

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**DANIELA DE OLIVEIRA MARCONI**

**PLANO DE NEGÓCIOS: ANÁLISE DA VIABILIDADE DA ABERTURA DE UM  
ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE**

**FLORIANÓPOLIS**

**2011**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PLANO DE NEGÓCIOS: ANÁLISE DA VIABILIDADE DA ABERTURA DE UM  
ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Loreci João Borges, Dr.

**FLORIANÓPOLIS**

**2011**

**DANIELA DE OLIVEIRA MARCONI**

**PLANO DE NEGÓCIOS: ANÁLISE DA VIABILIDADE DA ABERTURA DE UM  
ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE**

Esta monografia foi apresentada como TCC, no Curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Santa Catarina, à banca examinadora constituída pelo(a) professor(a) orientador(a) e membros abaixo mencionados.

**Florianópolis, SC, 22 de junho de 2011.**

Professora Valdirene Gasparetto, Dra.  
Coodenadora de TCC do Departamento de Ciências Contábeis

Professores que compuseram a banca examinadora:

Prof. Loreci João Borges, Dr.  
Orientador

Prof.<sup>a</sup> Valdirene Gasparetto, Dra.  
Membro

Prof. Erves Ducati, M. Sc.  
Membro

Dedico este trabalho à minha família, em especial à minha mãe, meu pai e minha irmã que me ajudam a enxergar o caminho diante dos meus pés e principalmente a Deus por me iluminar e

me dar essa oportunidade que repres.  
a realização de um sonho.

## **AGRADECIMENTOS**

Antes de tudo, agradeço a Deus, por me auxiliar nas minhas escolhas e me mostrar o caminho certo a seguir. Por me dar força nas horas mais difíceis e me colocar na direção certa.

Agradeço a minha mãe, meu exemplo de vida, exemplo de força e perseverança. Posso afirmar com toda convicção que se não fosse pela insistência dela eu não chegaria até onde eu cheguei. Agradeço por todo o apoio e paciência que ela teve comigo.

Agradeço ao meu pai por todos os conselhos e por ser um pai e chefe tão compreensível e me dar folga nos dias corridos de TCC.

Agradeço a minha irmã que mesmo com toda a Europa para conhecer ter dedicado seu tempo para me ajudar na revisão deste trabalho.

Agradeço a todos os meus amigos que direta ou indiretamente me ajudaram a realizar mais esse sonho na minha vida, que me apoiaram, me deram forças, falaram simples palavras que para mim foram muito importantes e levarei comigo para sempre. Em especial à Mariane Lourdes Vieira, que não foi apenas uma colega de faculdade, foi uma amiga, minha dupla, que me ajudou a conseguir superar os obstáculos que tivemos que enfrentar ao longo da graduação; e à Marina Petri por todas as conversas, conselhos, cervejas e afins para distrair um pouco da tensão da aula, por ter sido uma amiga tão querida que eu quero para sempre comigo.

Agradeço a todos os professores, principalmente ao meu orientador Loreci João Borges por toda a ajuda, conselhos e apoio pra a realização deste trabalho.

Agradeço, com todo o meu coração, ao anjo que entrou na minha vida, que permaneceu pouco tempo, mas foi essencial para me fazer enxergar a vida com outros olhos e me mostrar a direção a seguir. Um anjo que ficará para sempre nos meus sonhos e no meu coração.

“Viver é a arte de realizar sonhos.  
Nunca desista dos seus, acredite e  
realize-os, afinal, sonhar é de graça.  
Encontre dentro do seu coração a energia

para ser o artista da sua criação, o so'  
vida está dentro de você!"

Roberto Shinyashinki

## RESUMO

MARCONI, Daniela de Oliveira. **Plano de Negócios: análise da viabilidade da abertura de um escritório de contabilidade**. 2011. 111 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2011.

O planejamento faz-se necessário para buscar o sucesso do negócio, apesar de não ser uma garantia, é um guia para alcançá-lo. Uma ferramenta de planejamento muito utilizada pelos empreendedores é o Plano de Negócios, este é um documento que detalha os componentes da empresa e calcula as principais análises de rentabilidade do negócio, analisando sua viabilidade. Baseando-se nessas afirmações usou-se o Plano de Negócios como ferramenta de planejamento para analisar a viabilidade da abertura de um escritório de contabilidade em Florianópolis, SC. O mercado da contabilidade é muito competitivo, por isso o empreendedor deve buscar maneiras de se destacar na concorrência. Utilizando o Plano de Negócios pode-se caracterizar a empresa foco deste trabalho, assim como seu porte e sua estrutura, detalhar a equipe técnica e sua área de atuação, diagnosticar concorrentes diretos e indiretos, identificar os clientes em potencial, calcular o investimento inicial assim como os gastos fixos e variáveis e realizar o planejamento financeiro do empreendimento, como a projeção de vendas e análise de rentabilidade, viabilizando o negócio. Para fundamentar este trabalho usaram-se como base literaturas voltadas para a Contabilidade Gerencial, Empreendedorismo e Administração de Empresas, enquadrado como uma pesquisa descritiva faz análises qualitativas e quantitativas. A fim de que o empresário não se depare com surpresas indesejadas as projeções de vendas foram calculadas com base em um cenário positivo e um negativo. Após a realização e análise dos elementos fundamentais do Plano de Negócios pode-se concluir que é viável a abertura de um escritório de contabilidade no bairro Trindade em Florianópolis, SC.

**Palavras-chave:** Escritório de Contabilidade, Planejamento, Plano de Negócios

## ABSTRACT

Planning is necessary to seek business success, although not a guarantee, is a guide to achieve it. A planning tool often used by entrepreneurs is the Business Plan, this is a document that details the company's components and calculates the main analysis of profitability of the business, analyzing its viability. Based on these claims used to the Business Plan as a planning tool to analyze the feasibility of opening an accounting firm in Florianópolis. The accounting market is very competitive, so the entrepreneur should seek ways to stand out from the competition. Using the Business Plan can characterize the business focus of this work, as well as its size and structure, detailing the technical team and its area of operation, diagnose, direct and indirect competitors, identify potential customers, calculating the initial investment as well as fixed and variable costs and make financial planning of the project, such as projected sales and profitability analysis, enabling the business. To support this work were used as basis of literature focused on Managerial Accounting, Entrepreneurship and Business Administration, framed as a descriptive research is qualitative and quantitative analysis. In order that the employer does not encounter surprises unwanted sales projections were calculated based on a positive and a negative scenario. After completion and analysis of the key elements of the Business Plan can conclude that it is feasible to open an accounting office in the Trindade neighborhood in Florianópolis, SC.

**Keywords:** Accounting Office, Business Pan, Planning



## LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: AS QUATRO FASES DO PROCESSO EMPREENDEDOR.....	27
QUADRO 2: CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DA EMPRESA DE ACORDO COM O NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS.....	31
QUADRO 3: PROJEÇÃO DE CLIENTES.....	64
QUADRO 4: RESULTADO CAIXA FINAL.....	64
QUADRO 53: PROJEÇÃO DE CLIENTES NO CENÁRIO NEGATIVO.....	68
QUADRO 65: CÁLCULO VPL NO CENÁRIO NEGATIVO.....	70
QUADRO 76: CÁLCULO TIR NO CENÁRIO NEGATIVO.....	71
QUADRO 8: ITENS DO IMOBILIZADO.....	82

## LISTA DE FIGURAS

<b>FIGURA 1: ESTATÍSTICAS PERCENTUAIS DE SOBREVIVÊNCIA E MORTALIDADE DAS EMPRESAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA.....</b>	<b>18</b>
--	-----------

## LISTA DE TABELAS

TABELA 1: VALOR DOS HONORÁRIOS CONTÁBEIS SUGERIDOS PELA FECONTEC.....	52
TABELA 2: QUADRO SOCIETÁRIO.....	56
TABELA 3: INVESTIMENTO INICIAL EM IMOBILIZADO.....	58
TABELA 4: GASTOS COM REGULARIZAÇÃO.....	59
TABELA 5: GASTOS FIXOS MENSAIS.....	59
TABELA 6: CÁLCULO DO GASTO DO IMOBILIZADO.....	60
TABELA 7: CÁLCULO DOS INVESTIMENTOS INICIAIS.....	61
TABELA 8: INVESTIMENTO INICIAL.....	65
TABELA 9: CÁLCULO PAYBACK.....	66
TABELA 103: INVESTIMENTO INICIAL NO CENÁRIO NEGATIVO.....	69
TABELA 11: DRE.....	83
TABELA 12: DRE EM UM CENÁRIO PESSIMISTA.....	84
TABELA 13: DFC ANO 01.....	85
TABELA 14: DFC ANO 02.....	86
TABELA 15: DFC ANO 03.....	87
TABELA 16: DFC ANO 01 EM UM CENÁRIO PESSIMISTA.....	88
TABELA 17: DFC ANO 02 EM UM CENÁRIO PESSIMISTA.....	89
TABELA 18: DFC ANO 03 EM UM CENÁRIO PESSIMISTA.....	90
TABELA 19: ANEXO III LEI COMPLEMENTAR N.º 123/2006.....	104
TABELA 20: TABELA DE HONORÁRIOS.....	104
TABELA 21: EVOLUÇÃO TEÓRICA PARA DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS REFERENTES AOS PAGAMENTOS E RECEBIMENTOS CONSIDERADOS NO CÁLCULO DO CUSTO EFETIVO TOTAL (CET) MAS CONDIÇÕES VIGENTES NA DATA DA SIMULAÇÃO.....	108

## LISTA DE SIGLAS

CAGED – Cadastro Geral de Empregados e Desempregados  
CEF – Caixa Econômica Federal  
CF – Custo Fixo  
CFC – Conselho Federal de Contabilidade  
CGSN – Comitê Gestor do Simples Nacional  
CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica  
CRC – Conselho Regional de Contabilidade  
CRCSC – Conselho Regional de Contabilidade do Estado de Santa Catarina  
CSLL – Contribuição Social sobre Lucro Líquido  
DACON – Demonstração da Apuração de Contribuições Sociais  
DARF – Documento de Arrecadação de Receitas Federais  
DCTF – Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais  
DIPJ – Declaração de Informações Econômico-fiscais da Pessoa Jurídica  
DIRF – Declaração de Imposto de Renda Retido na Fonte  
DRE – Demonstração do Resultado do Exercício  
EPP – Empresa de Pequeno Porte  
FCONT – Controle Fiscal Contábil de Transição  
FECONTEC – Federação dos Contabilistas do Estado de Santa Catarina  
FGTS – Fundo de Garantia do Tempo de Serviço  
GFIP – Guia de Recolhimento do FGTS  
GPS – Guia da Previdência Social  
GRCS – Guia de Recolhimento de Contribuição Social  
IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística  
ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Prestação de Serviços  
*IFRS – International Financial Reporting Standard* – Normas Internacionais de Relatos Financeiros  
INSS – Instituto Nacional do Seguro Social  
IPI – Imposto sobre Produto Industrializado  
IRPJ – Imposto de Renda de Pessoa Jurídica  
ISS – Imposto sobre Serviço  
ISSQN – Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza  
LALUR – Livro de Apuração do Lucro Real  
MCU – Margem de Contribuição Unitária  
ME – Micro Empresa  
PE – Ponto de Equilíbrio  
PIB – Produto Interno Bruto  
RAIS – Relação Anual de Informações Sociais  
RCC – Referencial de Custo Contábil  
RIR – Regulamento do Imposto de Renda  
RTT – Regime Tributário de Transição  
SC – Santa Catarina  
SCn – Saldo Operacional de caixa no período *n*  
SCO – Investimento Inicial do novo negócio  
SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas  
SELIC – Sistema Especial de Liquidação e Custódia  
SINTEGRA – Sistema Integrado de Informações sobre Operações Interestaduais com Mercadorias e Serviços  
SPED – Sistema Público de Escrituração Digital

TIR – Taxa Interna de Retorno  
TR – Taxa de Retorno  
VPL – Valor Presente Líquido

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>16</b>
1.1 TEMA E PROBLEMA DA PESQUISA.....	17
1.2 OBJETIVOS.....	19
<b>1.2.1 Objetivo Geral.....</b>	<b>19</b>
<b>1.2.2 Objetivos Específicos.....</b>	<b>19</b>
1.3 JUSTIFICATIVA.....	19
1.4 METODOLOGIA DA PESQUISA.....	21
<b>1.4.1 Enquadramento da pesquisa.....</b>	<b>21</b>
<b>1.4.2 Procedimento para a coleta e análise de dados.....</b>	<b>22</b>
1.5 LIMITAÇÕES DA PESQUISA.....	22
1.6 ORGANIZAÇÃO DA PESQUISA.....	23
<b>2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....</b>	<b>24</b>
2.1 O PLANEJAMENTO.....	24
2.2 O EMPREENDEDOR.....	25
2.3 A EMPRESA.....	28
2.4 A CONTABILIDADE.....	31
2.5 ANÁLISE DE VIABILIDADE.....	33
2.6 O PLANO DE NEGÓCIOS.....	34
<b>2.6.1 A importância da elaboração do Plano de Negócios.....</b>	<b>35</b>
<b>2.6.2 Estrutura do Plano de Negócios.....</b>	<b>36</b>
<b>2.6.3 Detalhamento dos itens de um Plano de Negócios.....</b>	<b>38</b>
2.6.3.1 Plano de Marketing e Vendas.....	39
2.6.3.2 Plano Operacional.....	41
2.6.3.3 Plano Financeiro.....	41
<b>3 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS.....</b>	<b>48</b>
3.1 PLANO DE NEGÓCIOS.....	48
3.2 O NEGÓCIO.....	48
<b>3.2.2 Descrição do Negócio.....</b>	<b>49</b>
<b>3.2.3 Descrição dos Serviços.....</b>	<b>50</b>
3.2.3.1 Valor dos Serviços.....	51
<b>3.2.4 Mercado.....</b>	<b>53</b>
<b>3.2.5 Localização.....</b>	<b>54</b>

<b>3.2.6 Competidores (concorrência) .....</b>	<b>54</b>
<b>3.2.7 Equipe Gerencial.....</b>	<b>55</b>
3.3 DADOS FINANCEIROS.....	57
<b>3.3.1 Fontes dos Recursos Financeiros.....</b>	<b>57</b>
<b>3.3.2 Investimentos Necessários.....</b>	<b>58</b>
<b>3.3.3 Análise do Ponto de Equilíbrio.....</b>	<b>61</b>
<b>3.3.4 Cenário Positivo.....</b>	<b>62</b>
3.3.4.1 Demonstrativo de Resultados.....	62
3.3.4.2 Projeção de Fluxo de Caixa.....	63
3.3.4.3 Análises de Rentabilidade.....	64
<b>3.3.5 Cenário Pessimista.....</b>	<b>67</b>
3.3.5.1 Demonstrativo de Resultado.....	67
3.3.5.2 Projeção de Fluxo de Caixa.....	68
3.3.5.3 Análises de Rentabilidade.....	69
<b>4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>73</b>
4.1 CONCLUSÕES DO TRABALHO.....	73
4.2 SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS.....	74
REFERÊNCIAS.....	76
Apêndices.....	82
Anexos.....	92

# 1 INTRODUÇÃO

Ter seu próprio negócio tem suas vantagens: ser seu próprio chefe, criar sua própria rotina, depender apenas do seu esforço pessoal. Para Fernandes (2010, p. 156) ainda existe outra vantagem que é “alcançar a liberdade de poder trabalhar por opção e nunca mais por obrigação”. Porém, para conseguir obter sucesso é necessário que o empreendedor planeje antecipadamente para evitar erros.

O planejamento se faz necessário no desenvolvimento do negócio, pois de acordo com Bernardi (2007) a maneira mais consciente de melhorar as chances de sucesso de um empreendimento, sem garanti-la, é através de um planejamento do negócio. Existem inúmeras ferramentas de planejamento, como a análise Swot, indicadores de desempenho, demonstrações contábeis, entre outras que o empresário pode utilizar para analisar a viabilidade de abertura de seu negócio, ou até mesmo calcular quanto terá de investir para realizar esse projeto.

Dentre essas inúmeras ferramentas existe o Plano de Negócios, que segundo Salim et al (2005, p. 3) “é um documento que contém a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia do mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros”. O Plano de Negócios é uma análise da viabilidade da abertura ou expansão de determinada empresa, detalhando suas características e analisando o mercado em que atua. Dornelas (2005, p. 96) afirma que “essa ferramenta de gestão pode e deve ser usada por todo e qualquer empreendedor que queira transformar seu sonho em realidade” fazendo com que as chances de alcançar o sucesso sejam muito maiores.

Dolabela (1999) explica que o Plano de Negócios é um instrumento que pode ser utilizado, também, para a obtenção de empréstimos e financiamentos, persuasão de novos sócios, controle interno e integração da equipe envolvendo empregados e colaboradores.

Portanto, o Plano de Negócios, além de facilitar a gestão da empresa e a tomada de decisões, simplifica o acompanhamento do dia-a-dia da empresa.

Para criar uma empresa não basta ter a ideia, é preciso analisá-la para verificar se é viável ou não. Dolabela (1999, p. 20) destaca que existem “[...] dois processos básicos para a criação de uma empresa: a formação de uma ideia e o



caminho para sua validação por meio do Plano de Negócios”, assim, além de ter a ideia, é preciso planejá-la antes de colocá-la em prática.

O Plano de Negócios não é uma garantia de sucesso, mas um guia para alcançá-lo, uma maneira de tentar diminuir esses riscos, como afirma Dolabela (1999, p. 22) “[...] não há como garantir o sucesso de um empreendimento. O que se busca são elementos que permitam a diminuição do risco, e não a sua eliminação”, assim como o SEBRAE (2002) afirma que o sucesso de qualquer negócio depende de um bom planejamento, assim é possível prevenir-se contra os riscos que o negócios porra vir a oferecer.

Este planejamento deve servir ao empreendedor como um auxílio na tomada de decisão, podendo ser modificado de acordo com os objetivos do negócio e com a variação do mercado. Para Chér (2002, p. 27) “o sucesso depende de criteriosa autoanálise, de um plano de negócios, do conhecimento sobre o segmento de mercado em que se pretende atuar”, Dornelas (2005, p. 97) também considera o Plano de Negócios uma ferramenta primordial para alcançar o sucesso,

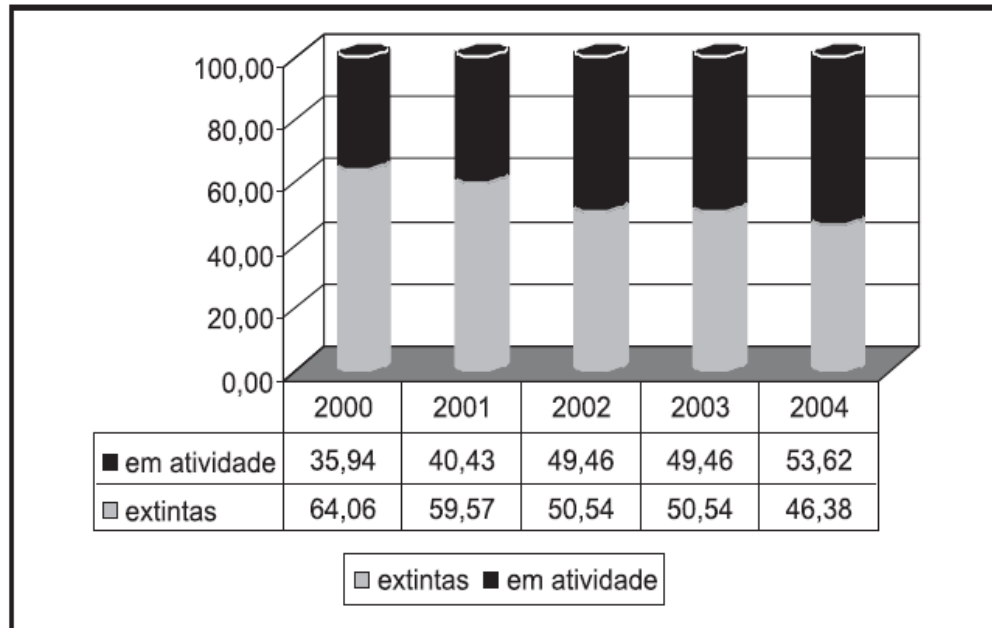
Que seja uma ferramenta para o empreendedor expor suas ideias em uma linguagem que os leitores do plano de negócios entendam e, principalmente, que mostre viabilidade e probabilidade de sucesso em seu mercado.

## 1.1 TEMA E PROBLEMA DA PESQUISA

O despreparo dos empreendedores é um dos maiores fatores que leva ao insucesso, Dolabela (1999) afirma esse constatação pelo fato de que há pessoas que abrem suas empresas por não terem outra opção, ficaram desempregados e a única possibilidade que enxergam para contornarem a situação e/ou serem independentes é abrindo um novo negócio. Às vezes, esses empresários nunca atuaram na área em que estão entrando, não fazem planejamento, nem nunca ouviram falar de Plano de Negócios.

O SEBRAESC (2005) realizou uma pesquisa com objetivo de conhecer estaticamente os motivos pela alta taxa de mortalidade nas empresas de Santa Catarina. É demonstrado na Figura 1 o percentual de empresas que iniciaram suas atividades no ano de 2000 e que sobreviveram ou foram extintas até o final de 2004.

O índice de mortalidade das empresas varia de 46,38% a 64,04% entre empresas de 1 a 5 anos de vida, apesar de esse índice estar diminuindo cada vez mais, é preciso encontrar meios para fugir dessa estatística e garantir um sucesso empresarial.



**Figura 1: Estatísticas percentuais de sobrevivência e mortalidade das empresas do Estado de Santa Catarina.**

Fonte: SEBRAESC (2005)

Na tentativa de tentar diminuir essa alta taxa de mortalidade de empresas – como foi demonstrado na Figura 1 – é preciso planejar os riscos do empreendimento, uma das maneiras de ser feita essa análise é utilizando o Plano de Negócios.

De acordo com pesquisa realizada pelo SEBRAE (2008), a cada 100 empreendimentos abertos no Brasil 35% deles não completam um ano, 46% não completam dois anos de vida empresarial e 56% desaparecem aos três anos de atividade. O próprio SEBRAE (2008) ainda destaca que “O Plano de Negócios é o melhor instrumento para traçar um retrato fiel do mercado, do produto e das atitudes do empreendedor”.

Portanto, usando como ferramenta de planejamento o Plano de Negócios, este trabalho tem como principal objetivo responder a questão: É viável abrir um escritório de contabilidade em Florianópolis, SC?

## 1.2 OBJETIVOS

Aqui são abordados os objetivos geral e específicos.

### 1.2.1 Objetivo Geral

Analisar a viabilidade da abertura de um escritório de contabilidade em Florianópolis, SC, usando como ferramenta o Plano de Negócios.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Caracterizar a empresa, os serviços prestados e a sua estrutura;
- b) Detalhar a equipe técnica e sua respectiva área de atuação;
- c) Diagnosticar os concorrentes diretos e indiretos;
- d) Identificar os clientes em potencial;
- e) Calcular qual será o investimento inicial, assim como os gastos fixos e variáveis de um escritório de contabilidade;
- f) Realizar o planejamento financeiro em um cenário positivo e negativo.

## 1.3 JUSTIFICATIVA

Os motivos mais comuns identificados em pessoas que almejam ter seu próprio negócio, segundo pesquisa feita por Degen (2009, p. 10), em ordem de importância para os entrevistados, são:

- *Vontade de ganhar muito dinheiro*, mais do que seria possível na condição de empregado.
- *Desejo de sair da rotina do emprego* e levar suas próprias ideias adiante.
- *Necessidade de provar a si e aos outros* que é capaz de realizar um empreendimento.
- *Desejo de desenvolver algo que traga reconhecimento e benefícios*, não só para si, mas para a sociedade.

Analisando o mercado considera-se que a contabilidade é um ramo que oferece oportunidades, pois como define o artigo 1.179 da Lei 10.406/02, todo empresário ou sociedade empresária é obrigado a seguir um sistema de contabilidade, ou seja, todo empreendimento precisa, por obrigatoriedade, de um contador.

De acordo com dados de uma pesquisa realizada pelo CFC (2011), em 2010 havia 495.584 contadores e técnicos em contabilidade e 76.283 empresas de contabilidade no Brasil. Somente em Santa Catarina no ano de 2010 havia um total de 13.425 contadores. Para atuar em uma área tão competitiva, é preciso se destacar buscando um diferencial, planejando e estudando o mercado.

Para tornar o sonho do negócio próprio realidade os empreendedores são levados, cada vez mais, a pensar sobre os fatores que envolvem seu projeto e a planejar antecipadamente e detalhadamente antes de iniciar suas atividades. Machado (2010, p. 26) supõe que “a verificação de viabilidade é necessária porque as decisões estratégicas de investimento geralmente envolvem grandes volumes de recursos e riscos”, verificando a viabilidade tenta-se diminuir a chance de insucesso no negócio.

Como afirma Degen (2009, p. 18) “os riscos financeiro e profissional de iniciar um negócio próprio são muito menores do que se imagina se o negócio for bem planejado”, sendo assim, o planejamento é uma questão fundamental e deve ser bem analisado antes de iniciar a execução do projeto.

