$)	Faturamento Mensal (R\$)
Honorários de serviços	R\$ 2.500,00	R\$ 37.500,00
Total	R\$ 2.500,00	R\$ 37.500,00

Tabela nº 7: Serviços

Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

7.6 Estimativa dos Custos com Mão de Obra

Para iniciar nossa atividade será necessário a contratação de 5 colaboradores.

Planilha de Custos de Mão de Obra					
Descrição	Quant.	Valor uni (R\$)	Encargos sociais (%)		Total (R\$)
			(%)	(R\$)	
Assistente	4	R\$ 7.200,00	32%	R\$ 2.304,00	R\$ 9.504,00
Aux. Serviços gerais	1	R\$ 1.200,00	32%	R\$ 384,00	R\$ 1.584,00
Total					R\$ 11.088,00

Tabela nº 8: Custos de Mão de Obra
Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

7.7 Custos com Depreciação

A planilha abaixo apresenta os gastos com depreciação dos bens adquiridos pela empresa.

Planilha de Depreciação				
Descrição	Valor do bem (R\$)	Vida útil	Depreciação mensal (R\$)	Depreciação anual (R\$)
Computadores	R\$ 12.000,00	5 Anos	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
Móveis e utensílios	R\$ 3.800,00	10 Anos	R\$ 31,67	R\$ 380,04
Ar condicionado	R\$ 6.000,00	10 Anos	R\$ 50,00	R\$ 600,00
Total				R\$ 3.380,04

Tabela nº 9: Depreciação
Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

7.8 Custos Fixos Operacionais Mensais

Custos fixos são as despesas que não variam em função da produção.

Planilha de Despesas Mensais	
Descrição	Valor (R\$)
Sistema contábil	R\$ 200,00
Depreciação	R\$ 3.380,04
Pró-labore	R\$ 6.000,00
Aluguel	R\$ 900,00
Condomínio	R\$ 300,00
Energia elétrica	R\$ 300,00
Telefone + Internet	R\$ 200,00
Material de escritório	R\$ 200,00
Material de limpeza / higiene	R\$ 120,00
Salários + encargos	R\$ 11.088,00
Total:	R\$ 22.688,04

Tabela nº 10: Despesas Mensais

Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

7.9 Demonstrativo do Resultado do Exercício

Também conhecida como DRE, consiste em apresentar um resumo das despesas, custos e as receitas incorridas de um do exercício, ao final demonstrando o lucro ou prejuízo da empresa.

DRE		
Descrição	Valor (R\$)	Valor anual (R\$)
1. Receitas Total com Serviços	R\$ 37.500,00	R\$ 450.000,00
2. Custos Variáveis Totais	R\$ 2.250,00	R\$ 27.000,00
2.1 (-) Impostos sobre Serviços	R\$ 2.250,00	R\$ 27.000,00
3. (-) Custos Fxos Totais	R\$ 22.688,04	R\$ 272.256,48
= Resultado Líquido	R\$ 12.561,96	R\$ 150.743,52

Tabela nº 11: DRE Demonstração de Resultado

Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

8.0 Indicadores de Viabilidade

Servem para auxiliar a tomada de decisão dos sócios acerca de investimentos já existente ou no planejamento para novos projetos.

Indicadores		
Descrição	Fórmula	Resultado
Índice Margem de contribuição (ICM)	$ICM = (RT - CV) / RT$	0,94
Ponto de Equilíbrio (PE)	$PE = CF / ICM$	R\$ 24.136,21
Lucratividade	Lucro Líquido / Receita Total	33,50%
Rentabilidade	Lucro Líquido / Investimento Total	45%
Prazo de Retorno de Investimento (PRI)	Investimento Total / Lucro Líquido	2,26

Tabela nº 12: Indicadores

Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

Legenda: ICM: Índice de Margem de Contribuição; RT: Receita Total; CV: Custos Variáveis; PE: Ponto de Equilíbrio; CF: Custos Fixos; PRI: Prazo de Retorno de Investimento.

8. AVALIAÇÃO DE CENÁRIOS

A avaliação de cenários ajuda a empresa a está preparada para lidar com cenários futuros, sejam eles positivos ou negativos.

Quadro	Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
		Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)	Valor (R\$)	(%)
5.5	1. Receita total com vendas	R\$ 450.000,00		R\$ 360.000,00	-20%	R\$ 540.000,00	20%
	2. Custos variáveis totais	R\$ 27.000,00		R\$ 21.600,00	15%	R\$ 32.400,00	-5%
5.8	(-) Custos com materiais diretos e ou CMV						
5.7 (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 27.000,00		R\$ 21.600,00	15%	R\$ 32.400,00	5%
5.7 (Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas						
	Subtotal 2						
	3. Margem de contribuição (1-2)	R\$ 423.000,00		R\$ 338.400,00	-15%	R\$ 507.600,00	5%
5.11	4. (-) Custos fixos totais	R\$ 272.256,48		R\$ 313.094,95	15%	R\$ 258.643,66	-5%
	5. Lucro/Prejuízo Operacional (3-4)	R\$ 150.743,52		R\$ 25.305,05	83,21%	R\$ 248.956,34	65,15%

Tabela nº 13: Avaliação de cenários

Fonte: Tabela elaborada pelos autores.

9. CONSIDERAÇÕES PARCIAIS

O plano de negócios é indispensável para o bom funcionamento da empresa, se planejar e enxergar seu negócio como um todo é a missão de toda empresa que visa sucesso.

Podemos observar no referido trabalho a forma clara que passamos o planejamento da empresa, com boas referências e estratégias relevantes para o bom funcionamento da mesma.

Esperamos ter contribuído de alguma forma com o tema através dos exemplos e informações disponibilizados no decorrer do desenvolvimento do nosso trabalho acadêmico, o que se fez com esmero e dedicação.

9. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Gabriel, Martha. Marketing na era digital: Conceitos, plataformas e estratégias. 1ª ed. São Paulo: Editora Novatec, 2010.

CHIAVENATO, I; SAPIRO, A. Planejamento estratégico – Da intenção aos resultados. 4. ed. São Paulo: GEN - Atlas, 2020.

Ruschel, F. (2020). O PLANO DE NEGÓCIO COMO UMA FERRAMENTA PARA EMPREENDER. *Revista Artigos. Com*, 24, e5754. Recuperado de <https://acervomais.com.br/index.php/artigos/article/view/5754>

Fernandes, Isac Gabriel Martins, et al. "Planejamento estratégico: análise SWOT." *Revista Conexão Eletrônica das Faculdades Integradas de Três Lagoas, Mato Grosso do Sul* 8.01 (2015).

BERNARDI, Luiz Antonio. Manual de plano de negócio: fundamentos, processos e estruturação. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

NAKAGAWA, Marcelo. Plano de negócio: teoria geral. Barueri: Manole, 2011.

LORENTZ, Francisco. Contabilidade e Análise de Custos. 2ª Edição. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2018.