Segundo constatações feitas por pesquisas realizadas pelo SEBRAE (2009), Marion (2007) e Vox Populli (2005) as principais causas para o alto índice de mortalidade das pequenas empresas brasileiras são: problemas relacionados à gestão deficiente do negócio, a falta de planejamento prévio, ausência de estudo e de conhecimento no mercado, carência de mão de obra qualificada e causas econômicas.

Para tentar evitar essas estatísticas é indicada a realização de um planejamento, Hermanson (2011) propõe que a maneira mais eficiente de

demonstrar que um negócio é viável, sustentável e que possui condições de obter sucesso é através de um Plano de Negócios, em que são analisados os aspectos mercadológicos, operacionais, jurídicos e financeiros do empreendimento explorado, de forma lógica, estruturada e profissional.

Baseando-se nesses fatos, justifica-se o estudo da análise da viabilidade da abertura de um escritório contábil em Florianópolis pela perspectiva do Plano de Negócios.

#### 1.4 METODOLOGIA DA PESQUISA

Pesquisa é definida por Gil (2007, p. 17) como “[...] o procedimento racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos”.

Para elaborar uma pesquisa é necessário fazer um planejamento de como esta será efetuada. Para Gil (2007, p. 19) este planejamento é muito importante, pois “como toda atividade racional e sistemática, a pesquisa exige que as ações desenvolvidas ao longo desse processo sejam efetivamente planejadas [...] o planejamento da pesquisa pode conferir maior eficiência à investigação para em determinado prazo alcançar o conjunto das metas estabelecidas”.

##### 1.4.1 Enquadramento da pesquisa

Este trabalho, em uma visão geral, se trata de uma pesquisa descritiva. Gil (2007, p. 42) esclarece que “[...] as pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o estabelecimento de relações entre variáveis”.

Visando a abordagem do problema, existem duas perspectivas para a realização da pesquisa em que este se enquadra: o método quantitativo e o método qualitativo. O primeiro método busca garantir a precisão dos resultados.

Como o próprio nome indica, caracteriza-se pelo emprego da quantificação tanto nas modalidades de coleta de informações, quanto no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas, desde as mais simples como percentual, média, desvio-padrão, às mais complexas, como coeficiente de correlação, análise de regressão etc.

[...]

Amplamente utilizado na condução da pesquisa, o método quantitativo representa, em princípio, a intenção de garantir a precisão dos resultados, evitar distorções de análise e interpretação, possibilitando, conseqüentemente, uma margem de segurança quanto às inferências (RICHARDSON e PERES, 1999, p. 70).

Quanto ao método qualitativo,

os estudos que empregam uma metodologia qualitativa podem descrever a complexidade de determinado problema, analisar a interação de certas variáveis, compreender e classificar processos dinâmicos vividos por grupos sociais, contribuir no processo de mudança de determinado grupo e possibilitar, em maior nível de profundidade, o entendimento das particularidades dos comportamentos dos indivíduos (RICHARDSON e PERES, 1999, p. 80).

#### **1.4.2 Procedimento para a coleta e análise de dados**

Os dados coletados para a realização deste trabalho foram feitos por meio de pesquisa bibliográfica, com consulta em livros, monografias, dissertações, pesquisas pela internet, revistas especializadas e outros documentos; além do conhecimento e experiência prática do autor em um escritório de contabilidade que atende apenas micro e pequenas empresas da Grande Florianópolis, SC.

#### **1.5 LIMITAÇÕES DA PESQUISA**

O estudo é limitado a um escritório de contabilidade que prestará serviços nas áreas fiscal, contábil, pessoal, legalização de empresas e consultoria, não envolvendo assuntos de perícia e auditoria.

Este estudo é voltado para o ano de 2012, pois por motivos pessoais os sócios do empreendimento em questão não poderão iniciar as atividades ainda no ano de 2011, portanto todas as projeções são voltadas para o início de 2012.

Pelo fato de o Plano de Negócios ser específico para cada empresa, este projeto não se aplica a outros tipos de negócios, mas pode ser devidamente modificado para que se aplique.

## 1.6 ORGANIZAÇÃO DA PESQUISA

O trabalho é dividido em quatro capítulos. O primeiro capítulo é composto pela introdução que apresenta o tema e o problema da pesquisa; pelos objetivos geral e específicos; justificativa do tema escolhido; a metodologia utilizada para a realização deste, assim como o enquadramento da pesquisa, o método para a coleta de dados e sua limitação.

No capítulo seguinte são abordados o referencial teórico, fundamentando e embasando a pesquisa. São tratados temas que envolvem a análise da viabilidade, planejamento, empreendedorismo, a empresa e o Plano de Negócios, assim como seus principais itens.

O terceiro capítulo traz a análise da viabilidade aplicada pelo Plano de Negócios verificando se é possível a abertura de um escritório de contabilidade.

O quarto capítulo apresenta as considerações finais da pesquisa, as conclusões e recomendações para futuros trabalhos.

Após são apresentadas as referências e os anexos e apêndices utilizados neste trabalho.

## 2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo trata sobre o embasamento teórico dos pontos principais para o estudo deste trabalho. É apresentado o conceito de planejamento; quem é o empreendedor e qual o seu papel perante a empresa; o que é a empresa, quais os tipos e tamanhos; as definições de Micro e Pequenas Empresas, foco deste trabalho; a natureza jurídica e o regime tributário; o conceito de Plano de Negócios, assim como sua estrutura e seus principais itens.

### 2.1 O PLANEJAMENTO

O planejamento é fundamental para que o empreendedor consiga alcançar suas metas e atingir o sucesso. É uma atividade necessária para a sobrevivência de qualquer empresa. Koogan e Houaiss (2000, p. 1266) o definem como: “Ação ou efeito de planejar. / Plano de trabalho pormenorizado. / Função ou serviço de preparação do trabalho”, por isso o planejamento é uma etapa que deve ser feita com muita atenção antes do projeto ser colocado em prática.

Koogan e Houaiss (2000, p. 1266) conceituam, também, Planejar como: “Traçar, fazer o plano de. / Projetar, fazer tensão de. / Programar, planificar. / Planear”. Para planejar é preciso conhecimento da área que está sendo abordada, segundo Pinson & Jinnett (1996 apud DORNELAS, 2005, p. 96) existem três fatores críticos relacionados ao planejamento:

1. Toda empresa necessita de um planejamento do seu negócio para poder gerenciá-lo e apresentar sua ideia a investidores, bancos, clientes etc.
2. Toda entidade provedora de financiamento, fundos e outros recursos financeiros necessita de um plano de negócios da empresa requisitante para poder avaliar os riscos inerentes ao negócio.
3. Poucos empresários sabem como escrever adequadamente um bom plano de negócios. A maioria destes são micro e pequenos empresários que não tem conceitos básicos de planejamento, vendas, marketing, fluxo de caixa, ponto de equilíbrio, projeções de faturamento etc. quando entendem o conceito, geralmente não conseguem coloca-lo objetivamente em um plano de negócios.



Em virtude desses aspectos Dornelas (2005) recomenda que o empreendedor tenha conhecimento detalhado do Plano de Negócios e que entenda para o que este será utilizado e qual será a função deste para o benefício da futura empresa.

Como Macedo (2010, p. 26) complementa “[...] um bom planejamento pode fazer mais por seu futuro do que muitos anos de trabalho e, em geral, é o diferencial entre sonhadores e realizadores”, indicando, assim, que o planejamento é uma questão fundamental para qualquer atividade que se deseja realizar.

## 2.2 O EMPREENDEDOR

O conceito de empreendedor é trazido por diversos autores de visões diferentes, como Schumpeter (1949, *apud* DORNELAS, 2005, p. 39) que o define como “aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”, é aquele que vê sucesso nos lugares que outras pessoas não enxergaram.

Já Dolabela (1999, p. 28) traz este conceito sobre a visão de Filion (1991): “um empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões”. O empreendedor vê em suas ideias a oportunidade de um negócio e se esforça para concretizá-la.

Há ainda Dornelas (2005, p. 39) que conceitua empreendedor como “[...] aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados”, o empreendedor não pode ser um sonhador, é necessário que mantenha os pés no chão e analise os riscos para que o projeto seja vantajoso.

Para Fernandes (2010, p. 108) a definição de empreendedor é “[...] aquele que se realiza empreendendo algo; sua satisfação é a própria materialização da ideia [...]”, ele tem que ter vontade de crescer, para poder alcançar os seus objetivos e encontrar essa realização pessoal.

Dornelas (2005, p. 39) ainda constata que em qualquer conceito de empreendedorismo destacam-se as seguintes características do empreendedor:

1. Iniciativa para criar um negócio e paixão pelo que faz.
2. Utiliza os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive.
3. Aceita assumir os riscos calculados e a probabilidade de fracassar.

Apesar de os autores citados anteriormente terem julgamentos um pouco divergentes sobre o conceito de empreendedor, a opinião que se mantém é a de que este é aquela pessoa que busca seus ideais, que transforma seus sonhos em realidade, mas que para isso planeja para poder evitar os imprevistos que surgem quando se inicia um novo projeto.

Degen (2009, p. 15) une as opiniões de três autores – Bernard Shaw, Schumpeter e McClelland – para descrever o perfil do empreendedor de sucesso:

- Alguém que não se conforma com os produtos e serviços disponíveis no mercado e procura melhorá-los. É o inconformismo de Shaw.
- Alguém que, por meio de novos produtos e serviços, procura superar os existentes no mercado. É o agente do processo de destruição da perspectiva de Schumpeter.
- Alguém que não se intimida com as empresas estabelecidas e as desafia com seu novo jeito de fazer as coisas. É a necessidade de realizar de McClelland.

Esse perfil sugerido pelos autores é a descrição do que seria um empreendedor de sucesso: aquele que assume riscos para tornar sua ideia realidade e tornar-se um empresário bem sucedido.

Para se tornar um empreendedor Dornelas (2001, p. 42) afirma que existe um processo que envolve quatro fases: 1. identificar e avaliar a oportunidade; 2. desenvolver o plano de negócios; 3. determinar e captar os recursos necessários; e 4. gerenciar a empresa criada”. Para que a próxima fase do processo empreendedor comece não precisa, necessariamente, que a fase anterior tenha terminado, apesar de ser uma sequência. O Quadro 1 descreve mais detalhadamente as atividades relativas a cada fase do processo empreendedor.

Fase 1. Identificar e avaliar a oportunidade	Fase 2. Desenvolver o plano de negócios	Fase 3. Determinar e captar os recursos necessários	Fase 4. Gerenciar a empresa criada
<ul style="list-style-type: none"> <li>- criação e abrangência da oportunidade</li> <li>- valores percebidos e reais da oportunidade</li> <li>- riscos e retornos da oportunidade</li> <li>- oportunidade <i>versus</i> habilidades e metas pessoais</li> <li>- situação dos competidores</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sumário executivo</li> <li>2. O conceito do negócio</li> <li>3. Equipe de gestão</li> <li>4. Mercado e competidores</li> <li>5. Marketing e vendas</li> <li>6. Estrutura e operação</li> <li>7. Análise estratégica</li> <li>8. Plano financeiro</li> <li>9. Anexos</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- recursos pessoais</li> <li>- recursos de amigos e parentes</li> <li>- <i>angels</i></li> <li>- capitalistas de risco</li> <li>- bancos</li> <li>- governo</li> <li>- incubadoras</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- estilo de gestão</li> <li>- fatores críticos de sucesso</li> <li>- identificar problemas atuais e potenciais</li> <li>- implementar um sistema de controle</li> <li>- personalizar a gestão</li> <li>- entrar em novos mercados</li> </ul>

**Quadro 1: As quatro fases do processo empreendedor**

Fonte: Adaptado de Dornelas (2001, p. 42)

Dornelas (2001, p. 38) considera que o processo empreendedor envolve todas as atividades e ações referentes à criação de novas empresas.

Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo, de valor. Em segundo, o empreendedorismo requer devoção, o comprometimento e o esforço necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro, o empreendedorismo requer ousadia, que se arrumem riscos calculados, que se tomem decisões críticas e que não se desanime com as falhas e erros.

Degen (2009, p. 26) divide o processo empreendedor em cinco fases: 1. Escolher; 2. Criar; 3. Planejar; 4. Desenvolver; e 5. Colher.

Na primeira, ele deve escolher e conhecer a oportunidade do negócio. Na segunda, deve desenvolver o conceito do negócio, os atributos de valor da oferta, prever e administrar os riscos, avaliar o potencial de lucro e de crescimento e definir a estratégia competitiva do negócio para entrar no mercado. Na terceira, deve fazer o plano de negócio, conseguir os recursos financeiros e inicia-lo. Na quarta, ele precisa organizar e administrar o negócio para promover seu crescimento e transformá-la em um sucesso. Na quinta, é necessário colher, no momento certo, a justa recompensa pelo sucesso do negócio.

Conforme Dornelas (2001) e Degen (2009), a principal fase do processo empreendedor é a de desenvolver o Plano de Negócios, ou seja, montá-lo para captar os recursos financeiros e viabilizar o projeto.

Teixeira (2000, *apud* SOUZA, 2009) traz o conceito de empreendedorismo como sendo o ato de transformar, descobrir, ousar, sonhar para frente, dar função e vida a produtos antigos.

## 2.3 A EMPRESA

A enciclopédia de Koogan/ Houaiss (2000, p. 574) traz como definição de empresa: “execução de um projeto; cometimento, empreendimento. / Unidade econômica de produção: *existem empresas privadas, públicas e de economia mista.* / Negócio, sociedade comercial.”, ou seja, assim como Fernandes (2010) considera, empresa é uma entidade que tem como objetivo principal o lucro.

A definição de empresa de acordo com o Código Civil, na Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002, artigo 966, é a seguinte:

Art. 966. Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.

Parágrafo único. Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa.

Portanto, como afirma Gonçalves (2011), empresa é a atividade econômica organizada para produção ou circulação de produtos ou serviços. As empresas podem ser divididas de diversas formas, de acordo com o setor econômico em que atuam, a quantidade de sócios, o porte, fins e objetivos e organização ou natureza.

De acordo com a natureza, a empresa pode ser definida como sociedade comercial ou civil. Do ponto de vista de Chér (2002), a sociedade comercial pratica atos de comércio com fins lucrativos, podendo participar do setor primário ou secundário, que são os setores agrícolas e industriais, respectivamente. Já a sociedade civil tem como objeto fundamental o terceiro setor que é a prestação de serviços também com fins lucrativos.

Em relação à quantidade de sócios, a empresa pode ser individual ou sociedade. A individual, de acordo com o SEBRAE (2011), é o empresário que exerce em nome próprio atividade empresarial; já a empresa em forma de sociedade é aquela em que há a reunião de duas pessoas ou mais para a exploração, em conjunto, de atividade econômica. Essas sociedades variam, também, conforme a responsabilidade dos sócios, podendo ser limitada ou ilimitada. A sociedade ilimitada, segundo In Infopédia, é aquela em que:

Sociedades em que todos os sócios são responsáveis, sem qualquer limite, por todas as dívidas contraídas pela sociedade, sendo-lhes exigido o

respectivo pagamento nem que para isso tenham de vender o seu patrimônio pessoal.

Um exemplo de sociedade de responsabilidade ilimitada é a sociedade em nome coletivo, ou seja, os indivíduos formam a sociedade e todos concordam em fornecer uma parcela do trabalho. Recebem uma parcela do lucro e partilham todos os prejuízos e todas as dívidas.

A sociedade ilimitada é aquela em que todas as pessoas que compartilham desse negócio estão envolvidas seja no lucro ou no prejuízo. Caso a empresa não sobreviva os sócios são responsáveis por todas as dívidas por ela geradas. Já a sociedade limitada pode ser dividida em sociedade por cotas ou sociedade anônima, Chér (2002, p. 163) traz o conceito dessas duas formas:

A sociedade por cotas (Ltda.) é aquela composta por duas ou mais pessoas propostas a realizar juntas uma atividade econômica lucrativa, na qual respondem solidariamente pela integralização do capital social. Uma vez integralizada as cotas, liberam-se os sócios de qualquer responsabilidade nada mais devendo à sociedade ou aos seus credores, permanecendo o patrimônio particular dos sócios a salvo dos compromissos decorrentes das obrigações sociais.

Nessas sociedades, cuja atividade pode ser comercial, industrial ou de prestação de serviços, o capital é dividido em cotas, enquanto nas sociedades anônimas ele é dividido em ações.

Na sociedade Limitada, em caso de falência da empresa, nenhum patrimônio dos sócios ficará comprometido para saldar as dívidas da empresa.

Quanto ao porte das empresas, o Decreto Lei 5.028, de 31 de março de 2004, em seu artigo 1º estipula que para se enquadrar como microempresa a pessoa jurídica ou firma mercantil individual deve ter receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos); e para ser uma empresa de pequeno porte esta deve possuir receita bruta anual superior a R\$ 433.755,14 (quatrocentos e trinta e três mil, setecentos e cinquenta e cinco reais e quatorze centavos) e igual ou inferior a R\$ 2.133.222,00 (dois milhões, cento e trinta e três mil, duzentos e vinte e dois reais). A Lei nº 10.165, de 27 de dezembro de 2000, em seu artigo 17-D estabelece que:

II – empresa de médio porte, a pessoa jurídica que tiver receita bruta anual superior a R\$ 1.200.000,00 (um milhão e duzentos mil reais) e igual ou inferior a R\$ 12.000.000,00 (doze milhões de reais); (AC)

III – empresa de grande porte, a pessoa jurídica que tiver receita bruta anual superior a R\$ 12.000.000,00 (doze milhões de reais). (AC)

As pequenas empresas podem ser classificadas, de acordo com a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, como Microempresa, Empresa de Pequeno Porte e Pequeno Empresário:

- I. **Microempresa** – ME, quando a pessoa jurídica auferir, ao longo do ano-calendário, receita bruta de até R\$ 240.000,00.
- II. **Empresa de Pequeno Porte** – EPP, nos casos em que a pessoa jurídica auferir em cada ano-calendário, receita bruta situada entre R\$ 240.000,00 e R\$ 2.400.000,00.
- III. **Pequeno Empresário** – O legislador do Simples Nacional, ao fazer referência ao pequeno empresário de que tratam os art. 970 e 1.179 da Lei nº 10.406/02, estabeleceu aquele tratamento mais diferenciado ainda. (grifo do autor).

Segundo a Lei Complementar nº 123/06, o pequeno empresário é aquele que auferir receita bruta anual de até R\$ 36.000,00 e exerce sua atividade por meio de firma individual caracterizada como microempresa, este possui tratamento diferenciado e simplificado, também conhecido como Micro Empreendedor Individual (MEI).

A Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002, em seu artigo 966, considera a microempresa ou empresa de pequeno porte como sendo a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas.

Já a Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007, no artigo art. 3º define que empresa de grande porte é a sociedade ou conjunto de sociedades sob controle comum, que auferir, no exercício social anterior, ativo total superior a R\$ 240.000.000,00 (duzentos e quarenta milhões de reais) ou receita bruta anual superior a R\$ 300.000.000,00 (trezentos milhões de reais).

Há, ainda, a classificação utilizada pelo SEBRAE Nacional em que divide as empresas como micro, pequena, média e grande de acordo com o número de empregados. Essa classificação foi definida pelo IBGE, para fins bancários, ações de tecnologia, exportação e outros. O Quadro 2 apresenta essa classificação.

Assim, é possível distinguir os diversos tipos de empresas de acordo com o enquadramento em que elas se encaixam, podendo ser uma microempresa limitada comercial, ou até mesmo uma grande empresa limitada prestadora de serviços.

<b>Indústria</b>	<b>Nº de empregados</b>
Micro	1 a 19
Pequena	20 a 99
Média	100 a 499
Grande	Acima de 500
<b>Comércio e Serviços</b>	<b>Nº de empregados</b>
Micro	1 a 9
Pequena	10 a 49
Média	50 a 99
Grande	Acima de 100

**Quadro 2: Classificação do porte da empresa de acordo com o número de funcionários.**

Fonte: Adaptado de Dolabela (1999, p. 133).

Quanto aos fins e objetivos, pode ser com fins lucrativos, a qual sempre busca o lucro para distribuir aos sócios, segundo Wikipédia (2011) lucro é o retorno positivo de um investimento feito por um indivíduo ou uma pessoa nos negócios. E empresas sem fins lucrativos são organizações de natureza jurídica sem fins de acumulação de capital para o lucro dos seus diretores. Todo seu lucro deve ser reinvestido em estrutura ou outras áreas da pessoa jurídica.

## 2.4 A CONTABILIDADE

Marion (2007) considera a contabilidade uma ciência social que estuda o comportamento dos itens que integram o patrimônio em função das ações humanas, esta é regida pelo Decreto Lei nº 9.295/46 que definiu as atribuições do Contador e do Guarda-livros e criou o Conselho Federal de Contabilidade. Esta Lei define, em seu artigo 25 quais são os serviços atribuídos ao profissional contábil:

- a) Organização e execução de serviços de contabilidade em geral;
- b) Escrituração dos livros de contabilidade obrigatórios, bem como de todos os necessários no conjunto da organização contábil e levantamento dos respectivos balanços e demonstrações;
- c) Perícias judiciais ou extra-judiciais, revisão de balanços e de contas em geral, verificação de haveres, revisão permanente ou periódica de escritas, regulações judiciais ou extra-judiciais de avarias grossas ou comuns, assistência aos Conselhos Fiscais das sociedades anônimas e quaisquer outras atribuições de natureza técnica conferidas por lei aos profissionais de contabilidade. (CRCSC, 2008, p. 16).

Para prestar esses serviços o profissional deve ser devidamente graduado e registrado no CRC respectivo à sua região. De acordo com esses serviços capacitados ao profissional contábil é possível listar as áreas em que este profissional pode atuar, Marion (2007) afirma que a contabilidade é uma das áreas que mais oferecem oportunidades, podendo atuar como contador, auditor, analista financeiro, perito contábil, consultor contábil, professor de contabilidade, pesquisador contábil, podendo atuar também em cargos públicos e administrativos.

Marion (2007) ainda conceitua contabilidade como sendo o sistema de informação destinado a ajudar os usuários na tomada de decisão, os usuários podem ser qualquer pessoa, física ou jurídica, que esteja interessado em conhecer dados de uma entidade.

A contabilidade vive em constantes mudanças, para manter-se no mercado o profissional contábil precisa estar sempre se atualizando, como afirma Ross (2010),

[...] nos tempos de hoje têm sido cada vez mais exigidos, necessitando de qualificação permanente, para poder acompanhar com discernimento as contínuas mudanças das práticas contábeis, justificando a grande evolução desta nobre profissão que avança na imersão social, em sintonia com os bons procedimentos éticos e muita dignidade profissional.

As principais mudanças no cenário contábil foram: a inclusão da Lei 11.638/07 que inseriu o Brasil no rumo da contabilidade internacional aos moldes do IFRS (*International Financial Reporting Standard*), a Lei 11.941/09 que instituiu o RTT (Regime Tributário de Transição), o SPED (Sistema Público de Escrituração Digital) e a IN RFB nº 949/09, com a criação de um novo Programa denominado FCONT (Controle Fiscal Contábil de Transição), juntamente com a regulamentação do RTT. Essas mudanças só acrescentam positivamente à profissão do contador, tornando-a cada vez mais valorizada no mercado, Faraco (2009) afirma que:

a convergência das normas contábeis aos padrões internacionais, bem como o SPED, dá um novo “status” à profissão contábil, valorizando-a e tornando-a imprescindível a toda organização que almeja crescer de forma sustentada e ter uma gestão moderna, conectada com o que acontece no mundo.

Mudanças como essas agregam cada vez mais benefícios à profissão contábil, deixando para trás a figura do contador como sendo apenas aquela pessoa



que registra as notas e emite guias de recolhimento de tributos, como é comumente conhecida/estereotipada.

## 2.5 ANÁLISE DE VIABILIDADE

Na busca de reduzir os riscos faz-se a análise de viabilidade que, segundo Machado (2010, p. 27) “é uma das maneiras de minimizar os riscos de um projeto, pois é possível constatar e analisar números e possibilidade de rendimentos e retornos”.

Woiler e Mathias (1996, *apud* MACHADO, 2010) explicam que projeto de viabilidade é um projeto de estudo e análise que procura verificar a viabilidade à nível interno da empresa. O processo de coleta e processamento de informações começa quando surge a ideia de investir, quando essas informações são devidamente analisadas permitem testar a viabilidade do projeto. O projeto deve ser estruturado de acordo com:

- *Aspectos econômicos*: mercado, localização e escala de produção;
- *Aspectos técnicos*: considerações referentes engenharia, processo de produção e arranjo físico;
- *Aspectos financeiros*: composição do capital, financiamentos, capital de giro, e outros;
- *Aspectos administrativos*: relativos à estrutura organizacional necessária para implantação do projeto;
- *Aspectos jurídicos e legais*: com relação às exigências legais necessárias;
- *Aspectos do meio ambiente*: associação do projeto à degradação do meio ambiente;
- *Aspectos contábeis*: com relação a metodologia de elaboração dos cronogramas financeiros e das projeções.

A verificação da viabilidade, de acordo com Machado (2010, p. 26), “é necessária porque as decisões estratégicas de investimento geralmente envolvem grandes volumes de recursos e riscos”, fazendo essa análise consegue-se encontrar os riscos do projeto e torná-los menores ou até evitá-los.

Na estrutura de Casarotto Filho e Kopittke (1992, *apud* MACHADO, 2010), um projeto deve ser composto por critérios *Econômicos*, *Financeiros* e *Imponderáveis*. Sendo que o critério econômico trata sobre a rentabilidade do

investimento, o financeiro mostra a disponibilidade de recursos e os imponderáveis são os fatores quantificáveis, através de regras de decisão explícitas ou intuitivas.

## 2.6 O PLANO DE NEGÓCIOS

Como foi visto anteriormente, o planejamento é primordial para que o empreendedor possa atingir o sucesso. Para o SEBRAE (2009) é no planejamento que se traça o caminho a ser seguido para atingir suas metas. Planejando, consegue-se organizar o negócio, identificar e tirar o melhor proveito das oportunidades.

O Plano de Negócios é uma forma de pensar sobre o futuro do empreendimento, em que lugar se quer chegar, o que fazer para evitar riscos e incertezas, que metas se quer atingir, como atingi-las mais rapidamente. Para Dornelas (2005) o Plano de Negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa.

Degen (2009, p. 210) diz que “o objetivo do plano do negócio é desenvolver um negócio de sucesso [...]”, planejando e detalhando os riscos que surgirão conforme o projeto é colocado no papel, com o intuito de conseguir contorná-los ou até mesmo evitá-los.

Dolabela (1999, p. 65) afirma que “atrás de uma oportunidade sempre existe uma ideia, mas somente um estudo de viabilidade, que pode ser feito através do Plano de Negócios, indicará seu potencial de transformar-se em um bom negócio”, o Plano de Negócios é uma forma de análise de viabilidade de uma ideia.

Para viabilizar esse projeto é preciso unir dados, assim como Degen (1989, p. 177) afirma “o plano é a formalização das ideias, das oportunidades, do conceito, dos riscos, das experiências similares, das medidas para minimizá-los, das respostas aos pré-requisitos, da estratégia competitiva [...]”, unindo esses quesitos o empreendedor pode montar seu Plano de Negócios.

Segundo o SEBRAE (2009) com o Plano de Negócios o empreendedor é capaz de examinar a viabilidade do empreendimento nos aspectos mercadológico, financeiro e operacional, pois este permite desenvolver formas de como o negócio deve ser conduzido. Com o Plano de Negócios o empresário pode avaliar o desempenho atual da empresa ao longo do tempo, podendo ser usado como planejamento estratégico, em que é revisado periodicamente para descobrir em que

ponto a empresa se desviou do rumo inicial e se esse desvio foi benéfico ou danoso, além de ser uma ferramenta de negociação, pois a maior parte dos financiadores ou investidores não colocará dinheiro em uma empresa sem antes ver o seu Plano de Negócios.

Para alcançar todos esses objetivos, o Plano de Negócios deve conter planos voltados para cada área da empresa. Degen (2009, p. 25) diz que

além do conhecimento adquirido, o plano de negócio deve conter o plano de marketing e vendas, o plano de operação e o plano financeiro, com projeção de fluxo de caixa e remuneração esperada, bem como a avaliação dos riscos financeiros do negócio e o plano de contingência para superá-los. O plano de negócios deve servir para testar a viabilidade do empreendimento e obter os recursos financeiros necessários antes de iniciá-lo.

Com um Plano de Negócios elaborado com o uso desses conceitos aumentam as chances de o candidato a empreendedor alcançar o sucesso.

### **2.6.1 A importância da elaboração de um Plano de Negócios**

Com o objetivo de verificar a viabilidade ou não de um negócio, Dolabela (1999) ensina que o Plano de Negócios é uma maneira de descrever o que é ou o que será a empresa, definindo o futuro do negócio: aonde ir, como ir mais rapidamente, o que fazer durante o percurso para diminuir riscos e incertezas, é uma ferramenta que possibilita que o empresário descubra os riscos do empreendimento a tempo de administrá-los ou até mesmo evitá-los.

O Plano de Negócios em si não garante o sucesso da empresa ou sua lucratividade, mas assim como Bernardi (2007) afirma que quando desenvolvido com boa qualidade, aumenta as chances do empreendimento. O desenvolvimento do Plano de Negócios conduz o empreendedor a concentrar-se na análise do ambiente de negócios, nos objetivos, nas estratégias, nas competências, na estrutura, na organização, nos investimentos e nos recursos necessários, bem como no estudo da viabilidade do negócio.

Para Dornelas (2005) o Plano de Negócios tem que, principalmente, mostrar viabilidade e probabilidade de sucesso em seu mercado e afirma que este é uma

ferramenta que se aplica tanto no lançamento de novos empreendimentos quando no planejamento de empresas já formadas.

O Plano de Negócios pode ser escrito para fins específicos, para obtenção de empréstimos, por exemplo. Dolabela (1999, p. 81) cita como possíveis pessoas interessadas em ler o Plano de Negócios:

o próprio empreendedor, sócios e empregados, sócios em potencial, parceiros em potencial (distribuidores, representantes), órgãos governamentais de financiamento, bancos, capitalistas de risco (para obtenção de recursos de qualquer fonte), grandes clientes atacadistas, distribuidores, franqueado.

É um guia que norteará todas as ações da empresa, mostrando as bases que o empreendedor precisa ter para poder tomar decisões com segurança sobre as questões do empreendimento.

Dornelas (2001) afirma que possuindo um bom Plano de Negócios, com um plano contínuo de acompanhamento e avaliação, fazendo os ajustes necessários conforme o passar do tempo, o empreendedor será capaz de identificar os riscos e propor planos para minimizá-los e até mesmo evitá-los; identificar os pontos fortes e fracos em relação à concorrência e o ambiente de negócio em que atua; conhecer o mercado e definir estratégias de marketing para seus produtos e serviços; analisar o desempenho financeiro do negócio, avaliar investimentos, retorno sobre o capital investido etc.

## **2.6.2 Estrutura do Plano de Negócios**

Dornelas (2005, p. 100) destaca que é impossível definir um modelo padrão de Plano de Negócios que seja universal, pois cada negócio tem suas particularidades e semelhanças, assim não existe uma estrutura rígida e específica para seguir. Porém qualquer Plano de Negócios deve possuir um mínimo de seções que proporcionem um entendimento completo do empreendimento. Estas seções são organizadas de forma a manter uma sequência lógica que permita a qualquer leitor de entender como a empresa é organizada, seus objetivos, produtos e serviços, mercado, estratégia de marketing e vendas e situação financeira.

Para Bernardi (2007) um Plano de Negócios deve possuir uma estrutura que contenha as seguintes partes: capa, índice, termo de confidencialidade, conceito do negócio, organização e estrutura, marketing, produtos e serviços, operações, recursos necessários, planejamento econômico-financeiro, proposta de implantação, sistemas de controle e monitoramento, sumário, anexos.

Uma estrutura mais detalhada é trazida por Cecconello e Ajzental (2008), em que é dividida em introdução, sumário, sumário descritivo, metodologia e cronograma, como demonstrado no Quadro 4.

<b>Introdução (porquê)</b>					
Fatos recorrentes observados					
Públicos	Demandas	Tecnologia	Rentabilidade	Aplicações	
<b>Indicadores de viabilidade aparente</b>					
<b>Sumário</b>					
Introdução	Metodologia	Compreensão do contexto	Concepção do negócio	Dimensionamento das operações	Análise de viabilidade
<b>Sumário descritivo (o quê)</b>					
	Compreensão do contexto	Concepção do negócio	Dimensionamento das operações	Análise de viabilidade econômico-financeira	
<b>Metodologia</b>					
	Abordagens metodológicas	Métodos de pesquisa	Tipos de pesquisa	Tipos de coleta	
<b>Cronograma (quando, quanto, quem)</b>					
Atividades	Prazos	Responsável	.....	Custos previstos	

**Quadro 3: Estrutura do Plano de Negócios**

Fonte: Adaptado de Cecconello e Ajzental (2008, p. 40)

A estrutura sugerida por Dornelas (2005, p. 105) para pequenas empresas prestadoras de serviço, foco deste trabalho, é a seguinte:

1. Capa
2. Sumário
3. Sumário Executivo
4. O Negócio
  - 4.1 Descrição do Negócio
  - 4.2 Descrição dos Serviços
  - 4.3 Mercado
  - 4.4 Localização

- 4.5 Competidores (concorrência)
- 4.6 Equipe Gerencial
- 4.7 Estrutura Funcional
- 5. Dados Financeiros
  - 5.1 Fontes dos Recursos Financeiros
  - 5.2 Investimentos Necessários
  - 5.3 Balanço Patrimonial (projetado para três anos)
  - 5.4 Análise do Ponto de Equilíbrio
  - 5.5 Demonstrativo de Resultados (projetado para três anos)
  - 5.6 Projeção de Fluxo de Caixa (horizonte de três anos)
  - 5.7 Análises de Rentabilidade
- 6. Anexos

Dentre as estruturas sugeridas, considera-se esta última a mais completa e mais voltada para a análise de viabilidade de um projeto.

### 2.6.3 Detalhamento dos itens de um Plano de Negócios

Dornelas (2005, p. 101) detalha todos os itens constituintes no modelo de Plano de Negócios que sugere, porém aqui serão apresentadas apenas as partes que constituem a estrutura do Plano de Negócios indicada para uma pequena empresa prestadora de serviços demonstrada na seção anterior:

**1. Capa.** É a parte mais visível, a embalagem, devendo conter o logo e o nome da empresa, endereço, telefone, nome do principal executivo ou contato e *e-mail*. Poderá conter também uma foto da empresa ou do produto ou serviço relacionado ao projeto, elucidativos e chamativos aos interessados. (BERNARDI, 2007, p. 172).

**2. Sumário.** O sumário deve conter o título de cada seção do Plano de Negócios e sua página respectiva, bem como os principais assuntos relacionados em cada seção. [...]

**3. Sumário Executivo.** [...] além de conter uma síntese das principais informações que constam no plano de negócios. Deve ainda ser dirigido ao público alvo do plano de negócios e explicitar qual o objetivo do plano de negócios em relação ao leitor.

[...]

**5. Descrição da Empresa.** Nessa seção deve-se descrever a empresa, seu histórico, crescimento, faturamento dos últimos anos, sua razão social, impostos, estrutura organizacional e legal, localização, parcerias, certificações de qualidade, serviços terceirizados etc.

[...]

**11. Plano Financeiro.** A seção de Finanças deve apresentar em números todas as ações planejadas para a empresa e as comprovações, por meio de projeções futuras (quanto necessita de capital, quando e com que propósito) de sucesso do negócio. Deve conter demonstrativo de fluxo de caixa com horizonte de, pelo menos, três anos; balanço patrimonial; análise do ponto de equilíbrio; necessidades de investimento; demonstrativos de resultados; análise de indicadores financeiros do negócio, como faturamento previsto, margem prevista, prazo de retorno sobre o investimento inicial (*payback*), taxa interna de retorno (TIR) etc.

**12. Anexos.** Esta seção deve conter informações adicionais julgadas relevantes para o melhor entendimento do plano de negócios. Por isso, não tem um limite de páginas ou exigências a serem seguidas. A única informação que não se pode esquecer de incluir é a relação dos *curricula vitae* dos sócios e dirigentes da empresa.

Não basta apenas criar esses tópicos, as seções devem ter uma ligação entre si de forma que o Plano de Negócios fique mais completo e de fácil compreensão para os leitores, Dornelas (2005, p. 108) afirma que:

[...] sua estrutura deve conter as seções antes apresentadas não de forma isolada e sim estreitamente relacionadas, a fim de completar o ciclo de planejamento do negócio, com ações coerentemente definidas e com projeções de resultados viáveis de se obter, com base em uma boa análise de mercado (fator crítico para a obtenção de um bom plano de negócios) e da situação atual da empresa.

A criação dos Planos de Marketing e Vendas, Operacional e Financeiro requer grande atenção do empreendedor, pois são eles que definirão a estratégia de vendas, a responsabilidade de cada pessoa dentro da empresa, quanto tempo levará para obter o retorno sobre o investimento, ou seja, define o rumo que o Plano de Negócios irá seguir.

#### 2.6.3.1 Plano de Marketing e Vendas

O plano de marketing, segundo Cecconello e Ajzental (2008) trata sobre a elaboração e implementação da estratégia de marketing, caracterizando um conjunto de ações táticas de marketing que, de forma dinâmica, devem estar atreladas ao planejamento estratégico geral da empresa.

Para que a empresa consiga definir qual será sua estratégia de marketing, Dornelas (2001, p. 149) indica que a empresa responda as questões: “[...] qual participação de mercado a empresa quer atingir, quanto quer vender, quanto quer lucrar, em quais segmentos e regiões, com que penetração de mercado, para quais consumidores e em qual prazo”. Respondendo a estas questões a empresa consegue definir seu objetivo e assim construir sua estratégia de marketing.

Para definir as estratégias de marketing, que são os meios e métodos que a empresa deverá usar para alcançar seus objetivos, Dornelas (2001) aconselha o uso dos 4P (quatro *pês*) que são: produto, preço, praça e propaganda/comunicação;

sendo que a empresa pode adotar estratégias específicas atuando sobre o composto de marketing do jeito que melhor favorecê-la. O empreendedor não pode esquecer que a estratégia de marketing está diretamente ligada à projeção de vendas, pois esta depende de como o produto está posicionado no mercado, sua política de preços, os canais de venda utilizados, as promoções e a distribuição do produto.

Detalhando os 4P recomendados por Dornelas (2001),

**Produto** – Direcionar o produto no mercado significa direcionar o produto para atender às expectativas e necessidades do cliente-alvo escolhido, no segmento de mercado definido. Com isso, a empresa estabelece uma imagem do produto junto aos clientes, tentando se diferenciar de alguma forma da concorrência. Dornelas (2001, p. 149).

**Preço** – [...] pela política de preços a empresa pode criar demanda para o produto, segmentar o mercado, definir a lucratividade da empresa, mudar a penetração no mercado, sempre tendo como referência o valor que o consumidor vê no produto e não o preço que a empresa acha que ele deve ter. Dornelas (2001, p. 150)

[...] a empresa deve estabelecer seu objetivo de mercado de forma clara e definir como irá atuar em relação à concorrência. Dornelas (2001, p. 150)

**Praça** – Os canais de distribuição envolvem as diferentes maneiras que a empresa pode adotar para levar o produto até o consumidor. Referem-se aos canais de marketing, à distribuição física e aos serviços ao cliente. Dornelas (2001, p. 151)

**Propaganda** – Três fatores devem ser considerados no plano de propaganda/comunicação da empresa: o pessoal envolvido, a propaganda e as promoções. A quantidade de pessoas e suas qualificações vão depender dos canais de distribuição escolhidos. Se a opção foi a venda direta, o efetivo de vendas deverá ser muito maior que em qualquer outro caso. Já a propaganda tem o objetivo de fazer com que uma mensagem atinja uma audiência selecionada, com o propósito de informar, convencer e reforçar o conceito do produto junto aos consumidores. Dornelas (2001, p. 152)

Para empresas prestadoras de serviços, Cecconello e Ajzentel (2008, p. 164) recomendam que devam ser adicionados aos 4P algumas particularidades comparada à entrega de um bem, tais como:

**Pessoas** são os indivíduos envolvidos na prestação de serviço (como são treinados, como se comportam na prestação de serviço, uniforme que usam etc.);

**Processos** são as atividades que as pessoas desempenham para realizar a prestação de serviço (verificação dos processos existentes realizados pelas pessoas para que a entrega ocorra dentro dos padrões estabelecidos, os processos que são criados, ensinados, monitorados e aperfeiçoados); e

**Physical evidence**, ou evidência física, que consiste no local onde a prestação de serviço é realizada (atendimento telefônico, consultório dentário, clínica médica, avião) e que tem uma importância relevante na prestação de serviço, pois, dada sua intangibilidade, esse fator físico contribui para a comunicação dos aspectos sobre a oferta realizada.

Utilizando os 4P de maneira correta e a favor da empresa, fica muito mais fácil e direcionada a criação do Plano de Marketing e Vendas. Dornelas (2001, p.



152) lembra ao empreendedor que a projeção de vendas deve ser feita com base em análise de mercado, na capacidade produtiva da empresa e na estratégia de marketing, “Dessa forma, essa projeção será mais realista e terá maior probabilidade de ocorrer conforme o planejado”, usando dados reais e confiáveis o empreendedor terá mais garantia de que a projeção de vendas chegue o mais próximo possível da realidade.

### 2.6.3.2 Plano Operacional

O Plano Operacional não precisa necessariamente de um tópico só para ele no Plano de Negócios, ele pode estar incluso na descrição do negócio, na estrutura funcional, porém é de extrema importância que ele esteja dentro do Plano de Negócio, pois, assim como Degen (2009, p. 215) explica “Ele detalha e complementa o ‘que’ deve ser feito, ‘quem’ deve fazê-lo, ‘quanto’ vai custar e ‘quando’ deve estar pronto para desenvolver o novo negócio”, ou seja, detalha as atividades de cada pessoa envolvida no novo empreendimento, como serão realizadas essas atividades, quanto custará e qual será o prazo para que sejam concluídas.

Além desse cronograma de atividades, Degen (2009) recomenda que o plano operacional também contenha o orçamento do desenvolvimento e a operação do novo negócio projetado para os dois ou três primeiros anos, esse orçamento normalmente é dividido em orçamentos específicos para cada atividade que será desenvolvida na empresa. De acordo com Degen (2009, p. 215) “O principal propósito do plano operacional do negócio é planejar seu desenvolvimento e operação no nível de detalhe necessário para o sucesso [...]”, assim, o plano operacional deve ser feito o mais fiel possível à realidade para obter os resultados desejados.

### 2.6.3.3 Plano Financeiro

O plano financeiro é a parte crucial do Plano de Negócios, é ele que vai definir se é realmente viável iniciar esse novo negócio ou não. Degen (1989) diz que essa análise deve ser clara e bem consubstanciada por meio de dados e da própria descrição do negócio, pois a análise financeira mostrará a real situação da empresa, podendo interessar possíveis investidores do negócio. Essa análise é baseada em projeções de vendas do plano de marketing e na estrutura de preços estipuladas pela empresa, para isso, Degen (2009) indica que a base desse plano financeiro deve ser a projeção de fluxo de caixa.

Dornelas (2001, p. 162) ainda destaca que o plano financeiro “[...] deve refletir em números tudo o que foi escrito até então nas outras seções do plano, incluindo investimentos, gastos com marketing, despesas com vendas, análises de rentabilidade do negócio etc.”, ou seja, deve incluir todos os gastos quem envolvem o negócio, a fim de poder calcular em quanto tempo o empresário conseguirá obter o retorno desse investimento. Dornelas (2001) ainda recomenda que o empreendedor estabeleça quais são as metas financeiras de seu negócio e, por intermédio das demonstrações financeiras e do planejamento financeiro, acompanhe e cumpra as respectivas metas ou redefina-as se necessário.

Dentre as demonstrações financeiras existentes, Dornelas (2001) e Degen (2009) recomendam que os principais demonstrativos a serem apresentados em um Plano de Negócios sejam: Demonstrativo de Resultados e Demonstrativo de Fluxo de Caixa, todos projetados com um horizonte de três anos, no mínimo, sendo que o Fluxo de Caixa deve ser detalhado mensalmente. E para analisar a viabilidade, esses mesmos autores recomendam o uso dos seguintes métodos: análise do ponto de equilíbrio, prazo de *payback*, Taxa Interna de Retorno (TIR) e Valor Presente Líquido (VPL).

A Demonstração do Resultado do Exercício, como o próprio nome diz, demonstra o resultado da confrontação das despesas e receitas da empresa em determinado período, conforme Marion (2007, p. 112) explica “[...] em cada final de período, todas despesas e receitas são transferidas para a *Demonstração do Resultado do Exercício*, e, no próximo período, apurar-se-á despesa e receita começando-se do zero [...]”, ou seja, as receitas e despesas não são cumulativas de ano para ano.

De acordo com a Lei 6.404/76, artigo 187, a Demonstração do Resultado do Exercício discriminará:

I - a receita bruta das vendas e serviços, as deduções das vendas, os abatimentos e os impostos;

II - a receita líquida das vendas e serviços, o custo das mercadorias e serviços vendidos e o lucro bruto;

III - as despesas com as vendas, as despesas financeiras, deduzidas das receitas, as despesas gerais e administrativas, e outras despesas operacionais;

IV - o lucro ou prejuízo operacional, as outras receitas e as outras despesas; (Redação dada pela Lei nº 11.941, de 2009)

V - o resultado do exercício antes do Imposto sobre a Renda e a provisão para o imposto;

VI - as participações de debêntures, empregados, administradores e partes beneficiárias, mesmo na forma de instrumentos financeiros, e de instituições ou fundos de assistência ou previdência de empregados, que não se caracterizem como despesa; (Redação dada pela Lei nº 11.941, de 2009)

VII - o lucro ou prejuízo líquido do exercício e o seu montante por ação do capital social.

§ 1º Na determinação do resultado do exercício serão computados:

a) as receitas e os rendimentos ganhos no período, independentemente da sua realização em moeda; e

b) os custos, despesas, encargos e perdas, pagos ou incorridos, correspondentes a essas receitas e rendimentos.

A DRE é, segundo Dornelas (2001, p. 165), “uma classificação ordenada e resumida das receitas e das despesas da empresa em um determinado período”. Com essa demonstração é possível apurar quanto a empresa está retornando de lucro aos investidores.

A Demonstração do Fluxo de Caixa, conforme Marion (2007) explica, é a demonstração da variação que a conta Caixa teve durante determinado período. Essa demonstração pode ser pelo método direto ou indireto. No método direto, é demonstrado, quanto entrou e saiu de dinheiro no Caixa, mostrando diretamente essa variação. Já o método indireto mostra quais foram as alterações no giro (Ativo Circulante e Passivo Circulante) que provocaram aumento ou redução no caixa, sem explicar diretamente as entradas e saídas de dinheiro.

Por ser uma demonstração que trata sobre a variação do caixa, Dornelas (2001) a considera como a principal ferramenta de planejamento financeiro do empreendedor. Analisando o fluxo de caixa de uma empresa o empresário pode decidir se é viável ou não vender produtos a prazo, conceder descontos, realizar queimas de estoques para fazer caixa. É uma ferramenta estratégica que auxilia no gerenciamento e planejamento das ações tomadas no dia-a-dia e no futuro da empresa.

Assim como Dolabela (1999) afirma, o fluxo de caixa permite que se possa observar os recursos financeiros disponíveis mensalmente depois que as receitas e

despesas foram calculadas. Assim sendo, Dolabela (1999) recomenda que seja utilizado o modelo de fluxo de caixa direto mostrado no Quadro 4.

O fluxo de caixa é uma ferramenta gerencial que, para Engração (2010, p. 38) “controla todas as movimentações dos recursos financeiros de um dado período, disponibilizando ao gestor informações pertinentes aos pagamentos e recebimentos realizados e a realizar e seus respectivos saldos”. Essa demonstração tem como principal objetivo indicar as sobras e faltas de caixa para o gestor poder planejar melhor suas ações.

<b>FLUXO DE CAIXA</b>	<b>ANO 1</b>	<b>ANO 2</b>	<b>ANO 3</b>
<b>1 Saldo de Caixa Inicial</b>			
<b>2. Total das entradas</b>			
2.1 Receitas vendas			
2.2 Receitas financeiras			
2.3 Outras receitas			
<b>3. Total das saídas</b>			
3.1 (-) Despesas com produção			
3.2 (-) Despesas com pessoal			
3.3 (-) Despesas com venda e marketing			
3.4 (-) Despesas gerais			
3.5 (-) Impostos			
3.6 (-) Despesas financeiras			
3.7 (-) Depreciação (não desembol.)			
<b>4. Saldo do período</b>			
<b>5. (-) Reserva de capital</b>			
<b>6. (+) Depreciação</b>			
<b>7. Fluxo Líquido de Caixa</b>			

**Quadro 4: Demonstração de Fluxo de Caixa Direto**

Fonte: Adaptado de Dolabela (1999, p. 236).

Dornelas (2001) considera também como uma ferramenta gerencial de grande utilidade o Ponto de Equilíbrio, pois este possibilita ao empresário saber quando o negócio começa a gerar lucro.

Martins (2008, p. 261) explica que o “[...] Ponto de Equilíbrio será obtido quando a soma das Margens de Contribuição totalizar o montante suficiente para cobrir todos os Custos e Despesas Fixos [...]”, ou seja, não há lucro nem prejuízo, é quando o lucro da venda cobre todos os custos. Portanto, para calcular o ponto de equilíbrio, o mesmo autor recomenda utilizar a seguinte fórmula:

$$PE = \frac{GF}{MCU}$$

Em que:

PE = ponto de equilíbrio operacional

GF = gastos fixos

MCU = margem de contribuição por unidade vendida

Martins (2008, p. 179) define margem de contribuição por unidade como sendo “[...] a diferença entre o preço de venda e o Custo Variável de cada produto; é o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou”. Martins (2008) também explica que custo variável é aquele custo que varia conforme a quantidade de produto, e o custo fixo é aquele que, independente da venda/produção ou não do produto, continuará sendo gerado.

Outro método utilizado para analisar a viabilidade de um projeto é o método *payback* que é definido por Garrison e Noreen (2001) como sendo o período de recuperação do investimento, o tempo que o projeto leva para compensar o seu custo inicial, em recebimentos de caixa por ele gerados. Esse método utiliza como base de cálculo o fluxo de caixa, por ser mais preciso, porém Longnecker et al (1997, *apud* Dornelas, 2001, p. 172) consideram que essa técnica apresenta duas fraquezas fundamentais: “[...] não leva em consideração o aspecto tempo em relação ao valor do dinheiro e não leva em consideração os fluxos de caixa recebidos após o prazo de *payback*”, portanto, as técnicas de fluxo de caixa descontado são as melhores formas de avaliar as decisões do investimento.

Para calcular a rentabilidade do novo negócio com base no fluxo de caixa descontado, Garrison e Noreen (2001) afirmam que existem dois métodos: o do valor presente líquido e o da taxa interna de retorno. No primeiro, o valor presente de todas as entradas de caixa de um projeto de investimento é comparado ao valor presente de todos os seus desembolsos. A diferença entre o valor presente de dois fluxos de caixa determina se o projeto é aceitável ou não.

Degen (1989) aconselha ao empreendedor que estipule uma taxa mínima de retorno (TR) do investimento. Essa taxa deve ser maior do que a taxa de aplicação que o empreendedor tem à disposição – por exemplo, a taxa de rentabilidade de um fundo de investimento como os títulos do tesouro nacional – para poder compensar seu maior risco no desenvolvimento do negócio. Para esse cálculo utiliza-se a seguinte equação:

$$VPL = -SCO + \frac{SC1}{(1+TR)} + \frac{SC2}{(1+TR)^2} + \dots + \frac{SCn}{(1+TR)^n}$$

Em que:

VPL = valor presente líquido do fluxo de caixa;

TR = taxa de retorno do período;

SCO = investimento inicial do negócio; e

SCn = saldo operacional de caixa no período n.

O Quadro 3 mostra como deve ser analisado o resultado do VPL, retratando quando o projeto deve ser aceitável ou não.

<b>Se o Valor Presente Líquido for...</b>	<b>Então o projeto será...</b>
Positivo	Aceitável, pois promete retorno maior do que a taxa de retorno exigida.
Nulo	Aceitável, pois promete retorno igual à taxa de retorno exigida.
Negativo	Inaceitável, pois promete retorno inferior à taxa de retorno exigida.

**Quadro 5: Análise do Valor Presente Líquido**

Fonte: Adaptado de Garrison e Noreen (2001)

E para calcular a TIR, Degen (1989, p. 169) diz que “[...] basta igualar o valor presente líquido (VPL) a zero na fórmula básica e calcular a taxa de retorno (TR) que, no caso, se iguala à taxa interna de retorno (TIR)”. Portanto a equação fica a seguinte:

$$VPL = -SCO + \frac{SC1}{(1+TIR)} + \frac{SC2}{(1+TIR)^2} + \dots + \frac{SCn}{(1+TIR)^n} = 0$$

Em que:

TIR = taxa interna de retorno do período do fluxo de caixa;

SCO = investimento inicial do novo negócio; e

SCn = saldo operacional de caixa no período n.

A taxa interna de retorno é definida por Garrison e Noreen (2001) como sendo o retorno prometido por um projeto durante a sua vida útil, é a taxa de desconto que anula o valor presente líquido de um projeto. Ao calcular a taxa interna de retorno, compara-se esta com a taxa mínima de retorno, se a taxa interna de

retorno for igual ou maior que a taxa mínima o projeto é aceitável, se não, ele é recusado. Considerando que a regra de preferência é: quanto maior a taxa interna de retorno, mais atraente é o projeto.

Esses índices visam responder perguntas que os investidores podem fazer a respeito de um projeto de um novo negócio, Longnecker et al (1997, *apud* DORNELAS, 2001, p. 171) traz algumas dessas questões e mostra qual índice traz a resposta para essa pergunta:

1. Retorno Contábil sobre o Investimento: responde à pergunta *Quantos reais em média são gerados por real médio de investimento?*
2. Prazo de *Payback*: responde à pergunta *Qual o prazo em que será recuperado o desembolso do investimento original?*
3. Técnica do fluxo de caixa descontado: responde à pergunta *De que modo o valor presente dos benefícios futuros do investimento se compara com o desembolso do investimento?*

Para calcular o Retorno Contábil sobre Investimento, Dornelas (2001) recomenda o uso da equação:

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro anual médio}}{\text{Valor declarado médio do investimento}}$$

Porém, essa análise não considera o valor do dinheiro em relação ao tempo.

Essas questões devem ser respondidas e devem constar no Plano de Negócios do candidato a empresário, tendo como finalidade a garantia de que seu empreendimento conseguirá atingir as expectativas.

### **3. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS**

Neste capítulo é elaborado o Plano de Negócios utilizando a abordagem que o autor José Carlos Dornelas sugere, apresentado no item 2.6.3 deste trabalho. Este Plano de Negócios é específico para uma pequena empresa prestadora de serviços do ramo contábil, situado no bairro Trindade, em Florianópolis, SC.

#### **3.1 PLANO DE NEGÓCIOS**

A ideia do escritório contábil surgiu a partir da experiência profissional do sócio 1, que trabalhou por cinco anos consecutivos em um escritório situado no bairro Ingleses, em Florianópolis, SC, juntamente com o seu sócio, também profissional da área contábil, na qual atua como profissional liberal. O sócio 2 já conta com um leque de clientes contribuindo desde já para o crescimento da futura empresa.

Este Plano tem por objetivo analisar se é viável ou não abrir esse escritório na região escolhida, tendo em vista que os dois sócios já atuam na área e possuem o mesmo objetivo que é o crescimento da empresa. O escritório terá como sede uma sala comercial no bairro Trindade, Florianópolis, SC.

Terá como missão ser uma organização contábil de referência na região de Florianópolis, consolidando e expandindo o reconhecimento público pelo profissionalismo e qualidade nos serviços prestados.

#### **3.2 O NEGÓCIO**

Trata-se de um escritório de contabilidade, sendo que Contabilidade é a ciência que estuda o patrimônio das entidades, analisando as áreas contábil, fiscal, pessoal e de legalização de uma empresa, instituição ou entidade governamental ou



não governamental. Sá e Sá (1995) definem a empresa de serviços contábeis como aquela que presta serviços profissionais de contador como a escrituração contábil, planejamento de contas, organização de serviços contábeis, auditoria, orientações sobre balanços, análises das situações da empresa através dos demonstrativos contábeis, organização das escritas de custos de produção.

### **3.2.2 Descrição do Negócio**

Por se tratar de um escritório contábil, ou seja, uma empresa prestadora de serviços encontra-se no setor terciário da economia. Os produtos ofertados serão a prestação de serviços que envolvem a área da contabilidade voltada para pessoa física ou jurídica, especialmente micro e pequenas empresas, associações, entre outras entidades.

Segundo dados da Junta Comercial de Santa Catarina, no ano de 2009 foram registradas 28.583 novas empresas e no ano de 2010, apenas no enquadramento de ME e EPP, foram registradas, respectivamente, 23.062 e 1.438 novas empresas. Assim, o mercado para o contador é bastante vasto, levando em consideração que todo empresário ou sociedade empresária tem por obrigatoriedade seguir um sistema de contabilidade.

Como a contabilidade está em constante mudança, é necessário que o profissional contábil esteja sempre atualizado com a legislação para melhorar a qualidade dos serviços oferecidos visando sempre o benefício que trará ao cliente. Já que a contabilidade é um sistema de informação destinado a auxiliar o usuário da contabilidade na tomada de decisão, o contador precisa estar sempre informado para poder repassar esses dados ao cliente.

Por se tratar da união de dois profissionais com um único objetivo, é considerada uma empresa contábil, formando, assim, uma sociedade por quotas limitadas, tributada por meio do Simples Nacional com alíquota de 6% sobre a prestação de serviços, conforme estipula o parágrafo 5º da Lei Complementar nº 123/06, em que os escritórios de serviços contábeis serão tributados conforme o Anexo III desta mesma Lei, a qual pode ser vista no Anexo 4 deste projeto.

### 3.2.3 Descrição dos Serviços

Um escritório de contabilidade pode ser dividido em áreas, que segundo o CRCSC (2008), combinado com Figueiredo e Fabri (2000) e Thomé (2001 *apud* SOUSA, 2003) cada área é responsável por determinados serviços, que são:

a) Contábil:

Competem a esta área os serviços de escrituração contábil, conciliação de contas, demonstrações financeiras e contabilidade gerencial, em que a escrituração contábil são os lançamentos contábeis feitos a partir de documentos fornecidos pelos clientes, que serão transformados nos livros Diário e Razão; a conciliação de contas é feita antes do encerramento da escrituração de todas as contas, passíveis e possíveis, são conciliadas as principais contas da movimentação bancária e representativas de débitos e créditos; após o encerramento da escrituração e conciliação das contas, emitem-se as demonstrações financeiras: balancetes mensais de verificação, balanço patrimonial, demonstração de lucros ou prejuízos acumulados e todas as demonstrações contábeis exigidas pela legislação fiscal e societária, assim como a análise dessas demonstrações; e a Contabilidade Gerencial fornece informações que auxiliam a tomada de decisão dos clientes. Além da elaboração do Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR), elaboração e entrega da Declaração de Informações Econômico-fiscais da Pessoa Jurídica (DIPJ), Demonstração da Apuração de Contribuições Sociais (DACON), Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais (DCTF);

b) Pessoal

Responsável pelas admissões, rescisões, folhas de pagamento, cálculo e apuração de encargos trabalhistas, obrigações mensais e anuais como o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED), Guia da Previdência Social (GPS), Guia de Recolhimento do FGTS (GFIP), Declaração de Imposto de Renda Retido na Fonte (DIRF), Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), Guia de Recolhimento de Contribuição Social (GRCS), Documento de Arrecadação de Receitas Federais (DARF), além de férias, exames periódicos e outros assuntos previdenciários e trabalhistas;

c) Fiscal

Cabe a este o registro das notas fiscais (entrada/saída/serviços), apuração de impostos (federais, estaduais e municipais), registro e escrituração de livros e demais obrigações mensais e anuais do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Serviço de Qualquer Natureza (ISSQN), SINTEGRA, baixas e inscrições perante as esferas Municipal, Estadual e Federal, solicitação de negativas e outros tributos e obrigações;

d) Legalização de Empresas

Os serviços prestados por este departamento são referentes à constituição de empresas, ou seja, a legalização de uma organização, incluindo seu cadastro nos diversos órgãos da esfera federal, estadual e municipal. Envolve também, alterações contratuais, extinção de empresas, registro de livros, solicitações de certidões (positivas e negativas), cadastro e etc.

e) Consultoria e Assessoria

Destinado a auxiliar e orientar o cliente no caso de dúvidas nas áreas tributária, contábil, fiscal, trabalhista, preenchimento de notas, cálculo de guias em atraso, informação sobre vencimento de impostos e contribuições, dúvidas sobre folha de pagamento, legislação e informações sobre toda rotina operacional vinculada aos serviços contratados com a empresa.

f) Expedição

Controla os protocolos de entrada e saída de documentos.

### 3.2.3.1 Valor dos Serviços

Segundo o Código de Ética do Contabilista, regido pela Resolução CFC nº 803/96, seu artigo 6º trata sobre o valor dos serviços prestados pelo profissional contábil, em que o contador deve fixar previamente o valor dos serviços, por contrato escrito, considerando alguns elementos como: a relevância, a complexibilidade e a dificuldade do serviço a executar; o tempo necessário para a realização do trabalho; a possibilidade de o profissional ficar impedido da realização de outros serviços; o resultado lícito favorável que para o contratante advirá com o serviço prestado; a

peculiaridade de tratar-se de cliente eventual, habitual ou permanente e o local em que o serviço será prestado.

A Federação dos Contabilistas do Estado de Santa Catarina (FECONTEC) estabeleceu uma tabela de honorários para o contador usar como base para estipular o preço dos serviços contábeis. Esses valores foram definidos com o uso de um Referencial de Custo Contábil (RCC) estipulado pela FECONTEC, o qual é atualizado mensalmente, porém o último mês em que foi atualizado foi janeiro de 2010. Para determinar o valor do custo dos serviços é multiplicada a Unidade Padrão de custo pelo valor do RCC. Essa tabela encontra-se no Apêndice 1 deste trabalho. Para calcular o valor dos serviços realizados será utilizada como base a tabela recomendada pela FECONTEC combinada com o Código de Ética do Contabilista. A Tabela 1 mostra o valor que será cobrado pelos honorários contábeis, em média, para o escritório em questão.

**Tabela 1: Valor dos Honorários Contábeis Sugeridos pela FECONTEC**

	<b>Sem Empregados</b>	<b>Até 3 Empregados</b>	<b>Mais de 3 Empregados</b>	<b>Média</b>
Simplex Nacional	R\$ 361,13	R\$ 505,59	R\$ 541,70	R\$ 469,48
Lucro Presumido	R\$ 650,01	R\$ 794,47	R\$ 830,58	R\$ 758,36
Lucro Real	R\$ 758,35	R\$ 902,81	R\$ 938,92	R\$ 866,70

Fonte: Elaborado pela autora.

Para chegar nesses valores, utilizou-se como base a tabela recomendada pela FECONTEC, porém para encontrar o valor dos honorários, foi feita a média conforme os tipos de atividades dos clientes (indústria, comércio e serviço), divididas pelo tipo de tributação e separados de acordo com o número de empregados. Vale ressaltar que para encontrar esta média utilizou-se como base o valor para até 100 lançamentos contábeis, considerando empresas sem empregados, com até três empregados e mais de três empregados. Chegou-se no valor final de R\$ 469,48 o honorário mensal cobrado para micro e pequenas empresas.

### 3.2.4 Mercado

O mercado de prestação de serviços contábeis é bastante concorrido, por isso, é importante manter sempre a qualidade no atendimento e nos serviços prestados, visando sempre a satisfação do cliente. Para Degen (1989, p. 134),

O contador experiente, assim como o advogado experiente, pode ser uma fonte importante de orientações sobre a melhor maneira de organizar a contabilidade e livros fiscais do novo negócio, bem como das formas para reduzir ou parcelar o pagamento de impostos.

Por isso, para manter um diferencial em relação à concorrência, o SEBRAE (2011) recomenda que o contador deva apresentar ao seu cliente a situação real do empreendimento, assessorando a formação de estratégias adequadas a fim de que o cliente consiga atingir suas metas e objetivos, fazendo com que cada serviço seja personalizado de acordo com o que o cliente deseja para o futuro.

Afinal, segundo Degen (1989, p. 132), “um cliente satisfeito é um multiplicador de referências positivas, indicando nosso estabelecimento para outros potenciais clientes”. A melhor propaganda de um serviço é a recomendação para outra pessoa de um serviço de qualidade.

Para conquistar novos clientes são necessárias dedicação e eficiência, mostrando qualidade nos serviços prestados e no atendimento ao cliente, mantendo-se flexível de acordo com a sua exigência. Como Degen (1989, p. 137) afirma:

os futuros clientes são os mais importantes colaboradores de um novo negócio em formação. São eles que podem orientar o futuro empreendedor sobre as suas necessidades, informando-lhes as necessidades que deve ser atendidas e o preço que estão dispostos a pagar para satisfazê-las. Por isso, é fundamental, para o sucesso do novo negócio, que o futuro empreendedor conheça os futuros clientes e ouça o que eles têm para dizer.

A fim de conquistar futuros clientes, o SEBRAE (2011) indica que uma boa estratégia para diferenciar-se é a especialização em um determinado segmento, por essa razão esta empresa de contabilidade será voltada a atender especialmente Microempresas e Empresas de Pequeno Porte situadas na região da Grande Florianópolis.

### 3.2.5 Localização

O escritório terá como sede uma sala comercial de 53,51 m<sup>2</sup>, onde serão instaladas três mesas com cadeiras da equipe de trabalho e mais duas cadeiras para receber os clientes, além dos armários, estantes e microcomputadores. Localiza-se em um bairro comercial, movimentado, próximo à Universidade Federal de Santa Catarina. Por ser um bairro comercial é propício para buscar futuros clientes.

### **3.2.6 Competidores (concorrência)**

Tão importante quanto identificar quem vai utilizar os serviços oferecidos pela empresa, é conhecer quem é a concorrência. Para Engraja (2010, p. 22) “concorrência é a disputa entre empresas que atuam no mesmo setor ou produzem um mesmo bem ou serviço com objetivo de angariar a maior parcela do mercado possível”, os concorrentes deste escritório serão, portanto, empresas de contabilidade que trabalham com micro e pequenas empresas da região da Grande Florianópolis, executando serviços contábeis nas áreas fiscal, contábil, pessoal e de regularização de empresas.

Entretanto, Dornelas (2001, p. 139) afirma que a concorrência não se limita apenas aos concorrentes diretos, aqueles que produzem produtos similares ao da empresa, há também os competidores indiretos, aqueles que de alguma forma chamam a atenção de seus clientes. Assim, é necessário considerar que além dos escritórios voltados às micro e pequenas empresas, serão concorrentes, também, os que possuem foco em médias e grande empresas ou prestam outros serviços contábeis não oferecidos pelo escritório em questão, como serviços de auditoria e perícia contábil.

Degen (1989) acredita que negócios com boa lucratividade possuem uma espécie de proteção contra os concorrentes como a boa localização do empreendimento, controle sobre matérias-primas, economia de escala, capital disponível, conhecimento técnico ou mercadológico. Porém, os negócios em fase de iniciação possuem apenas como proteção o conhecimento técnico ou mercadológico

e raramente possuem mais alguma dessas proteções. Assim, a única forma que esses empresários iniciantes têm de se proteger contra a concorrência é criando uma imagem de qualidade, confiança e bons serviços aos seus clientes.

A fim de se destacar da concorrência, Engraça (2010, p. 23) recomenda que o empresário deva prestar atenção e aprender com o mercado “[...]pois surge a necessidade de mudar alguns pontos internos e a forma de interagir com o mercado de uma forma geral, necessitando de eficientes estruturas gerenciais para que se diferenciem e se destaquem da concorrência”.

Para conseguir conquistar clientes, cobrindo a concorrência, é necessário investir muito em organização, estrutura, qualificação profissional, atendimento ao cliente, boa localização e um valor justo cobrado pelos serviços prestados. Dentre esses pontos, os sócios consideram que o principal foco está no atendimento ao cliente, pois são os clientes que definirão o sucesso da empresa.

Portanto, os pontos que serão priorizados para que o escritório consiga alcançar ou até superar o nível da concorrência são: o atendimento personalizado ao cliente, a qualidade do serviço prestado, ambiente e localização agradáveis aos olhos dos clientes, facilidade de acesso ao local, que conta com estacionamento privativo, além de ser bem localizado em ponto estratégico, pois é situado em área comercial, e bem conhecido da cidade.

### **3.2.7 Equipe Gerencial**

A equipe gerencial é composta por dois sócios. Além destes, serão contratados, a princípio, mais dois funcionários que auxiliarão nas tarefas condizentes a cada área do escritório de contabilidade. Os dois funcionários trabalharão meio período em horários alternados.

Cada sócio investirá inicialmente R\$ 15.000,00 (quinze mil reais) totalizando um capital social de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) divididos por 30.000 (trinta mil) quotas que equivalem a R\$ 1,00 (um real) cada. Portanto, o quadro societário da empresa fica de acordo com a Tabela 2:

**Tabela 2: Quadro Societário**

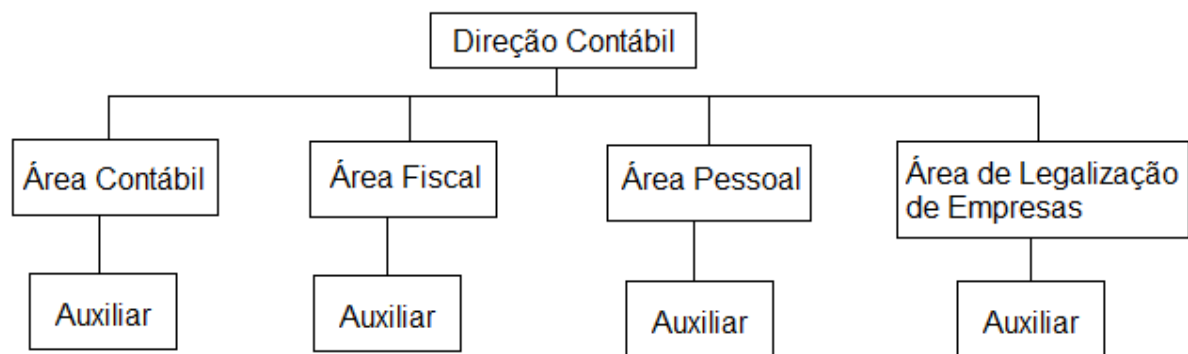
SÓCIO	QUOTAS	CAPITAL SOCIAL
Sócio 1	50%	15.000
Sócio 2	50%	15.000
<b>TOTAL</b>		<b>30.000</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

Esse investimento inicial dos sócios é resultante de poupança já realizada por estes, não sendo necessária a obtenção de empréstimos bancários.

### 3.2.8 Estrutura Funcional

A estrutura funcional da empresa é dividida pela direção técnica, departamentos contábil, fiscal, pessoal e de legalização de empresas, cada departamento possui um gerente e um encarregado, conforme o organograma representado pela Figura 4.

**Figura 2: Organograma de Empresa Contábil**

Fonte: Elaborado pela autora.

A direção contábil será composta pelos dois sócios. As áreas Contábil e Pessoal serão de responsabilidade do sócio 1 e as áreas de Legalização de Empresa e Fiscal de responsabilidade do sócio 2. Cada diretor terá um auxiliar que terá como função o que lhe for designado dentro das áreas que cada diretor atua.



### 3.3 DADOS FINANCEIROS

Aqui são demonstrados os investimentos necessários e as análises para verificar a viabilidade da abertura de um escritório de contabilidade. Foram feitas análises considerando um cenário positivo/realista e um cenário negativo.

#### 3.3.1 Fontes dos Recursos Financeiros

Para iniciar o negócio, será feito um financiamento na Caixa Econômica Federal (CEF) para poder comprar o imóvel em que se localizará o escritório. O imóvel possui um valor de R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) dos quais R\$ 96.000,00 (noventa e seis mil) serão financiados à taxa de 12,7303% ao ano, durante cinco anos, o Quadro 6 mostra os dados que foram retirados de uma simulação de financiamento feito pelo site da CEF:

<b>Dados Financiamento</b>	
Valor do Financiamento	R\$ 96.000,00
Prazo	60 meses
Valor da Entrada	R\$ 24.000,00
Juros	12,7303% a.a
Sistema de Amortização	SAC
Prazo de Construção	0 meses
Prazo de Carência	0
<b>Componentes do CET</b>	
Valor do Financiamento	R\$ 96.000,00
Taxas à vista (Seguros, Tarifas e IOF)	R\$ 2.479,77
1ª Prestação	R\$ 2.630,26

**Quadro 6: Dados da simulação no site da CEF**

Fonte: Adaptado de CEF, (2011)

A tabela detalhando as prestações, juros e taxas embutidas no empréstimo encontra-se no Anexo 5 deste trabalho.

Serão investidos R\$ 30.0000,00 (trinta mil reais) em capital social, totalmente integralizado, parte em imobilizado e parte em moeda corrente. Tanto o capital social quanto o aporte de capital provirão de poupanças já efetuadas pelos sócios, não necessitando de outro empréstimo, além do financiamento para a compra da sala comercial, para a realização do empreendimento.

### 3.3.2 Investimentos Necessários

Para iniciar o negócio serão necessários investimentos com imobilizados que incluem mesas, cadeiras, armários para arquivo, estantes para os livros, computadores e material de expediente.

Na Tabela 3 estão discriminados os itens necessários para iniciar o negócio, bem como a quantidade necessária e o valor total desse bem, resultando no total de R\$ 6.474,50 de investimento em imobilizado.

**Tabela 3: Investimento inicial em imobilizado**

	Quantidade	Valor
Armários	3	R\$ 867,00
Arquivos	1	R\$ 319,00
Mesas	3	R\$ 809,70
Cadeiras	5	R\$ 547,00
Computadores	3	R\$ 2.697,00
Calculadoras	3	R\$ 326,80
Aparelho de telefone	1	R\$ 59,00
Impressoras	1	R\$ 299,00
Software	-	R\$ 250,00
Materiais de escritório	-	R\$ 300,00
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 6.474,50</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

Além desse investimento inicial, para começar o escritório de contabilidade é necessário o registro na Junta Comercial, Receita Federal, Prefeitura e CRC,

incluindo taxas que aumentam o valor desse investimento. A Tabela 4 detalha essas taxas.

**Tabela 4: Gastos com Regularização**

<b>Taxas</b>	<b>Valor</b>
Junta Comercial	R\$ 86,80
Prefeitura	R\$ 300,00
CRC	R\$ 180,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 566,80</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

As taxas para a regularização de um escritório contábil em Florianópolis variam, em média, de R\$ 566,80, a taxa que pode variar de acordo com o tamanho e localidade do estabelecimento é a taxa da Prefeitura que fica em torno de R\$ 300,00 (trezentos reais). A taxa na Junta Comercial é referente à inscrição do CNPJ de sociedade empresária e a taxa do CRC é para a regularização de um escritório de atividade contábil perante o órgão responsável.

Será necessária, além desses gastos iniciais, uma quantia em dinheiro para cobrir os gastos fixos mensais da empresa, que estão detalhadas na Tabela 5, resultantes em R\$ 4.970,70. Esses gastos fixos mensais, que são os gastos que não variam de acordo com o volume de serviços prestados, envolvem gastos com condomínio, energia elétrica, telefone, internet, material de expediente, software utilizado para a prestação dos serviços, depreciação, faxina, remuneração dos sócios e empregados, contribuição sindical e anuidade do CRC.

**Tabela 5: Gastos Fixos Mensais**

<b>GASTOS</b>	<b>AO MÊS</b>
Condomínio	R\$ 150,00
Energia Elétrica	R\$ 65,00
Telefone	R\$ 80,00
Internet	R\$ 89,00
Material de Expediente	R\$ 150,00
Software	R\$ 250,00
Limpeza	R\$ 320,00
Remuneração dos sócios	R\$ 3.600,00
Anuidade CRC	R\$ 30,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 4.734,00</b>

Demais gastos 5%	R\$ 236,70
<b>TOTAL DOS GASTOS FIXOS</b>	<b>R\$ 4.970,70</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

Os gastos com energia elétrica, telefone, material de expediente e internet foram estimados em relação à estimativa de uso em comparação com escritórios de mesmo porte. A mensalidade do software utilizado é referente ao programa que abrange os serviços das áreas fiscal, contábil e pessoal. Estipulou-se uma cota de 5% para demais gastos fixos por mês.

Com o passar do tempo o imobilizado tende a se desgastar, para isso foi estipulado uma taxa de desgaste anual de 10% sobre o valor dos imóveis e 20% sobre o valor dos equipamentos, o valor total foi dividido em doze vezes para estipular o valor mensal deste gasto, conforme demonstrado na Tabela 6.

**Tabela 6: Cálculo do gasto do imobilizado**

<b>Depreciação</b>	<b>Percentual</b>	<b>Valor Total</b>	<b>Valor Depreciação</b>
Móveis	10%	R\$ 2.542,70	R\$ 254,27
Equipamentos	20%	R\$ 3.381,80	R\$ 676,36
Total			930,63
Mensal			77,55

Fonte: Elaborado pela autora.

A remuneração dos sócios será via Pró-labore no valor de R\$ 1.500,00 (um mil e quinhentos reais) cada, somando a este gasto o valor do INSS de 20% sobre o pró-labore, R\$ 300,00 (trezentos reais) cada, resultando em R\$ 3.600,00 (três mil e seiscentos reais).

Para iniciar o negócio, portanto, os sócios terão de investir um total de R\$ 12.012,00, sendo que deste total serão necessários R\$ 5.537,50 em moeda corrente para cobrir os gastos com regularização da empresa e os custos fixos do primeiro mês de funcionamento do escritório. Para evitar imprevistos, os sócios decidiram por investir inicialmente R\$ 30.000,00 (vinte mil reais), em que R\$ 6.474,50 serão investidos em imobilizados e os R\$ 24.462,50 restantes irão para a conta Caixa, com o intuito de possuir capital de giro. Esse cálculo é demonstrado na Tabela 7.

**Tabela 7: Cálculo dos Investimentos Iniciais**

<b>Investimentos Iniciais</b>	<b>Valor</b>
Imobilizado	R\$ 6.474,50
Taxas de Regularização	R\$ 566,80
Gastos Fixos	R\$ 4.970,70
<b>Total</b>	<b>R\$ 12.012,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora

Inicialmente não foram encontrados gastos variáveis, pois nenhum dos gastos descritos varia com o volume de receita dos serviços prestados. O único gasto variável que terá o escritório será o recolhimento de imposto por meio do Simples Nacional, que é calculado com alíquota de 6% sobre a receita bruta dos serviços prestados, porém esse gasto só será efetuado após a realização da receita.

### 3.3.3 Análise do Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é obtido com a divisão dos custos fixos pela margem de contribuição. A margem de contribuição encontrada para esta empresa foi de R\$ 441,31 (quatrocentos e quarenta e um reais e trinta e um centavos) por serviço prestado, considerando que o preço dos serviços é de R\$ 469,48 (quatrocentos e sessenta e nove reais e quarenta e oito centavos), conforme estipulado no subitem 3.2.3, e o custo variável de R\$ 28,17 (vinte e oito reais e dezessete centavos), recorrente de 6% sobre o preço de venda referente ao custo com o Simples Nacional. O cálculo do ponto de equilíbrio é demonstrado na tabela 8.

**Tabela 8: Cálculo do Ponto de Equilíbrio**

Preço de Venda	R\$ 469,48
Custo Variável	R\$ 28,17
Margem de Contribuição	R\$ 441,31
Gastos Fixos	R\$ 4.970,70
Ponto de Equilíbrio	11,26

Fonte: Elaborado pela autora.

Assim, encontrou-se um ponto de equilíbrio de 11,26, ou seja, com 11,26 serviços prestados por mês a empresa mantém-se sem lucro e sem prejuízo, é a quantidade mínima de serviços que devem ser prestados todo mês. A empresa deve ficar atenta a esse número de serviços e procurar estar sempre acima, pois mantendo-se neste limite a empresa tende ao prejuízo.

### 3.3.4 Cenário Positivo

Considerando um cenário positivo, sendo o mais próximo do que seria um cenário realista, projetaram-se resultados por um período de cinco anos, considerando um crescimento anual de 20% sobre o faturamento.

#### 3.3.4.1 Demonstrativo de Resultados

Fez-se uma projeção de vendas para um período de cinco anos, considerando um crescimento de 20% ao ano. O Quadro 6 demonstra o crescimento anual de clientes conquistados pela empresa, em que considera-se que ao encerrar o primeiro ano de exercício o escritório conta com um leque de trinta clientes, aumentando em 20% a cada ano.

Projeção de Vendas					
Nº de clientes/ano	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
	30	36	43,2	51,84	62,208

**Quadro 7: Projeção de Vendas com Crescimento de 20%.**

Fonte: Elaborado pela autora.

Para conseguir suprir a demanda de serviços, no início do ano 2 foram contratados dois funcionários. O salário líquido dos funcionários foi definido por R\$ 600,00, pois o piso salarial da categoria de auxiliar contábil é de R\$ 818,00 e cada funcionário trabalhará por quatro horas diárias, em horários alternados, portanto o

salário é proporcional às horas trabalhadas. Acrescidos ao salário estão as despesas com FGTS e INSS de 8%, totalizando em um custo de R\$ 696,00 (seiscentos e noventa e seis reais) por funcionário, ao mês. Os valores da anuidade do CRC foram divididos em doze parcelas para calcular seu custo mensal.

Ao considerar o índice de crescimento de 20%, obtém-se o lucro ou prejuízo anual dos cinco anos, conforme detalhado na Tabela 9. Os dados da Tabela 8 foram extraídos da projeção da Demonstração do Resultado do Exercício para os mesmos cinco anos, a qual se encontra no Apêndice 2 deste trabalho.

**Tabela 9: Projeção de Resultados**

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita Bruta	R\$ 98.120,62	R\$ 187.321,19	R\$ 223.470,89	R\$ 268.165,07	R\$ 321.798,09
(-) Simples Nacional	R\$ 5.887,24	R\$ 11.239,27	R\$ 13.408,25	R\$ 16.089,90	R\$ 19.307,89
(=) Receita Líquida	R\$ 92.233,39	R\$ 176.081,92	R\$ 210.062,64	R\$ 252.075,17	R\$ 302.490,20
(-) Gastos Totais	R\$ 74.818,24	R\$ 88.858,90	R\$ 86.211,00	R\$ 83.766,78	R\$ 81.310,73
<b>Lucro Líquido</b>	<b>R\$ 17.415,15</b>	<b>R\$ 87.223,02</b>	<b>R\$ 123.851,64</b>	<b>R\$ 168.308,39</b>	<b>R\$ 221.179,47</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

Dentro dos Gastos Totais estão inclusos as Despesas Operacionais, Administrativas e Financeiras de cada exercício social. As despesas financeiras são decorrentes do financiamento efetuado para a compra da sala comercial que sediará o escritório, por esse motivo esse valor vai reduzindo com o passar dos anos.

### 3.3.4.2 Projeção de Fluxo de Caixa

Para elaborar a projeção do Fluxo de Caixa, definiu-se que a cada mês o número de clientes crescerá aleatoriamente, fechando ao final do primeiro ano um total de 30 clientes, no segundo ano 36 e no terceiro 43, como demonstrado no Quadro 8.

Nº cliente/mês	Ano 1	Ano 2	Ano 3
----------------	-------	-------	-------

JAN	1	30	36
FEV	3	30	38
MAR	5	30	38
ABR	8	31	38
MAI	12	33	39
JUN	17	33	40
JUL	21	35	40
AGO	25	35	40
SET	27	35	41
OUT	30	35	41
NOV	30	36	42
DEZ	30	36	43

**Quadro 3: Projeção de clientes**

Fonte: Elaborado pela autora.

Ao confrontar as entradas e saídas de caixa, alguns meses mostraram o saldo de caixa negativo, para cobrir esse saldo negativo os sócios terão de fazer aporte de capital no valor de R\$ 1.200,00 (um mil e duzentos reais) no mês de abril do primeiro ano, após esse aporte de capital foram obtidos os resultados de Caixa ao final de cada ano, demonstrado no Quadro 9.

<b>Fluxo de Caixa</b>	
31/dez/X1	R\$ 38.277,89
31/dez/X2	R\$ 108.616,82
31/dez/X3	R\$ 179.231,00

**Quadro 4: Resultado Caixa Final**

Fonte: Elaborado pela autora.

O Fluxo de Caixa detalhado mensalmente nos três anos projetados pode ser vista no Apêndice 4 deste trabalho.

### 3.3.4.3 Análises de Rentabilidade

Para calcular os índices de rentabilidade, é necessário apurar o valor do investimento inicial, demonstrado na Tabela 10. Considerando o aporte de capital feito pelos sócios para cobrir o saldo negativo de caixa.



**Tabela 8: Investimento Inicial**

<b>Investimento</b>	<b>Valor</b>
Capital Social	R\$ 30.000,00
Financiamento	R\$ 120.000,00
Aporte de Capital	R\$ 1.200,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 151.200,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

Os investimentos iniciais somam o total de R\$ 151.200,00 (cento e cinquenta e um mil e duzentos reais) em que R\$ 30.000,00 (trinta mil reais) é de capital social, R\$ 120.000,00 (cento e vinte mil reais) são referentes ao financiamento feito para a compra da sede da empresa e os R\$ 1.200,00 (um mil e duzentos reais) restantes são o aporte de capital dos sócios.

Ao calcular a rentabilidade da empresa, obtido pela divisão do lucro anual médio pelo valor do investimento, encontrou-se o resultado de 0,8174, que significa que a cada R\$ 1,00 (um real) de investimento são gerados R\$ 0,81 (sessenta e três centavos) de rentabilidade para a empresa.

Outra análise feita é por intermédio do cálculo do valor presente líquido, considerando que a taxa mínima de retorno aceita pelos investidores é de 13%, chegou-se ao resultado conforme mostra o Quadro 10:

<b>Cálculo pela HP 12C</b>		
Ano		f REG
0	R\$ 151.200,00	CHS g CFo
1	R\$ 17.415,15	g CFj
2	R\$ 87.223,02	g CFj
3	R\$ 123.851,64	g CFj
4	R\$ 168.308,39	g CFj
5	R\$ 221.179,47	g CFj
	TR 13%	13 i
		f CFo
	<b>VPL</b>	<b>R\$ 241.629,49</b>

**Quadro 10: Cálculo VPL**

Fonte: Elaborado pela autora.

O cálculo do VPL foi feito com o uso da calculadora HP 12C, os passos seguidos são os detalhados no Quadro 10. Ao encontrar o resultado positivo do VPL é possível constatar que o projeto deve ser aceito, pois demonstra que a empresa

terá um retorno maior do que o seu custo de capital, aumentando o valor de mercado da empresa. O retorno mínimo a ser obtido pela empresa ao final de cinco anos é de R\$ 241.619,49 (duzentos e quarenta e um mil, seiscentos e dezenove reais e quarenta e nove centavos).

Após calcular o VPL, calculou-se a taxa interna de retorno, demonstrado no Quadro 11, a fim de auxiliar na decisão de saber se o projeto é viável ou não.

<b>Cálculo pela HP 12C</b>		
Ano		f REG
0	151.200,00	CHS g CFo
1	17.415,15	g CFj
2	87.223,02	g CFj
3	123.851,64	g CFj
4	168.308,39	g CFj
5	221.179,47	g CFj
		f IRR
	<b>TIR</b>	<b>49,45387</b>

**Quadro 11: Cálculo TIR**

Fonte: Elaborado pela autora.

O cálculo foi feito com o uso da calculadora HP 12C, seguindo os passos demonstrados no Quadro 11. A taxa obtida foi a de 49,45%. Como a TIR é maior do que a taxa mínima de retorno (13%), considera-se que o projeto é viável.

Foi feito também o cálculo do prazo de *payback*, que é o tempo de retorno do investimento. O cálculo pode ser observado na Tabela 11.

<b>Tabela 9: Cálculo Payback</b>		
<b>Ano</b>	<b>Fluxo de Caixa Livre</b>	<b>Payback</b>
0	R\$ 151.200,00	
1	R\$ 17.415,15	R\$ 133.784,85
2	R\$ 87.223,02	R\$ 46.561,84
3	R\$ 123.851,64	
4	R\$ 168.308,39	
5	R\$ 221.179,47	0,38
		4,5113

Fonte: Elaborado pela autora.

Chegando ao resultado de que em dois anos e quatro meses os sócios terão conseguido retornar o investimento inicial.

### **3.3.5 Cenário Pessimista**

Para evitar surpresas indesejadas, elaborou-se uma projeção com uma visão pessimista, em que a empresa teria um crescimento de apenas 13% ao ano. Foi considerada a taxa de 13%, pois para ser vantajosa a um investidor esta taxa tem de ser maior que o percentual de aplicação em investimentos, como por exemplo, a taxa SELIC que atualmente está no patamar de 12,25%.

### 3.3.5.1 Demonstrativo de Resultados

Com a projeção de crescimento de 13% ao ano, considerou-se que ao final do primeiro ano a empresa possuiria uma carteira de 15 clientes, conforme demonstrado no Quadro 12:

Projeção de Vendas					
Nº de clientes/ano	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
	15,00	16,95	19,15	21,64	24,46

**Quadro 12: Projeção de vendas com crescimento de 13%.**

Fonte: Elaborado pela autora.

Neste cenário, estipulou-se que seriam contratados dois funcionários a partir do mês de maio do ano 3, afim de suprir a demanda. Os gastos com os funcionários são calculados da mesma forma que no cenário positivo. Porém, para diminuir o prejuízo, os sócios receberão de Pró-labore no ano 1 e 2 o valor de R\$ 1.000,00 (um mil reais) cada e a partir do ano 3 esse valor vai para R\$ 1.500,00 (um mil e quinhentos reais).

Aplicando esse índice de crescimento na projeção de vendas chegou-se nos resultados mostrados na Tabela 12, dados extraídos da DRE que pode ser vista no Apêndice 3 deste trabalho.

**Tabela 12: Projeção de resultados no cenário negativo**

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita Bruta	R\$ 51.642,43	R\$ 90.139,52	R\$ 101.876,44	R\$ 115.120,37	R\$ 130.086,02
(-) Simples Nacional	R\$ 3.098,55	R\$ 5.408,37	R\$ 6.112,59	R\$ 6.907,22	R\$ 7.805,16

(=) Receita Líquida	R\$ 48.543,89	R\$ 84.731,15	R\$ 95.763,85	R\$ 108.213,15	R\$ 122.280,86
(-) Gastos Fixos	R\$ 71.617,60	R\$ 68.810,26	R\$ 99.906,36	R\$ 94.966,14	R\$ 92.510,09
<b>Lucro Líquido</b>	<b>-R\$ 23.073,71</b>	<b>R\$ 15.920,89</b>	<b>-R\$ 4.142,51</b>	<b>R\$ 13.247,01</b>	<b>R\$ 29.770,77</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

É visível que o cenário da empresa mudou, pois agora houve prejuízo no primeiro e no terceiro ano, ficando mais demorado para que o empresário consiga recuperar o investimento na empresa.

### 3.3.5.2 Projeção de Fluxo de Caixa

Considerando o cenário negativo, com crescimento de 13% ao ano, verificou-se a seguinte quantidade de clientes mês a mês durante os três anos projetados como mostra o Quadro 13.

Nº cliente/mês	Ano 1	Ano 2	Ano 3
JAN	1	15	17
FEV	1	15	17
MAR	3	15	17
ABR	5	15	17
MAI	7	16	18
JUN	9	16	18
JUL	12	16	18
AGO	12	16	19
SET	14	17	19
OUT	14	17	19
NOV	15	17	19
DEZ	15	17	19

**Quadro 53: Projeção de clientes no cenário negativo**

Fonte: Elaborado pela autora.

Neste cenário, ao final do primeiro ano a cartela de clientes é composta por 15 empresas, no ano seguinte 17 empresas e no terceiro ano 19. Considerando esses dados, obtiveram-se os seguintes resultados de Caixa nos anos projetados, de acordo com o Quadro 14:

<b>Fluxo de Caixa</b>	
Ano 1	R\$ 968,39
Ano 2	R\$ 13.172,56
Ano 3	R\$ 5.738,69

**Quadro 14: Resultado caixa final no cenário negativo**

Fonte: Elaborado pela autora.

Assim como no cenário positivo, os sócios terão de fazer um aporte de capital a fim de cobrir o saldo negativo de caixa. Para alcançar saldos positivos, será realizado aporte de capital no mês de março do ano 1 no valor de R\$ 3.500,00 (três mil e quinhentos reais). Esse valor investido na empresa pelos sócios é somado ao investimento inicial para calcular a rentabilidade da empresa. A demonstração do fluxo de caixa no cenário negativo pode ser observada no Apêndice 5.

### 3.3.5.3 Análises de Rentabilidade

Ao considerar o crescimento com visão negativa, foi necessário apurar novamente o valor referente ao investimento inicial, conforme mostra a Tabela 13, pois o valor do aporte de capital aumentou em consequência da redução da receita, resultando em um investimento inicial de R\$ 153.500 (cento e cinquenta e três mil e quinhentos reais).

**Tabela 103: Investimento inicial no cenário negativo**

<b>Investimento</b>	<b>Valor</b>
Capital Social	R\$ 30.000,00
Financiamento	R\$ 120.000,00
Aporte de Capital	R\$ 3.500,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 153.500,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

Porém, neste cenário foi necessário projetar os resultados para nove anos, a fim de que o projeto possa se tornar viável, pois ao considerar projeções de cinco anos, a rentabilidade foi de R\$ 0,04 (quatro centavos) para cada R\$ 1,00 (um real)

investido. Assim, com uma perspectiva de nove anos obteve-se uma rentabilidade de R\$ 0,27 (vinte e sete centavos) para cada R\$ 1,00 (um real) investido na empresa.

Calculando o VPL, encontrou-se um resultado de R\$ 9.431,80 (nove mil novecentos e quarenta e um reais e oitenta centavos), demonstrado no Quadro 15, sendo este o retorno mínimo esperado pelos sócios ao final dos primeiros nove anos de vida da empresa.

<b>Cálculo pela HP 12C</b>		
Ano		f REG
0	-R\$ 153.500,00	CHS g CFo
1	-R\$ 23.073,71	CHS g CFj
2	R\$ 15.920,89	g CFj
3	-R\$ 4.142,51	CHS g CFj
4	R\$ 13.247,01	g CFj
5	R\$ 29.770,77	g CFj
6	R\$ 66.321,37	g CFj
7	R\$ 84.284,43	g CFj
8	R\$ 104.582,69	g CFj
9	R\$ 127.519,72	g CFj
	TR 13%	13 i
		f CFo
	<b>VPL</b>	<b>9.431,80</b>

**Quadro 65: Cálculo VPL no cenário negativo**

Fonte: Elaborado pela autora.

Considerando uma visão pessimista, obteve-se uma TIR de 13,83%, seguindo os passos da calculadora HP 12C, conforme mostra o Quadro 16.

<b>Cálculo pela HP 12C</b>		
Ano		f REG
0	-R\$ 153.500,00	CHS g CFo
1	-R\$ 23.073,71	CHS g CFj
2	R\$ 15.920,89	g CFj
3	-R\$ 4.142,51	CHS g CFj

4	R\$ 13.247,01	g CFj
5	R\$ 29.770,77	g CFj
6	R\$ 66.321,37	g CFj
7	R\$ 84.284,43	g CFj
8	R\$ 104.582,69	g CFj
9	R\$ 127.519,72	g CFj
		f IRR
	<b>TIR</b>	<b>13,83581</b>

**Quadro 76: Cálculo TIR no cenário negativo**

Fonte: Elaborado pela autora.

Considerando que a TIR é maior que a taxa mínima de retorno de 13%, conclui-se que o projeto é viável.

O prazo de *payback* é demonstrado na Tabela 14, em que chegou-se ao resultado de que em 6 anos e 7 meses os sócios terão saldado as dívidas feitas para iniciar o negócio.

**Tabela 14: Cálculo *Payback* no cenário negativo**

Ano	Fluxo de Caixa Livre	Payback
0	R\$ 153.500,00	
1	-R\$ 23.073,71	R\$ 176.573,71
2	R\$ 15.920,89	R\$ 160.652,82
3	-R\$ 4.142,51	R\$ 164.795,33
4	R\$ 13.247,01	R\$ 151.548,32
5	R\$ 29.770,77	R\$ 121.777,55
6	R\$ 66.321,37	R\$ 55.456,18
7	R\$ 84.284,43	
8	R\$ 104.582,69	
9	R\$ 127.519,72	0,66
		7,90

Fonte: Elaborado pela autora.

Considerando esses dados é possível concluir que tanto no cenário positivo quanto no negativo o projeto é viável, porém no segundo os sócios terão de esperar por um tempo maior para retornar o investimento.

## 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo trata sobre as considerações finais deste trabalho após análise de dados, sendo dividido em conclusões e sugestões para futuros trabalhos.

### 4.1 CONCLUSÕES DO TRABALHO

De acordo com os objetivos do trabalho, pode-se afirmar que estes foram alcançados já que se utilizou como ferramenta de planejamento o Plano de Negócios para analisar a viabilidade da abertura de um escritório de contabilidade em Florianópolis, SC. Esta ferramenta contém o detalhamento do plano de marketing e vendas, plano operacional e plano financeiro. Cada plano define os itens necessários para o planejamento de uma empresa, para que o empresário possa diagnosticar os possíveis riscos e conseguir contorná-los ou até mesmo evitá-los.

Ao realizar esse planejamento é possível que o empreendedor caracterize a empresa, detalhe sua equipe técnica, defina a área de atuação no mercado, seus concorrentes, os possíveis clientes e ainda calcule o investimento necessário para iniciar o negócio e a estimativa de retorno para esse investimento.

Com a execução do Plano de Negócios permitiu-se fazer a caracterização da empresa como sendo uma prestadora de serviços contábeis nas áreas fiscal, contábil, pessoal e de regularização de empresas. Verificou-se a estrutura do empreendimento, juntamente com o detalhamento da equipe técnica, demonstrando as áreas em que cada envolvido na empresa irá atuar.

Depois de apurada a estrutura da empresa, diagnosticou-se quem seriam os concorrentes diretos e indiretos, que podem afetar na receita dos serviços prestados. Para tentar superar a concorrência estipulou-se uma estratégia que visa o bom atendimento ao cliente e a qualidade nos serviços prestados a um valor justo cobrado aos clientes.

O Plano de Negócio contribuiu para a definição do tipo dos clientes em potencial que serão as micro e pequenas empresas da região da Grande



Florianópolis como foco principal. Como a ferramenta utilizada é dinâmica, os clientes em potencial poderão ser ampliados a empresas de outros porte, dependendo dos objetivos dos empreendedores e da variação do mercado.

Com o plano financeiro contido dentro do Plano de Negócios, calculou-se quanto terá de ser o investimento inicial dos empresários, em uma perspectiva positiva de mercado, com crescimento de 20% da receita a cada ano, durante cinco anos. Também foi feita a análise sob o ponto de vista pessimista em que o crescimento seria de 13%, taxa mínima de retorno aceitável pelos investidores, ao ano durante uma projeção de dez anos. Constataram-se também os gastos fixos da empresa e uma projeção da receita e seus custos variáveis tanto para a visão positiva quanto para a negativa.

Considerando essas taxas de crescimento, observou-se que os resultados das análises de retorno de investimento foram positivos, viabilizando o projeto. Portanto, usando o Plano de Negócios como ferramenta para analisar a viabilidade da abertura de um escritório de contabilidade, conclui-se que este projeto é viável.

#### 4.2 SUGESTÕES PARA TRABALHOS FUTUROS

Ao realizar este trabalho, surgiram alguns questionamentos que ficam como sugestões para futuros estudos. Dentre eles recomenda-se que ao fazer a análise da concorrência seja feita uma pesquisa aos possíveis concorrentes para identificar seus pontos fortes e fracos a fim de que o empresário possa prever os pontos que deve melhorar para enfrentar seus oponentes.

Sugere-se a elaboração de uma pesquisa sobre a importância do planejamento nas atividades dos pequenos empresários, considerando que boa parcela da mortalidade das empresas é devido à falta de planejamento prévio. Até mesmo a importância do Plano de Negócios na gestão da empresa, podendo ser utilizado para viabilizar a expansão do negócio, crescimento de vendas, ampliação da equipe funcional, obtenção de empréstimo.

Indica-se também que seja feita a análise da viabilidade de um negócio utilizando outras ferramentas de planejamento que a contabilidade gerencial ensina, como por meio de análise dos indicadores de desempenho, demonstrações

contábeis etc. Este planejamento pode ser realizado também para análise de empreendimentos que atuem em outro setor do mercado.

## REFERÊNCIAS

AMERICANAS. **Computador c/ Intel® Pentium Dual Core E5400 2.7GHz 2GB 500GB DVD-RW Linux – Qbex + monitor LCD Widescreen 15,6” W1643C – LG.**

Disponível em:

<[http://www.americanas.com.br/produto/7287126/informatica/computadores/qbex/computador-c/-intel%C2%AE-pentium-dual-core-e5400-2.7ghz-2gb-500gb-dvdrw-linux-qbex-+-monitor-lcd-widescreen-156\\_-w1643c-lg](http://www.americanas.com.br/produto/7287126/informatica/computadores/qbex/computador-c/-intel%C2%AE-pentium-dual-core-e5400-2.7ghz-2gb-500gb-dvdrw-linux-qbex-+-monitor-lcd-widescreen-156_-w1643c-lg)>. Acesso em: 13 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. **Multifuncional Officejet J3680 (impressora + copiadora + scanner + fax) – Promoção Trade In HP.** Disponível em:

<[http://www.americanas.com.br/produto/5097799/informatica/multifuncionais/jatodetinha/multifuncional-officejet-j3680-\(impressora-+-copiadora-+-scanner-+-fax\)-promocao-trade-in-hp#specTec](http://www.americanas.com.br/produto/5097799/informatica/multifuncionais/jatodetinha/multifuncional-officejet-j3680-(impressora-+-copiadora-+-scanner-+-fax)-promocao-trade-in-hp#specTec)>. Acesso em: 13 mar. 2011.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de Plano de Negócios: Fundamento, Processos e Estruturação.** 1. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BRASIL. **Decreto Lei nº 5.028, de 31 de março de 2004.** Disponível em:

<<http://www.planalto.gov.br/casacivil/site/exec/arquivos.cfm?cod=332&tip=doc>>. Acesso em: 18 mar 2011.

\_\_\_\_\_. **Lei 9.295, de 27 de maio de 1946.** Disponível em:

<<http://www.planalto.gov.br/ccivil/Decreto-Lei/Del9295.htm>>. Acesso em: 02 jun 2011

\_\_\_\_\_. **Lei 9.718, de 27 de novembro de 1998.** Disponível em:

<[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/L9718.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L9718.htm)>. Acesso em: 02 jun 2011.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 10.165, de 27 de dezembro de 2000.** Disponível em:

<[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/L10165.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L10165.htm)

>. Acesso em: 28 mai 2011.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** Disponível em: <

[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/2002/L10406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.htm)>. Acesso em: 27 mai 2011.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 10.637, de 30 de dezembro de 2002.** Disponível em:

<[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/Leis/2002/L10637.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10637.htm)

>. Acesso em: 28 mai 2011.

\_\_\_\_\_. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.** Disponível em:

<<http://www.cosif.com.br/mostra.asp?arquivo=leicompl123cap02>>. Acesso em: 14 mar. 2011

\_\_\_\_\_. **Lei nº 11.638, de 28 de dezembro de 2007.** Disponível em:  
<[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/l11638.htm)>

>. Acesso em: 03 mai 2011.

\_\_\_\_\_. **Lei nº 11.941, de 27 de maio de 2009.** Disponível em:  
<[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2007-2010/2009/lei/l11941.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/lei/l11941.htm)>

>. Acesso em: 05 mai 2011.

CASAS BAHIA. **Multivisão: Estação de trabalho multivisão Union – Branco.** Disponível em: < <http://www.casasbahia.com.br/Estacao-de-Trabalho-Multivisao-Union-Branco-247858.html>>. Acesso em: 13 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. **Oregon: telefone s/ fio Oregon OS6014 1.9GHz DECT preto c/ id. Chamadas e viva-voz.** Disponível em: <<http://www.casasbahia.com.br/Telefone-s-Fio-Oregon-OS6014-1-9GHZ-DECT-Preto-c-Id-Chamadas-e-Viva-voz-27337.html>>. Acesso em: 13 mar. 2011.

CECCONELLO, Antonio Renato, AJZENTAL, Alberto. **CONSTRUÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIO.** Percurso metodológico para: caracterização da oportunidade, estruturação do projeto conceitual, compreensão do contexto, definição do negócio, desenvolvimento da estratégia, dimensionamento das operações, projeção de resultados, análise de viabilidade. São Paulo: Saraiva, 2008.

CEF – Caixa Econômica Federal. Site Oficial. Disponível em:  
<<http://www.caixa.gov.br/>>. Acesso em: 30 mai 2011.

CHÉR, Rogério. **O MEU PRÓPRIO NEGÓCIO** / Todos os passos para avaliação, planejamento, abertura e gerenciamento de um negócio próspero. São Paulo: Negócio Editora, 2002. 276 p.

COMPARATIVO da população de cada estado brasileiro com o quantitativo de contabilistas. Arquivo PDF. Disponível em:  
<[http://www.cfc.org.br/uparq/Comparativocont\\_201010.pdf](http://www.cfc.org.br/uparq/Comparativocont_201010.pdf)>. Acesso em: 01 abr. 2011.

CONSELHO REGIONAL DE CONTABILIDADE DE SANTA CATARINA. **Código de Ética Profissional do Contabilista.** Florianópolis: CRCSC, 2007. 16 p.

\_\_\_\_\_. **Manual de orientação e procedimentos para as organizações contábeis** / Marcos Gilberto Leipnitz Griebeler, [et al] – Florianópolis: CRCSC, 2008. 48 p.

\_\_\_\_\_. **Legislação da profissão contábil.** Florianópolis: CRCSC, 2008. 244 p.

\_\_\_\_\_. **Escrituração contábil para micro e pequena empresa** / Paulo Walter Schnorr (coord.). [et al.] – Florianópolis: CRCSC, 2008. 136 p.

DEGEN, Ronald Jean. **O EMPREENDEDOR: fundamentos da iniciativa empresarial.** São Paulo: McGraw-Hill, 1989. 368p.

DEGEN, Ronald Jean. **O EMPREENDEDOR: empreender como opção de carreira.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009. 440p.

DINÂMICA SOFTWARE. **Dinâmica Software.** Disponível em: <<http://www.dinamicasoft.com.br/>>. Acesso em: 13 mar. 2011.

DOLABELA, Fernando. **O SEGREDO DE LUÍSA: Uma Idéia, Uma Paixão e Um Plano de Negócios: Como Nasce o Empreendedor e Se Cria Uma Empresa.** 14. ed. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999. 320 p.

DORNELAS, José Carlos Assis. **EMPREENDEDORISMO: Transformando Idéias em Negócios.** 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 300 p.

\_\_\_\_\_. **EMPREENDEDORISMO: Transformando Idéias em Negócios.** 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2001. 299 p.

ENGRAÇA, Fabiano. **Atividades contábeis de uma empresa do ramo industrial.** 2010. 543f. Estágio Supervisionado – TCC, Ciências Contábeis. Universidade do Vale do Itajaí, Biguaçu.

ESCRITÓRIO de contabilidade – análise de negócio. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/tematicas/escritorio.htm>>. Acesso em: 03 abr. 2011.

FARACO, Sérgio. **Contabilista – um profissional cada vez mais valorizado.** Informativo do Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina. Ano XVII – nº 73 – maio/junho 2009.

FATORES condicionantes e taxa de mortalidades das MPE. Arquivo PDF. Disponível em: <<ftp://ftp.sebrae-sc.com.br/pesquisa2.pdf>>. Acesso em: 16 mar. 2011.

FEDERAÇÃO DOS CONTABILISTAS DO ESTADO DE SANTA CATARINA – FECONTESC. **Tabela de Honorários.** Disponível em: <<http://www.fecontesc.org.br//index.php?codpagina=00037670>>. Acesso em: 06 jun 2011.

FERNANDES, Joel. **Eu quero ser empresário... rico! / Sua empresa muito além do sufoco do dia a dia.** Florianópolis: Bookess, 2010. 220 p.

GIL, Antonio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa.** 4. ed. – 10. Reimpr. – São Paulo: Atlas, 2007. 175 p.

GONÇALVES, Maria Gabriela Venturoti Perrotta Rios. **Direito comercial: direito de empresa e sociedades empresárias.** - 4. ed. - São Paulo: Saraiva, 2011. - (Coleção sinopses jurídicas; v. 21).

GOOGLE. **Google Maps.** Disponível em: <<http://maps.google.com.br/>>. Acesso em: 20 jun. 2011.

HERMANSON, Boris. **O que é uma startup?** Disponível em: <<http://www.mundosebrae.com.br/2011/01/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 03 abr. 2011.

IN INFOPEDIA. **Sociedade de responsabilidade ilimitada.** Porto: Porto Editora, 2003-2011. Disponível em: <[http://www.infopedia.pt/\\$sociedade-de-responsabilidade-ilimitada](http://www.infopedia.pt/$sociedade-de-responsabilidade-ilimitada)>. Acesso em: 14 março 2011.

KOOGAN/HOUAISS. **Enciclopédia e dicionários ilustrado** / [edição geral, Abrahão Koogan; supervisão editorial, Antônio Houaiss]. – 4.ed. – Rio de Janeiro: Seifer, 2000. 1808 p.

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE SANTA CATARINA. **Enquadramento de ME e EPP (por tipo jurídico).** Disponível em: <<http://www.jucesc.sc.gov.br/index.pfm?codpagina=1310&codestatistica=6>>. Acesso em: 16 mar. 2011.

KOERICH. **Cadeira escritório fixa / POPF5 TC 915-T.** Disponível em: <<https://www.koerich.com.br/site/Catalogo.produtoExibir.erkacao?codigo=2825000>>. Acesso em: 13 mar 2011.

LOJAS COLOMBO. **Armário alto 2 portas 1013 – Kappesberg.** Disponível em: <<http://www.colombo.com.br/produto/Moveis/Armario-Alto-2-Portas-1013-Kappesberg>>. Acesso em: 13 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. **Armário com prateleiras DL-224 – Ditalia.** Disponível em: <<http://www.colombo.com.br/produto/Moveis/Armario-Com-Prateleiras-DL-224-Ditalia>>. Acesso em: 13 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. **Arquivo 4 gavetas 1004 – Kappesberg.** Disponível em: <<http://www.colombo.com.br/produto/Moveis/Arquivo-4-Gavetas-1004-Kappesberg>>. Acesso em: 13 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. **Cadeira giratória – Neoplast.** Disponível em: <<http://www.colombo.com.br/produto/Moveis/Cadeira-Giratoria-Neoplast>>. Acesso em: 13 mar. 2011.

MACEDO JUNIOR, Jurandir Sell. **A árvore do dinheiro: guia para cultivar a sua independência financeira.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. 6ª reimpressão.

MACHADO, Mariana Neis. **Análise da viabilidade de um negócio: um estudo para abertura de um escritório de contabilidade.** Florianópolis, 2010, 72 p. Monografia (Curso de Ciências Contábeis). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2010.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial.** 13 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos.** 9 ed. São Paulo: Atlas, 2008. 7. reimpr.

PONTO FRIO. **Calculadora Cario FR – 2650TWE-U c/ impressora.** Disponível em: <<http://calculadoras.pontofrio.com.br/Calculadora-Casio-FR-2650TWE-U-c-Impressora-158952.html>>. Acesso em: 13 mar. 2011.

PROFISSIONAIS e organizações ativos nos conselhos regionais de contabilidade. Arquivo PDF. Disponível em: <[http://www.cfc.org.br/uparq/Evolucao\\_anual%202010.pdf](http://www.cfc.org.br/uparq/Evolucao_anual%202010.pdf)>. Acesso em: 01 abr. 2011.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. **Lucro Presumido**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Pessoajuridica/dipj/2000/Orientacoes/LucroPresumido.htm#NT>>. Acesso em: 21 mar. 2011.

\_\_\_\_\_. **Decreto nº 3.0000, de 26 de março de 1999**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/rir/L2Parte1.htm>>. Acesso em: 19 mar. 2011.

RICHARDSON, Roberto Jarry, PERES Augusto de Souza, et al. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ROSS, Jandival. **Dia do Contabilista. Informativo do Conselho Regional de Contabilidade de Santa Catarina**. Ano XVII – nº 78 – março/abril 2010.

SÁ, Antônio Lopes de; SÁ, Ana Maria Lopes de. **Dicionário de Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1995.

SALIM, César Simões et al. **Construindo Planos de Negócios: Todos os Passos Necessários Para Planejar e Desenvolver Negócios de Sucesso**. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2005. 342 p.

SEBRAE. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Acesso em: 05 out. 2009.

\_\_\_\_\_. **Pesquisa sobre as causas de mortalidade/sucesso das micro e pequenas empresas catarinenses**. Arquivo PDF. Disponível em: <<ftp://ftp.sebrae-sc.com.br/pesquisa3.pdf>>. Acesso em: 16 mar. 2011

\_\_\_\_\_. **Série negócio próprio: planejando sua empresa**. Arquivo em PDF. Disponível em: <[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/B398B672DEA6B56303256E6400443669/\\$File/NT00041192.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/B398B672DEA6B56303256E6400443669/$File/NT00041192.pdf)>. Acesso em: 05 abr. 2011.

\_\_\_\_\_. **O que é o Empreendedor Individual?** Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/vou-abrir/registre-empresa/empreendedor-individual>>. Acesso em: 04 mai. 2011.

\_\_\_\_\_. **Escritório de Contabilidade**. Disponível em: <<http://www.sebrae-sc.com.br/ideais/default.asp?vcdtexto=2643>>. Acesso em: 15 jun 2011.

SILVA, Marcelo Souza. **Abertura e Sobrevivência de Micro e Pequenas Empresas**. Arquivo em PDF. Disponível em: <[http://74.125.93.132/search?q=cache:z5VXCSSLWFiQJ:www.administradores.com.br/producao\\_academica/abertura\\_e\\_sobrevivencia\\_de\\_empresas/887/download/+micro+e+pequenas+empresas+defini%C3%A7%C3%A3o+legal&cd=3&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br](http://74.125.93.132/search?q=cache:z5VXCSSLWFiQJ:www.administradores.com.br/producao_academica/abertura_e_sobrevivencia_de_empresas/887/download/+micro+e+pequenas+empresas+defini%C3%A7%C3%A3o+legal&cd=3&hl=pt-BR&ct=clnk&gl=br)>. Acesso em: 20 nov. 2009.

SOUSA, Tarcita Cabral Ghizoni de. **Modelo de gestão por atividades para empresas contábeis**. 2003. 120f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de

Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, UFSC, Florianópolis.

SOUZA, Dayvisson Emanuel Silva, et al. **Empreendedorismo: Empreendedor X Administrador**. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/empreendedor-x-administrador/37780/>>. Acesso em: 13 jun 2011.

SOCIEDADE de responsabilidade ilimitada. In Infopédia. Porto: Porto Editora, 2003-2011. Disponível em: <[http://www.infopedia.pt/\\$sociedade-de-responsabilidade-ilimitada](http://www.infopedia.pt/$sociedade-de-responsabilidade-ilimitada)>. Acesso em: 14 mar. 2011.

WIKIPÉDIA. **Lucro**. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/wiki/Lucro>>. Acesso em: 13 jul. 2011.

\_\_\_\_\_. **Organização sem fins lucrativos**. Disponível em: <[http://pt.wikipedia.org/wiki/Organiza%C3%A7%C3%A3o\\_sem\\_fins\\_lucrativos](http://pt.wikipedia.org/wiki/Organiza%C3%A7%C3%A3o_sem_fins_lucrativos)>. Acesso em: 13 jul. 2011.



## **APÊNDICES**

## APÊNDICE 1 – DESCRIÇÃO DOS ITENS DO IMOBILIZADO

	<b>Descrição</b>	<b>Qtde</b>	<b>Valor</b>	<b>Fornecedor</b>
Armários	Armário Alto 2 Portas 1013 – Kappesberg	1	R\$ 349,00	Lojas Colombo
	Armário Com Prateleiras DL-224 – Ditália	1	R\$ 199,00	Lojas Colombo
Arquivos	Arquivo 4 Gavetas 1004 – Kappesberg	1	R\$ 319,00	Lojas Colombo
Mesas	Multivisão: Estação de Trabalho Multivisão Union - Branco	3	R\$ 809,70	Casas Bahia
Cadeiras	Cadeira Giratória – Neoplast	3	R\$ 357,00	Lojas Colombo
	Cadeira Escritório Fixa/POPF5 TC 915-T	2	R\$ 190,00	Koerich
Computadores	Computador c/ Intel Pentium Dual Core E5400 2.7 GHz 2GB 500 GB	3	R\$ 2.697,00	Americanas
	DVD-RW Linux Qbex + Monitor LCD Widescreen 15,6" W1643C			
Calculadoras	Calculadora Casio FR-2650TWE-U c/ Impressora	1	R\$ 249,00	Ponto Frio
	Calculadora Casio MJ-120TG	2	R\$ 77,80	Casas Bahia
Ap. Telefone	Telefone s/ Fio Oregon OS6014 1.9GHZ DECT Preto c/ Id. Chamdas e Viva-voz	1	R\$ 59,00	Casas Bahia
Impressoras	Multifuncional com Fax J3680	1	R\$ 299,00	Americanas
Software	Dinâmica	-	R\$ 250,00	Dinâmica Software

**Quadro 8: Itens do imobilizado**

Fonte: Elaborado pela autora.

## APÊNDICE 2 – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

Tabela 11: DRE

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita Bruta	R\$ 98.120,62	R\$ 187.321,19	R\$ 223.470,89	R\$ 268.165,07	R\$ 321.798,09
(-) Simples Nacional	R\$ 5.887,24	R\$ 11.239,27	R\$ 13.408,25	R\$ 16.089,90	R\$ 19.307,89
(=) Receita Líquida	R\$ 92.233,39	R\$ 176.081,92	R\$ 210.062,64	R\$ 252.075,17	R\$ 302.490,20
(-) Despesas Operacionais	R\$ 39.228,00	R\$ 39.228,00	R\$ 39.228,00	R\$ 39.228,00	R\$ 39.228,00
Energia Elétrica	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00
Internet	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Material de Expediente	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00
Telefone	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Software	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00
Limpeza e Manutenção	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Anuidade CRC	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Demais Despesas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(-) Despesas Administrativas	R\$ 36.566,80	R\$ 52.848,00	R\$ 52.848,00	R\$ 52.848,00	R\$ 52.848,00
Pró-labore	R\$ 36.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 36.000,00	R\$ 36.000,00
Salário	R\$ 0,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00
FGTS	R\$ 0,00	R\$ 1.248,00	R\$ 1.248,00	R\$ 1.248,00	R\$ 1.248,00
Taxas de Regularização	R\$ 566,80	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(-) Despesas Financeiras	R\$ 30.442,80	R\$ 28.202,26	R\$ 25.554,36	R\$ 23.110,14	R\$ 20.654,09
<b>Lucro Líquido</b>	<b>-R\$ 14.004,21</b>	<b>R\$ 55.803,66</b>	<b>R\$ 92.432,28</b>	<b>R\$ 136.889,03</b>	<b>R\$ 189.760,11</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

APÊNDICE 3 – DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO EM UM CENÁRIO PESSIMISTA.

Tabela 12: DRE em um cenário pessimista

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
Receita Bruta	R\$ 51.642,43	R\$ 90.139,52	R\$ 101.876,44	R\$ 115.120,37	R\$ 130.086,02	R\$ 146.997,20	R\$ 166.106,84	R\$ 187.700,73	R\$ 212.101,83	R\$ 239.675,06
(-) Simples Nacional	R\$ 3.098,55	R\$ 5.408,37	R\$ 6.112,59	R\$ 6.907,22	R\$ 7.805,16	R\$ 8.819,83	R\$ 9.966,41	R\$ 11.262,04	R\$ 12.726,11	R\$ 14.380,50
(=) Receita Líquida	R\$ 48.543,89	R\$ 84.731,15	R\$ 95.763,85	R\$ 108.213,15	R\$ 122.280,86	R\$ 138.177,37	R\$ 156.140,43	R\$ 176.438,69	R\$ 199.375,72	R\$ 225.294,56
(-) Despesas Operacionais	R\$ 11.808,00	R\$ 11.808,00	R\$ 11.808,00	R\$ 11.808,00	R\$ 11.808,00	R\$ 11.808,00	R\$ 11.808,00	R\$ 11.808,00	R\$ 11.808,00	R\$ 11.808,00
Energia Elétrica	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00	R\$ 780,00
Internet	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00	R\$ 1.068,00
Material de Expediente	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.800,00
Telefone	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00
Software	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Limpeza e Manutenção	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00	R\$ 3.840,00
Anuidade CRC	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Demais Despesas	R\$ 2.120,40	R\$ 2.120,40	R\$ 2.120,40	R\$ 2.120,40	R\$ 2.120,40	R\$ 2.120,40	R\$ 2.120,40	R\$ 2.120,40	R\$ 2.120,40	R\$ 2.120,40
(-) Despesas Administrativas	R\$ 29.366,80	R\$ 28.800,00	R\$ 62.544,00	R\$ 60.048,00	R\$ 60.048,00	R\$ 60.048,00	R\$ 60.048,00	R\$ 60.048,00	R\$ 60.048,00	R\$ 60.048,00
Pró-labore	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 43.200,00	R\$ 43.200,00	R\$ 43.200,00	R\$ 43.200,00	R\$ 43.200,00	R\$ 43.200,00	R\$ 43.200,00	R\$ 43.200,00
Salário	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 18.096,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00	R\$ 15.600,00
FGTS	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.248,00	R\$ 1.248,00	R\$ 1.248,00	R\$ 1.248,00	R\$ 1.248,00	R\$ 1.248,00	R\$ 1.248,00	R\$ 1.248,00
Taxas de Regularização	R\$ 566,80	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(-) Depesas Financeiras	R\$ 30.442,80	R\$ 28.202,26	R\$ 25.554,36	R\$ 23.110,14	R\$ 20.654,09	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>Lucro Líquido</b>	<b>-R\$ 23.073,71</b>	<b>R\$ 15.920,89</b>	<b>-R\$ 4.142,51</b>	<b>R\$ 13.247,01</b>	<b>R\$ 29.770,77</b>	<b>R\$ 66.321,37</b>	<b>R\$ 84.284,43</b>	<b>R\$ 104.582,69</b>	<b>R\$ 127.519,72</b>	

Fonte: Elaborado pela autora.

## APÊNDICE 4 – DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA (DFC)

**Tabela 13: DFC ANO 01**

<b>FLUXO DE CAIXA ANO 1</b>	<b>JAN</b>	<b>FEV</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAI</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SET</b>	<b>OUT</b>	<b>NOV</b>	<b>DEZ</b>
<i>1 Saldo de Caixa Inicial</i>	<i>R\$ 24.462,50</i>	<i>R\$ 16.736,05</i>	<i>R\$ 10.475,99</i>	<i>R\$ 5.115,52</i>	<i>R\$ 2.295,96</i>	<i>R\$ 58,59</i>	<i>R\$ 44,74</i>	<i>R\$ 1.813,10</i>	<i>R\$ 7.571,66</i>	<i>R\$ 14.229,81</i>	<i>R\$ 22.228,86</i>	<i>R\$ 30.244,88</i>
<b>2. Total das entradas</b>	<b>R\$ 469,48</b>	<b>R\$ 1.408,43</b>	<b>R\$ 2.347,38</b>	<b>R\$ 4.955,81</b>	<b>R\$ 5.633,72</b>	<b>R\$ 7.981,10</b>	<b>R\$ 9.859,01</b>	<b>R\$ 11.736,92</b>	<b>R\$ 12.675,87</b>	<b>R\$ 14.084,30</b>	<b>R\$ 14.084,30</b>	<b>R\$ 14.084,30</b>
2.1 Receitas vendas	R\$ 469,48	R\$ 1.408,43	R\$ 2.347,38	R\$ 3.755,81	R\$ 5.633,72	R\$ 7.981,10	R\$ 9.859,01	R\$ 11.736,92	R\$ 12.675,87	R\$ 14.084,30	R\$ 14.084,30	R\$ 14.084,30
2.2 Receitas financeiras	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.3 Outras receitas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.4 Aporte de capital	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 1.200,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>3. Total das saídas</b>	<b>R\$ 8.277,65</b>	<b>R\$ 7.750,21</b>	<b>R\$ 7.789,57</b>	<b>R\$ 7.857,10</b>	<b>R\$ 7.952,80</b>	<b>R\$ 8.076,68</b>	<b>R\$ 8.172,37</b>	<b>R\$ 6.060,08</b>	<b>R\$ 6.099,44</b>	<b>R\$ 6.166,97</b>	<b>R\$ 6.150,00</b>	<b>R\$ 6.133,02</b>
3.1 (-) Despesas c/ produção	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.2 (-) Despesas c/ pessoal	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 1.392,00	R\$ 1.392,00	R\$ 1.392,00	R\$ 1.392,00	R\$ 1.392,00
3.3 (-) Despesas c/ venda e marketing	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.4 (-) Despesas gerais	R\$ 1.937,50	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70
3.5 (-) Impostos	R\$ 28,17	R\$ 84,51	R\$ 140,84	R\$ 225,35	R\$ 338,02	R\$ 478,87	R\$ 591,54	R\$ 704,22	R\$ 760,55	R\$ 845,06	R\$ 845,06	R\$ 845,06
3.6 (-) Despesas financeiras	R\$ 2.630,26	2.613,28	2.596,31	2.579,33	2.562,36	2.545,39	2.528,41	2.511,44	2.494,47	2.477,49	2.460,52	2.443,54
3.7 (-) Depreciação (não desembol.)	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72
<b>4. Saldo do período</b>	<b>R\$ 16.654,33</b>	<b>R\$ 10.394,27</b>	<b>R\$ 5.033,80</b>	<b>R\$ 2.214,24</b>	<b>-R\$ 23,13</b>	<b>-R\$ 36,98</b>	<b>R\$ 1.731,38</b>	<b>R\$ 7.489,94</b>	<b>R\$ 14.148,09</b>	<b>R\$ 22.147,14</b>	<b>R\$ 30.163,16</b>	<b>R\$ 38.196,17</b>
<b>5. (-) Reserva de capital</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>6. (+) Depreciação</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>
<b>7. Fluxo Líquido de Caixa</b>	<b>R\$ 16.736,05</b>	<b>R\$ 10.475,99</b>	<b>R\$ 5.115,52</b>	<b>R\$ 2.295,96</b>	<b>R\$ 58,59</b>	<b>R\$ 44,74</b>	<b>R\$ 1.813,10</b>	<b>R\$ 7.571,66</b>	<b>R\$ 14.229,81</b>	<b>R\$ 22.228,86</b>	<b>R\$ 30.244,88</b>	<b>R\$ 38.277,89</b>

Fonte: Elaborado pela autora

Tabela 14: DFC ANO 02

FLUXO DE CAIXA ANO 2	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>1 Saldo de Caixa Inicial</b>	<b>R\$ 38.277,89</b>	<b>R\$ 42.727,86</b>	<b>R\$ 47.194,80</b>	<b>R\$ 51.678,72</b>	<b>R\$ 56.620,92</b>	<b>R\$ 62.462,71</b>	<b>R\$ 68.321,47</b>	<b>R\$ 75.079,83</b>	<b>R\$ 81.855,16</b>	<b>R\$ 88.647,46</b>	<b>R\$ 95.456,73</b>	<b>R\$ 102.724,29</b>
<b>2. Total das entradas</b>	<b>R\$ 14.084,30</b>	<b>R\$ 14.084,30</b>	<b>R\$ 14.084,30</b>	<b>R\$ 14.553,78</b>	<b>R\$ 15.492,73</b>	<b>R\$ 15.492,73</b>	<b>R\$ 16.431,68</b>	<b>R\$ 16.431,68</b>	<b>R\$ 16.431,68</b>	<b>R\$ 16.431,68</b>	<b>R\$ 16.901,16</b>	<b>R\$ 16.901,16</b>
2.1 Receitas vendas	R\$ 14.084,30	R\$ 14.084,30	R\$ 14.084,30	R\$ 14.553,78	R\$ 15.492,73	R\$ 15.492,73	R\$ 16.431,68	R\$ 16.431,68	R\$ 16.431,68	R\$ 16.431,68	R\$ 16.901,16	R\$ 16.901,16
2.2 Receitas financeiras	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.3 Outras receitas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.4 Aporte de capital	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>3. Total das saídas</b>	<b>R\$ 9.716,05</b>	<b>R\$ 9.699,08</b>	<b>R\$ 9.682,10</b>	<b>R\$ 9.693,30</b>	<b>R\$ 9.732,66</b>	<b>R\$ 9.715,68</b>	<b>R\$ 9.755,05</b>	<b>R\$ 9.738,07</b>	<b>R\$ 9.721,10</b>	<b>R\$ 9.704,13</b>	<b>R\$ 9.715,32</b>	<b>R\$ 11.090,35</b>
3.1 (-) Despesas c/ produção	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.2 (-) Despesas c/ pessoal	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 6.384,00
3.3 (-) Despesas c/ venda e marketing	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.4 (-) Despesas gerais	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70
3.5 (-) Impostos	R\$ 845,06	R\$ 845,06	R\$ 845,06	R\$ 873,23	R\$ 929,56	R\$ 929,56	R\$ 985,90	R\$ 985,90	R\$ 985,90	R\$ 985,90	R\$ 1.014,07	R\$ 1.014,07
3.6 (-) Despesas financeiras	2.426,57	2.409,60	2.392,62	2.375,65	2.358,68	2.341,70	2.324,73	2.307,75	2.290,78	2.273,81	2.256,83	2.239,86
3.7 (-) Depreciação (não desembol.)	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72
<b>4. Saldo do período</b>	<b>R\$ 42.646,14</b>	<b>R\$ 47.113,08</b>	<b>R\$ 51.597,00</b>	<b>R\$ 56.539,20</b>	<b>R\$ 62.380,99</b>	<b>R\$ 68.239,75</b>	<b>R\$ 74.998,11</b>	<b>R\$ 81.773,44</b>	<b>R\$ 88.565,74</b>	<b>R\$ 95.375,01</b>	<b>R\$ 102.642,57</b>	<b>R\$ 108.535,10</b>
5. (-) Reserva de capital	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
6. (+) Depreciação	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72
<b>7. Fluxo Líquido de Caixa</b>	<b>R\$ 42.727,86</b>	<b>R\$ 47.194,80</b>	<b>R\$ 51.678,72</b>	<b>R\$ 56.620,92</b>	<b>R\$ 62.462,71</b>	<b>R\$ 68.321,47</b>	<b>R\$ 75.079,83</b>	<b>R\$ 81.855,16</b>	<b>R\$ 88.647,46</b>	<b>R\$ 95.456,73</b>	<b>R\$ 102.724,29</b>	<b>R\$ 108.616,82</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 15: DFC ANO 03

FLUXO DE CAIXA ANO 3	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>1 Saldo de Caixa Inicial</b>	<b>R\$ 108.616,82</b>	<b>R\$ 113.101,46</b>	<b>R\$ 117.546,75</b>	<b>R\$ 122.009,00</b>	<b>R\$ 126.957,71</b>	<b>R\$ 132.834,18</b>	<b>R\$ 138.699,44</b>	<b>R\$ 145.520,64</b>	<b>R\$ 152.358,81</b>	<b>R\$ 159.185,78</b>	<b>R\$ 166.029,73</b>	<b>R\$ 173.331,96</b>
<b>2. Total das entradas</b>	<b>R\$ 14.084,30</b>	<b>R\$ 14.084,30</b>	<b>R\$ 14.084,30</b>	<b>R\$ 14.553,78</b>	<b>R\$ 15.492,73</b>	<b>R\$ 15.492,73</b>	<b>R\$ 16.431,68</b>	<b>R\$ 16.431,68</b>	<b>R\$ 16.431,68</b>	<b>R\$ 16.431,68</b>	<b>R\$ 16.901,16</b>	<b>R\$ 16.901,16</b>
2.1 Receitas vendas	R\$ 16.901,16	R\$ 17.840,11	R\$ 17.840,11	R\$ 17.840,11	R\$ 18.309,59	R\$ 18.779,07	R\$ 18.779,07	R\$ 18.779,07	R\$ 19.248,54	R\$ 19.248,54	R\$ 19.718,02	R\$ 20.187,50
2.2 Receitas financeiras	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.3 Outras receitas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.4 Aporte de capital	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>3. Total das saídas</b>	<b>R\$ 9.681,38</b>	<b>R\$ 9.720,74</b>	<b>R\$ 9.703,77</b>	<b>R\$ 9.686,79</b>	<b>R\$ 9.697,99</b>	<b>R\$ 9.709,18</b>	<b>R\$ 9.692,20</b>	<b>R\$ 9.675,23</b>	<b>R\$ 9.686,43</b>	<b>R\$ 9.669,45</b>	<b>R\$ 9.680,65</b>	<b>R\$ 11.083,84</b>
3.1 (-) Despesas c/ produção	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.2 (-) Despesas c/ pessoal	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 6.384,00
3.3 (-) Despesas c/ venda e marketing	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.4 (-) Despesas gerais	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70	R\$ 1.370,70
3.5 (-) Impostos	R\$ 1.014,07	R\$ 1.070,41	R\$ 1.070,41	R\$ 1.070,41	R\$ 1.098,58	R\$ 1.126,74	R\$ 1.126,74	R\$ 1.126,74	R\$ 1.154,91	R\$ 1.154,91	R\$ 1.183,08	R\$ 1.211,25
3.6 (-) Despesas financeiras	2.222,89	2.205,91	2.188,94	2.171,96	2.154,99	2.138,02	2.121,04	2.104,07	2.087,10	2.070,12	2.053,15	2.036,17
3.7 (-) Depreciação (não desembol.)	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72	R\$ 81,72
<b>4. Saldo do período</b>	<b>R\$ 113.019,74</b>	<b>R\$ 117.465,03</b>	<b>R\$ 121.927,28</b>	<b>R\$ 126.875,99</b>	<b>R\$ 132.752,46</b>	<b>R\$ 138.617,72</b>	<b>R\$ 145.438,92</b>	<b>R\$ 152.277,09</b>	<b>R\$ 159.104,06</b>	<b>R\$ 165.948,01</b>	<b>R\$ 173.250,24</b>	<b>R\$ 179.149,28</b>
<b>5. (-) Reserva de capital</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>6. (+) Depreciação</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>	<b>R\$ 81,72</b>
<b>7. Fluxo Líquido de Caixa</b>	<b>R\$ 113.101,46</b>	<b>R\$ 117.546,75</b>	<b>R\$ 122.009,00</b>	<b>R\$ 126.957,71</b>	<b>R\$ 132.834,18</b>	<b>R\$ 138.699,44</b>	<b>R\$ 145.520,64</b>	<b>R\$ 152.358,81</b>	<b>R\$ 159.185,78</b>	<b>R\$ 166.029,73</b>	<b>R\$ 173.331,96</b>	<b>R\$ 179.231,00</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

APÊNDICE 5 – DEMONSTRAÇÃO DO FLUXO DE CAIXA (DFC) EM UM CENÁRIO PESSIMISTA

Tabela 16: DFC ANO 01 em um cenário pessimista

FLUXO DE CAIXA ANO 1	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>1 Saldo de Caixa Inicial</b>	<b>R\$ 24.462,50</b>	<b>R\$ 17.996,05</b>	<b>R\$ 12.554,68</b>	<b>R\$ 11.071,60</b>	<b>R\$ 6.988,11</b>	<b>R\$ 3.804,21</b>	<b>R\$ 1.519,89</b>	<b>R\$ 576,47</b>	<b>R\$ 91,34</b>	<b>R\$ 64,48</b>	<b>R\$ 54,61</b>	<b>R\$ 503,01</b>
<b>2. Total das entradas</b>	<b>R\$ 469,48</b>	<b>R\$ 938,95</b>	<b>R\$ 4.908,43</b>	<b>R\$ 2.347,38</b>	<b>R\$ 3.286,34</b>	<b>R\$ 4.225,29</b>	<b>R\$ 5.633,72</b>	<b>R\$ 6.103,20</b>	<b>R\$ 6.572,67</b>	<b>R\$ 6.572,67</b>	<b>R\$ 7.042,15</b>	<b>R\$ 7.042,15</b>
2.1 Receitas vendas	R\$ 469,48	R\$ 938,95	R\$ 1.408,43	R\$ 2.347,38	R\$ 3.286,34	R\$ 4.225,29	R\$ 5.633,72	R\$ 6.103,20	R\$ 6.572,67	R\$ 6.572,67	R\$ 7.042,15	R\$ 7.042,15
2.2 Receitas financeiras	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.3 Outras receitas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.4 Aporte de capital	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 3.500,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>3. Total das saídas</b>	<b>R\$ 7.255,93</b>	<b>R\$ 6.700,32</b>	<b>R\$ 6.711,52</b>	<b>R\$ 6.750,87</b>	<b>R\$ 6.790,24</b>	<b>R\$ 6.829,61</b>	<b>R\$ 6.897,13</b>	<b>R\$ 6.908,33</b>	<b>R\$ 6.919,53</b>	<b>R\$ 6.902,55</b>	<b>R\$ 6.913,75</b>	<b>R\$ 6.896,77</b>
3.1 (-) Despesas c/ produção	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.2 (-) Despesas c/ pessoal	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
3.3 (-) Despesas c/ venda e marketing	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.4 (-) Despesas gerais	R\$ 1.877,50	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70
3.5 (-) Impostos	R\$ 28,17	R\$ 56,34	R\$ 84,51	R\$ 140,84	R\$ 197,18	R\$ 253,52	R\$ 338,02	R\$ 366,19	R\$ 394,36	R\$ 394,36	R\$ 422,53	R\$ 422,53
3.6 (-) Despesas financeiras	R\$ 2.630,26	R\$ 2.613,28	R\$ 2.596,31	R\$ 2.579,33	R\$ 2.562,36	R\$ 2.545,39	R\$ 2.528,41	R\$ 2.511,44	R\$ 2.494,47	R\$ 2.477,49	R\$ 2.460,52	R\$ 2.443,54
3.7 (-) Depreciação (não desembol.)	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00
<b>4. Saldo do período</b>	<b>R\$ 17.676,05</b>	<b>R\$ 12.234,68</b>	<b>R\$ 10.751,60</b>	<b>R\$ 6.668,11</b>	<b>R\$ 3.484,21</b>	<b>R\$ 1.199,89</b>	<b>R\$ 256,47</b>	<b>-R\$ 228,66</b>	<b>-R\$ 255,52</b>	<b>-R\$ 265,39</b>	<b>R\$ 183,01</b>	<b>R\$ 648,39</b>
<b>5. (-) Reserva de capital</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>6. (+) Depreciação</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>
<b>7. Fluxo Líquido de Caixa</b>	<b>R\$ 17.996,05</b>	<b>R\$ 12.554,68</b>	<b>R\$ 11.071,60</b>	<b>R\$ 6.988,11</b>	<b>R\$ 3.804,21</b>	<b>R\$ 1.519,89</b>	<b>R\$ 576,47</b>	<b>R\$ 91,34</b>	<b>R\$ 64,48</b>	<b>R\$ 54,61</b>	<b>R\$ 503,01</b>	<b>R\$ 968,39</b>

Fonte: Elaborado pela autora.



Tabela 17: DFC ANO 02 em um cenário pessimista

FLUXO DE CAIXA ANO 2	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>1 Saldo de Caixa Inicial</b>	R\$ 968,39	R\$ 1.450,74	R\$ 1.950,06	R\$ 2.466,36	R\$ 2.999,63	R\$ 3.991,18	R\$ 4.999,71	R\$ 6.025,21	R\$ 7.067,69	R\$ 8.568,44	R\$ 10.086,17	R\$ 11.620,88
<b>2. Total das entradas</b>	R\$ 7.042,15	R\$ 7.042,15	R\$ 7.042,15	R\$ 7.042,15	R\$ 7.511,63	R\$ 7.511,63	R\$ 7.511,63	R\$ 7.511,63	R\$ 7.981,10	R\$ 7.981,10	R\$ 7.981,10	R\$ 7.981,10
2.1 Receitas vendas	R\$ 7.042,15	R\$ 7.042,15	R\$ 7.042,15	R\$ 7.042,15	R\$ 7.511,63	R\$ 7.511,63	R\$ 7.511,63	R\$ 7.511,63	R\$ 7.981,10	R\$ 7.981,10	R\$ 7.981,10	R\$ 7.981,10
2.2 Receitas financeiras	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.3 Outras receitas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.4 Apore de capital	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>3. Total das saídas</b>	R\$ 6.879,80	R\$ 6.862,83	R\$ 6.845,85	R\$ 6.828,88	R\$ 6.840,08	R\$ 6.823,10	R\$ 6.806,13	R\$ 6.789,15	R\$ 6.800,35	R\$ 6.783,38	R\$ 6.766,40	R\$ 6.749,43
3.1 (-) Despesas c/ produção	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.2 (-) Despesas c/ pessoal	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.400,00
3.3 (-) Despesas c/ venda e marketing	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.4 (-) Despesas gerais	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70
3.5 (-) Impostos	R\$ 422,53	R\$ 422,53	R\$ 422,53	R\$ 422,53	R\$ 450,70	R\$ 450,70	R\$ 450,70	R\$ 450,70	R\$ 478,87	R\$ 478,87	R\$ 478,87	R\$ 478,87
3.6 (-) Despesas financeiras	2.426,57	2.409,60	2.392,62	2.375,65	2.358,68	2.341,70	2.324,73	2.307,75	2.290,78	2.273,81	2.256,83	2.239,86
3.7 (-) Depreciação (não desembol.)	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00
<b>4. Saldo do período</b>	R\$ 1.130,74	R\$ 1.630,06	R\$ 2.146,36	R\$ 2.679,63	R\$ 3.671,18	R\$ 4.679,71	R\$ 5.705,21	R\$ 6.747,69	R\$ 8.248,44	R\$ 9.766,17	R\$ 11.300,88	R\$ 12.852,56
<b>5. (-) Reserva de capital</b>	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>6. (+) Depreciação</b>	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00
<b>7. Fluxo Líquido de Caixa</b>	R\$ 1.450,74	R\$ 1.950,06	R\$ 2.466,36	R\$ 2.999,63	R\$ 3.991,18	R\$ 4.999,71	R\$ 6.025,21	R\$ 7.067,69	R\$ 8.568,44	R\$ 10.086,17	R\$ 11.620,88	R\$ 13.172,56

Fonte: Elaborado pela autora.

Tabela 18: DFC ANO 03 em um cenário pessimista

FLUXO DE CAIXA ANO 3	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>1 Saldo de Caixa Inicial</b>	<b>R\$ 13.172,56</b>	<b>R\$ 11.530,25</b>	<b>R\$ 10.523,88</b>	<b>R\$ 9.534,47</b>	<b>R\$ 8.562,05</b>	<b>R\$ 8.047,91</b>	<b>R\$ 7.550,73</b>	<b>R\$ 7.070,54</b>	<b>R\$ 7.048,62</b>	<b>R\$ 7.043,67</b>	<b>R\$ 7.055,71</b>	<b>R\$ 7.084,71</b>
<b>2. Total das entradas</b>	<b>R\$ 7.042,15</b>	<b>R\$ 7.981,10</b>	<b>R\$ 7.981,10</b>	<b>R\$ 7.981,10</b>	<b>R\$ 8.450,58</b>	<b>R\$ 8.450,58</b>	<b>R\$ 8.450,58</b>	<b>R\$ 8.920,06</b>	<b>R\$ 8.920,06</b>	<b>R\$ 8.920,06</b>	<b>R\$ 8.920,06</b>	<b>R\$ 8.920,06</b>
2.1 Receitas vendas	R\$ 7.981,10	R\$ 7.981,10	R\$ 7.981,10	R\$ 7.981,10	R\$ 8.450,58	R\$ 8.450,58	R\$ 8.450,58	R\$ 8.920,06	R\$ 8.920,06	R\$ 8.920,06	R\$ 8.920,06	R\$ 8.920,06
2.2 Receitas financeiras	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.3 Outras receitas	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
2.4 Aporte de capital	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<b>3. Total das saídas</b>	<b>R\$ 9.004,46</b>	<b>R\$ 9.307,48</b>	<b>R\$ 9.290,51</b>	<b>R\$ 9.273,53</b>	<b>R\$ 9.284,72</b>	<b>R\$ 9.267,75</b>	<b>R\$ 9.250,77</b>	<b>R\$ 9.261,97</b>	<b>R\$ 9.245,00</b>	<b>R\$ 9.228,02</b>	<b>R\$ 9.211,05</b>	<b>R\$ 10.586,07</b>
3.1 (-) Despesas c/ produção	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.2 (-) Despesas c/ pessoal	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 4.992,00	R\$ 6.384,00
3.3 (-) Despesas c/ venda e marketing	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.4 (-) Despesas gerais	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70	R\$ 1.310,70
3.5 (-) Impostos	R\$ 478,87	R\$ 478,87	R\$ 478,87	R\$ 478,87	R\$ 507,03	R\$ 507,03	R\$ 507,03	R\$ 535,20	R\$ 535,20	R\$ 535,20	R\$ 535,20	R\$ 535,20
3.6 (-) Despesas financeiras	R\$ 2.222,89	R\$ 2.205,91	R\$ 2.188,94	R\$ 2.171,96	R\$ 2.154,99	R\$ 2.138,02	R\$ 2.121,04	R\$ 2.104,07	R\$ 2.087,10	R\$ 2.070,12	R\$ 2.053,15	R\$ 2.036,17
3.7 (-) Depreciação (não desembol.)	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00	R\$ 320,00
<b>4. Saldo do período</b>	<b>R\$ 11.210,25</b>	<b>R\$ 10.203,88</b>	<b>R\$ 9.214,47</b>	<b>R\$ 8.242,05</b>	<b>R\$ 7.727,91</b>	<b>R\$ 7.230,73</b>	<b>R\$ 6.750,54</b>	<b>R\$ 6.728,62</b>	<b>R\$ 6.723,67</b>	<b>R\$ 6.735,71</b>	<b>R\$ 6.764,71</b>	<b>R\$ 5.418,69</b>
<b>5. (-) Reserva de capital</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>6. (+) Depreciação</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>	<b>R\$ 320,00</b>
<b>7. Fluxo Líquido de Caixa</b>	<b>R\$ 11.530,25</b>	<b>R\$ 10.523,88</b>	<b>R\$ 9.534,47</b>	<b>R\$ 8.562,05</b>	<b>R\$ 8.047,91</b>	<b>R\$ 7.550,73</b>	<b>R\$ 7.070,54</b>	<b>R\$ 7.048,62</b>	<b>R\$ 7.043,67</b>	<b>R\$ 7.055,71</b>	<b>R\$ 7.084,71</b>	<b>R\$ 5.738,69</b>

Fonte: Elaborado pela autora.

**ANEXOS**

## ANEXO 1 – REGULAMENTO DO IMPOSTO DE RENDA – ADIÇÕES E EXCLUSÕES DO LUCRO REAL

### Adições

Art. 249. Na determinação do lucro real, serão adicionados ao lucro líquido do período de apuração (Decreto-Lei nº 1.598, de 1977, art. 6º, § 2º):

I - os custos, despesas, encargos, perdas, provisões, participações e quaisquer outros valores deduzidos na apuração do lucro líquido que, de acordo com este Decreto, não sejam dedutíveis na determinação do lucro real;  
 II - os resultados, rendimentos, receitas e quaisquer outros valores não incluídos na apuração do lucro líquido que, de acordo com este Decreto, devam ser computados na determinação do lucro real.

Parágrafo único. Incluem-se nas adições de que trata este artigo:

I - ressalvadas as disposições especiais deste Decreto, as quantias tiradas dos lucros ou de quaisquer fundos ainda não tributados para aumento do capital, para distribuição de quaisquer interesses ou destinadas a reservas, quaisquer que sejam as designações que tiverem, inclusive lucros suspensos e lucros acumulados (Decreto-Lei nº 5.844, de 1943, art. 43, § 1º, alíneas "f", "g" e "i");  
 II - os pagamentos efetuados à sociedade civil de que trata o § 3º do art. 146 quando esta for controlada, direta ou indiretamente, por pessoas físicas que sejam diretores, gerentes, controladores da pessoa jurídica que pagar ou creditar os rendimentos, bem como pelo cônjuge ou parente de primeiro grau das referidas pessoas (Decreto-Lei nº 2.397, de 21 de dezembro de 1987, art. 4º);  
 III - os encargos de depreciação, apropriados contabilmente, correspondentes ao bem já integralmente depreciado em virtude de gozo de incentivos fiscais previstos neste Decreto;  
 IV - as perdas incorridas em operações iniciadas e encerradas no mesmo dia (*day-trade*), realizadas em mercado de renda fixa ou variável (Lei nº 8.981, de 1995, art. 76, § 3º);  
 V - as despesas com alimentação de sócios, acionistas e administradores, ressalvado o disposto na alínea "a" do inciso II do art. 622 (Lei nº 9.249, de 1995, art. 13, inciso IV);  
 VI - as contribuições não compulsórias, exceto as destinadas a custear seguros e planos de saúde, e benefícios complementares assemelhados aos da previdência social, instituídos em favor dos empregados e dirigentes da pessoa jurídica (Lei nº 9.249, de 1995, art. 13, inciso V);  
 VII - as doações, exceto as referidas nos arts. 365 e 371, **caput** (Lei nº 9.249, de 1995, art. 13, inciso VI);  
 VIII - as despesas com brindes (Lei nº 9.249, de 1995, art. 13, inciso VII);  
 IX - o valor da contribuição social sobre o lucro líquido, registrado como custo ou despesa operacional (Lei nº 9.316, de 22 de novembro de 1996, art. 1º, **caput** e parágrafo único);  
 X - as perdas apuradas nas operações realizadas nos mercados de renda variável e de *swap*, que excederem os ganhos auferidos nas mesmas operações (Lei nº 8.981, de 1995, art. 76, § 4º);  
 XI - o valor da parcela da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS, compensada com a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, de acordo com o art. 8º da Lei nº 9.718, de 1998 (Lei nº 9.718, de 1998, art. 8º, § 4º).

### Exclusões e Compensações

Art. 250. Na determinação do lucro real, poderão ser excluídos do lucro líquido do período de apuração (Decreto-Lei nº 1.598, de 1977, art. 6º, § 3º):

I - os valores cuja dedução seja autorizada por este Decreto e que não tenham sido computados na apuração do lucro líquido do período de apuração;  
 II - os resultados, rendimentos, receitas e quaisquer outros valores incluídos na apuração do lucro líquido que, de acordo com este Decreto, não sejam computados no lucro real;  
 III - o prejuízo fiscal apurado em períodos de apuração anteriores, limitada a compensação a trinta por cento do lucro líquido ajustado pelas adições e exclusões previstas neste Decreto, desde que a pessoa jurídica mantenha os livros e documentos, exigidos pela legislação fiscal, comprobatórios do prejuízo fiscal utilizado para compensação, observado o disposto nos arts. 509 a 515 (Lei nº 9.065, de 1995, art. 15 e parágrafo único).

Parágrafo único. Também poderão ser excluídos:

- a) os rendimentos e ganhos de capital nas transferências de imóveis desapropriados para fins de reforma agrária, quando auferidos pelo desapropriado (CF, art. 184, § 5º);
- b) os dividendos anuais mínimos distribuídos pelo Fundo Nacional de Desenvolvimento (Decreto-Lei nº 2.288, de 1986, art. 5º, e Decreto-Lei nº 2.383, de 1987, art. 1º);
- c) os juros produzidos pelos Bônus do Tesouro Nacional - BTN e pelas Notas do Tesouro Nacional - NTN, emitidos para troca voluntária por Bônus da Dívida Externa Brasileira, objeto de permuta por dívida externa do setor público, registrada no Banco Central do Brasil, bem assim os referentes aos Bônus emitidos pelo Banco Central do Brasil, para os fins previstos no art. 8º do Decreto-Lei nº 1.312, de 15 de fevereiro de 1974, com a redação dada pelo Decreto-Lei nº 2.105, de 24 de janeiro de 1984 (Lei nº 7.777, de 19 de junho de 1989, arts. 7º e 8º, e Medida Provisória nº 1.763-64, de 11 de março de 1999, art. 4º);
- d) os juros reais produzidos por Notas do Tesouro Nacional - NTN, emitidas para troca compulsória no âmbito do Programa Nacional de Privatização - PND, controlados na parte "B" do LALUR, os quais deverão ser computados na determinação do lucro real no período do seu recebimento (Lei nº 8.981, de 1995, art. 100);
- e) a parcela das perdas adicionadas conforme o disposto no inciso X do parágrafo único do art. 249, a qual poderá, nos períodos de apuração subseqüentes, ser excluída do lucro real até o limite correspondente à diferença positiva entre os ganhos e perdas decorrentes das operações realizadas nos mercados de renda variável e operações de *swap* (Lei nº 8.981, de 1995, art. 76, § 5º).

Fonte: Receita Federal do Brasil, 2011.

## ANEXO 2 – LEI COMPLEMENTAR 9.718/98, art. 14

**Art. 14.** Estão obrigadas à apuração do lucro real as pessoas jurídicas:

I - cuja receita total, no ano-calendário anterior, seja superior ao limite de R\$ 24.000.000,00 (vinte e quatro milhões de reais), ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a doze meses;

II - cuja receita total, no ano-calendário anterior seja superior ao limite de R\$ 48.000.000,00 (quarenta e oito milhões de reais), ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a 12 (doze) meses;  
(Redação dada pela Lei nº 10.637, de 2002)

III - cujas atividades sejam de bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades de previdência privada aberta;

IV - que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior;

V - que, autorizadas pela legislação tributária, usufruam de benefícios fiscais relativos à isenção ou redução do imposto;

VI - que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, na forma do art. 2º da [Lei nº 9.430, de 1996](#);

VII - que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring).

VIII - (Vide [Medida Provisória nº 472, de 15 de dezembro de 2009](#))

VII - que explorem as atividades de securitização de créditos imobiliários, financeiros e do agronegócio. ([Incluído pela Lei nº 12.249, de 11 de junho de 2010](#)) (Vide Lei nº 12.249/2010, art. 139, inc I, d)

Fonte: Brasil, 2011.

### ANEXO 3 – VEDAÇÕES DO SIMPLES NACIONAL

Art. 17. Não poderão recolher os impostos e contribuições na forma do Simples Nacional a microempresa ou a empresa de pequeno porte:

I - que explore atividade de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, gerenciamento de ativos (asset management), compras de direitos creditórios resultantes de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring);

II - que tenha sócio domiciliado no exterior;

III - de cujo capital participe entidade da administração pública, direta ou indireta, federal, estadual ou municipal;

IV - (REVOGADO);

V - que possua débito com o Instituto Nacional do Seguro Social - INSS, ou com as Fazendas Públicas Federal, Estadual ou Municipal, cuja exigibilidade não esteja suspensa;

VI - que preste serviço de transporte intermunicipal e interestadual de passageiros;

VII - que seja geradora, transmissora, distribuidora ou comercializadora de energia elétrica;

VIII - que exerça atividade de importação ou fabricação de automóveis e motocicletas;

IX - que exerça atividade de importação de combustíveis;

X - que exerça atividade de produção ou venda no atacado de:

a) cigarros, cigarrilhas, charutos, filtros para cigarros, armas de fogo, munições e pólvoras, explosivos e detonantes;

b) bebidas a seguir descritas:

1 - alcoólicas;

2 - refrigerantes, inclusive águas saborizadas gaseificadas;

3 - preparações compostas, não alcoólicas (extratos concentrados ou sabores concentrados), para elaboração de bebida refrigerante, com capacidade de diluição de até 10 (dez) partes da bebida para cada parte do concentrado;

4 - cervejas sem álcool;

XI - que tenha por finalidade a prestação de serviços decorrentes do exercício de atividade intelectual, de natureza técnica, científica, desportiva, artística ou cultural, que constitua profissão regulamentada ou não, bem como a que preste serviços de instrutor, de corretor, de despachante ou de qualquer tipo de intermediação de negócios;

XII - que realize cessão ou locação de mão-de-obra;

XIII - que realize atividade de consultoria;

XIV - que se dedique ao loteamento e à incorporação de imóveis.

XV - que realize atividade de locação de imóveis próprios, exceto quando se referir a prestação de serviços tributados pelo ISS.

Fonte: Brasil, 2011.

#### ANEXO 4 – EXEMPLOS DE ATIVIDADES VEDADAS AO SIMPLES NACIONAL

<b>ATIVIDADES VEDADAS AO Simples</b>
Academias de ginástica
Administração de imóveis por conta de terceiros
Administração de obras
Administração de royalties e de franchising
Administração pública em geral
Administradora de mercados de balcão organizados
Administradoras de cartão de crédito
Administradoras de carteiras de títulos e valores para terceiros
Administradoras de consórcios
Agência de notícias e atividade de jornalista
Agência de publicidade e propaganda
Agenciamento e seleção de pessoal
Agências de desenvolvimento
Albergues assistenciais
Armazéns gerais
Asilos
Assessoria a atividades agrícolas e pecuárias

Associações de poupança e empréstimo
Atividades auxiliares da justiça
Atividades de apoio à administração pública
Atividades de assessoria em gestão empresarial
Atividades de atendimento a urgências e emergências
Atividades de atendimento hospitalar
Atividades de auditoria contábil
Atividades de banco de dados
Atividades de bibliotecas e arquivos
Atividades de clínica médica (clínicas, consultórios e ambulatórios)
Atividades de clínicas odontológicas (clínicas, consultórios e ambulatórios)
Atividades de comissaria
Atividades de compra e venda, loteamento e incorporação de imóveis por conta própria
Atividades de contabilidade
Atividades de emissão de vales alimentação, transporte e similares
Atividades de limpeza e conservação de imóveis
Atividades de produção de filmes e fitas de vídeo - exceto estúdio cinematográficos
Atividades de prospecção geológica
Atividades de terapias alternativas
Atividades de vigilância e segurança privada
Atividades dos laboratórios de análises clínicas
Atividades dos laboratórios de anatomia patológica/citológica
Atividades ligadas à corrida de cavalos
Auditoria e consultoria atuarial
Banco central
Bancos comerciais
Bancos cooperativos
Bancos de desenvolvimento
Bancos de investimentos
Bancos múltiplos (com carteira comercial)
Bancos múltiplos (sem carteira comercial)
Bolsa de mercadorias
Bolsa de mercadorias e futuros
Bolsa de valores
Caixas de financiamento de corporações
Caixas de liquidação de mercados bursáteis
Caixas econômicas
Cartório
Centros de reabilitação para dependentes químicos com alojamento
Centros de reabilitação para dependentes químicos sem alojamento
Clube de seguros
Clubes de investimento
Companhias de teatro
Companhias hipotecárias
Condomínio de prédios residenciais ou não
Conservação de lugares e edifícios históricos
Construção de estações e redes de distribuição de energia elétrica
Construção de barragens e represas para geração de energia elétrica



Construção de barragens e represas para geração de energia elétrica
Construção de embarcações para esporte e lazer
Construção de embarcações para uso comercial e para usos especiais, exceto de grande porte
Construção de estações e redes de distribuição de energia elétrica
Construção de estações e redes de telefonia e comunicações
Construção de obras de prevenção e recuperação do meio ambiente
Construção de rede de transporte por dutos
Construção de redes de água e esgoto
Construção e montagem de aeronaves
Construção e montagem de locomotivas, vagões e outros materiais rodantes
Construção e reparação de embarcações de grande porte
Consultoria e/ou assessoria em sistemas de informática
Cooperativas de crédito mútuo
Cooperativas de crédito rural
Correio Nacional
Corretagem e avaliação de imóveis
Corretoras de câmbio
Corretoras de contratos de mercadorias
Corretoras de títulos e valores mobiliários
Corretores e avaliadores de seguros
Cursos de aprendizagem e treinamento gerencial e profissional
Cursos de idiomas
Cursos de informática
Cursos de informática
Cursos de línguas estrangeiras
Cursos de pilotagem
Cursos ligados às artes e cultura
Cursos ligados às artes e cultura
Cursos preparatórios para concursos
Defesa
Defesa civil
Demolição de edifícios e outras estruturas
Desenvolvimento de programas de informática
Desenvolvimento de software sob encomenda e outras consultorias em software
Desenvolvimento e edição de software pronto para uso
Despachantes aduaneiros
Distribuidoras de títulos e valores mobiliários
Edificações (residenciais, industriais, comerciais e de serviços)
Edificações em geral
Educação média de formação geral
Educação média de formação técnica e profissional
Educação profissional de nível técnico
Educação profissional de nível tecnológico
Educação superior
Educação Superior - Graduação
Educação Superior - Graduação e pós-graduação
Educação Superior - Pós-graduação e extensão
Educação supletiva

Emissão de vales alimentação, transporte e similares
Empresa de arrendamento mercantil
Engarrafamento e gaseificação de águas minerais
Ensaio de materiais e de produtos; análise de qualidade
Ensino a distância
Ensino de esportes
Ensino em auto-escolas e cursos de pilotagem
Ensino médio
Escritórios de representação de bancos estrangeiros
Estúdios cinematográficos
Exploração de salas de espetáculos
Fabricação de cervejas e chopes
Fabricação de cigarros e cigarrilhas
Fabricação de fumo em rolo ou em corda e outros produtos do fumo
Fabricação de refrigerantes
Fabricação, retificação, homogeneização e mistura de aguardente de cana-de-açúcar
Fabricação, retificação, homogeneização e mistura de outras aguardentes e bebidas destiladas
Factoring
Fundos de investimento - exceto previdenciários
Fundos de investimento previdenciários
Fundos mútuos de investimento
Gerência de fundos diversos e caixa escolar
Gestão de direitos autorais
Gestão de direitos autorais de obras artísticas, literárias e musicais
Gestão de museus
Gestão e manutenção de cemitérios
Grandes estruturas e obras de arte
Holdings de instituições financeiras
Impermeabilização em obras de engenharia civil
Impermeabilização em obras de engenharia civil
Instalação de equipamentos para orientação à navegação marítima
Instalação de portas, janelas, tetos, divisórias e armários embutidos de qualquer material, inclusive de esquadrias
Instalação de portas, janelas, tetos, divisórias e armários embutidos de qualquer material, inclusive esquadrias
Instalação de sistemas de prevenção contra incêndio
Instalação e manutenção de sistemas centrais de ar condicionado, de ventilação e refrigeração
Instalação e manutenção elétrica em edificações, inclusive antenas
Instalação e manutenção elétrica em edificações, inclusive elevadores, escadas, esteiras rolantes e antenas
Instalação, manutenção e reparação de elevadores, escadas e esteiras rolantes, exceto de fabricação própria
Instalação, reparação e manutenção de estufas elétricas para fins industriais
Instalação, reparação e manutenção de fornos industriais, aparelhos e equipamentos não elétricos para instalações térmicas
Instalação, reparação e manutenção de geradores de corrente contínua ou alternada
Instalação, reparação e manutenção de máquinas e aparelhos de refrigeração e ventilação de uso industrial
Instalação, reparação e manutenção de máquinas e aparelhos para a indústria de celulose, papel e papelão
Instalação, reparação e manutenção de máquinas e equipamentos do vestuário
Instalação, reparação e manutenção de máquinas e equipamentos para a indústria alimentar, de bebidas e fumo
Instalação, reparação e manutenção de máquinas e equipamentos para a indústria de prospecção e extração de petróleo

Instalação, reparação e manutenção de máquinas e equipamentos para a indústria têxtil
Instalação, reparação e manutenção de máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais
Instalação, reparação e manutenção de máquinas motrizes não elétricas
Instalação, reparação e manutenção de máquinas para a indústria metalúrgica
Instalação, reparação e manutenção de máquinas-ferramenta
Instalação, reparação e manutenção de outras máquinas e equipamentos de uso específico
Instalação, reparação e manutenção de outras máquinas e equipamentos de uso geral
Instalação, reparação e manutenção de outras máquinas e equipamentos para a extração de minérios e indústria da construção
Instalação, reparação e manutenção de transformadores, indutores, conversores, sincronizadores e semelhantes
Instalações hidráulicas, sanitárias e de gás
Intermediários do comércio de peças e acessórios para motocicletas e motonetas
Justiça
Licenciamento, compra e venda e leasing de ativos intangíveis não financeiros - exceto direitos autorais
Limpeza de cascos e manutenção de navios no porto
Locação de mão-de-obra
Locação ou administração de imóveis por conta própria
Manutenção de aeronaves na pista
Manutenção de equipamentos transmissores de rádio e televisão e de equipamentos para estações telefônicas, para radiotelegrafia e radiotelegrafia, de microondas e repetidoras
Manutenção de equipamentos transmissores de rádio e televisão e de equipamentos para estações telefônicas, para radiotelegrafia e radiotelegrafia, de microondas e repetidoras
Manutenção de estações e redes de telefonia e comunicações
Manutenção de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados a automação industrial e controle do processo produtivo
Manutenção de redes de distribuição de energia elétrica
Manutenção de redes e distribuição de energia elétrica
Manutenção e instalação de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados a automação industrial e controle do processo produtivo
Manutenção e reparação de aparelhos e instrumentos de medida, testes e controle - exceto equipamentos para controle de processos industriais
Manutenção e reparação de aparelhos e instrumentos de medida, testes e controle - exceto equipamentos para controle de processos industriais
Manutenção e reparação de aparelhos e instrumentos ópticos e cinematográficos
Manutenção e reparação de aparelhos e instrumentos ópticos e cinematográficos
Manutenção e reparação de aparelhos e utensílios para usos médico-hospitalares, odontológicos e de laboratório
Manutenção e reparação de aparelhos e utensílios para usos médico-hospitalares, odontológicos e de laboratório
Manutenção e reparação de baterias e acumuladores elétricos - exceto para veículos
Manutenção e reparação de bombas e carneiros hidráulicos
Manutenção e reparação de caldeiras geradoras de vapor - exceto para aquecimento central e para veículos
Manutenção e reparação de caldeiras geradoras de vapor - exceto para aquecimento central e para veículos
Manutenção e reparação de compressores
Manutenção e reparação de elevadores, escadas e esteiras rolantes de fabricação própria
Manutenção e reparação de equipamentos de transmissão para fins industriais
Manutenção e reparação de estufas e fornos elétricos para fins industriais
Manutenção e reparação de fornos industriais, aparelhos e equipamentos não elétricos para instalações térmicas
Manutenção e reparação de geradores de corrente contínua ou alternada
Manutenção e reparação de máquinas e aparelhos de refrigeração e ventilação para usos industrial e comercial
Manutenção e reparação de máquinas e aparelhos para a indústria de celulose, papel, papelão e artefatos

Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos de terraplenagem e pavimentação
Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos para a indústria alimentar, de bebidas e fumo
Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos para a indústria têxtil
Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos para a prospecção e extração de petróleo
Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos para agricultura, avicultura e obtenção de produtos animais
Manutenção e reparação de máquinas e equipamentos para as indústrias do vestuário e de couro e calçados
Manutenção e reparação de máquinas motrizes não elétricas
Manutenção e reparação de máquinas para a indústria metalúrgica - exceto máquinas-ferramenta
Manutenção e reparação de máquinas, aparelhos e materiais elétricos não especificados anteriormente
Manutenção e reparação de máquinas, equipamentos e aparelhos para transporte e elevação de cargas
Manutenção e reparação de máquinas-ferramenta
Manutenção e reparação de motores elétricos
Manutenção e reparação de outras máquinas e equipamentos de uso específico
Manutenção e reparação de outras máquinas e equipamentos de uso geral
Manutenção e reparação de outras máquinas e equipamentos de uso na extração mineral e construção
Manutenção e reparação de sistemas de intercomunicação e semelhantes
Manutenção e reparação de aparelhos telefônicos
Manutenção e reparação de tanques, reservatórios metálicos e caldeiras para aquecimento central
Manutenção e reparação de tanques, reservatórios metálicos e caldeiras para aquecimento central
Manutenção e reparação de transformadores, indutores, conversores, sincronizadores e semelhantes
Manutenção e reparação de tratores agrícolas
Manutenção e reparação de tratores de esteira e tratores de uso na extração mineral e construção
Manutenção e reparação de válvulas industriais
Montagem de andaimes
Montagem de estruturas metálicas
Montagem e instalação de sistemas e equipamentos de iluminação e sinalização em obras viárias
Obras de acabamento em gesso e estuque
Obras de acabamento em gesso e estuque
Obras de alvenaria e reboco
Obras de alvenaria e reboco
Obras de irrigação
Obras de urbanização e paisagismo
Obras de urbanização e paisagismo
Obras marítimas e fluviais
Obras viárias
Orfanatos
Organismos internacionais e outras instituições extraterritoriais
Outras atividades de serviços prestados principalmente às empresas, não especificadas anteriormente
Outras atividades auxiliares da intermediação financeira
Outras atividades auxiliares de intermediação financeira, não especificados anteriormente
Outras atividades auxiliares dos seguros e da previdência privada, não especificadas anteriormente
Outras atividades de atenção ambulatorial
Outras atividades de concessão de crédito
Outras atividades de ensino não especificadas anteriormente
Outras atividades de espetáculos, não especificadas anteriormente
Outras atividades de intermediação financeira, não especificadas anteriormente
Outras atividades de serviços de complementação diagnóstica e terapêutica
Outras atividades de serviços profissionais da área de saúde

Outras atividades relacionadas a organização do transporte de cargas
Outras atividades relacionadas a produção de filmes e fita de vídeos
Outras atividades relacionadas com a atenção à saúde
Outras companhias artísticas, exclusive teatro
Outras obras de acabamento da construção
Outras obras de acabamento em construção
Outras obras de engenharia civil
Outras obras e instalações
Outros cursos de educação continuada ou permanente
Outros depósitos de mercadorias de terceiros
Outros seguros não-vida
Outros serviços especializados ligados as atividades artísticas
Outros serviços sociais com alojamento
Outros serviços sociais sem alojamento
Outros serviços técnicos especializados
Perfuração e construção de poços de água
Perfurações e execução de fundações em obras de construção civil
Peritos e avaliadores de seguros
Pesquisa e desenvolvimento das ciências físicas e naturais
Pesquisas de mercado e de opinião pública
Pintura para sinalização em obras viárias
Planos de auxílio funeral
Planos de saúde
Preparação de terrenos para obras
Previdência privada aberta
Produção de espetáculos circenses, marionetes e similares
Produção de espetáculos de rodeios, vaquejadas e similares
Produção, organização e promoção de espetáculos artísticos e eventos culturais
Recuperação de motores elétricos
Regulação das atividades econômicas
Regulação das atividades sociais e culturais
Relações exteriores
Reparação de aeronaves
Reparação de embarcações para esporte e lazer
Reparação de embarcações para uso comercial e para usos especiais, exceto de grande porte
Reparação de veículos ferroviários
Reparação e manutenção de equipamentos de transmissão para fins industriais
Reparação e manutenção de aparelhos telefônicos
Reparação e manutenção de bombas e carneiros hidráulicos
Reparação e manutenção de compressores
Reparação e manutenção de máquinas e equipamentos de terraplenagem e pavimentação
Reparação e manutenção de tratores agrícolas
Reparação e manutenção de tratores de esteira e tratores de uso na construção e mineração
Reparação e manutenção de válvulas industriais
Representações de bancos estrangeiros
Representantes comerciais e agentes do comércio de madeira, material de construção e ferragens
Representantes comerciais e agentes do comércio de combustíveis, minerais, metais e produtos químicos industriais

Representantes comerciais e agentes do comércio de máquinas, equipamentos industriais, embarcações e aeronaves
Representantes comerciais e agentes do comércio de matérias primas têxteis e produtos semi-acabados
Representantes comerciais e agentes do comércio de mercadorias em geral (não especializados)
Representantes comerciais e agentes do comércio de móveis e artigos de uso doméstico
Representantes comerciais e agentes do comércio de peças e acessórios novos e usados para veículos automotores
Representantes comerciais e agentes do comércio de produtos alimentícios, bebidas e fumo
Representantes comerciais e agentes do comércio de produtos não especificados anteriormente
Representantes comerciais e agentes do comércio de têxteis, vestuário, calçados e artigos de couro
Representantes comerciais e agentes do comércio de veículos
Resseguros
Restauração de obras de arte
Securitização de créditos
Segurança e ordem pública
Seguridade social
Seguro de vida
Seguro saúde
Seguros de vida
Serviço de liquidação e custódia
Serviços advocatícios
Serviços de acupuntura
Serviços de banco de esperma
Serviços de banco de leite materno
Serviços de banco de órgãos
Serviços de banco de sangue
Serviços de decoração de interiores
Serviços de desenho técnico especializado
Serviços de diálise
Serviços de enfermagem
Serviços de fisioterapia e terapia ocupacional
Serviços de fonoaudiologia
Serviços de leiloeiro
Serviços de nutrição
Serviços de pintura em edificações em geral
Serviços de pintura em edificações em geral
Serviços de psicologia
Serviços de quimioterapia
Serviços de raio-X, radiodiagnóstico e radioterapia
Serviços de remoções
Serviços de revestimentos e aplicação de resinas em interiores e exteriores
Serviços de revestimentos e aplicação de resinas em interiores e exteriores
Serviços de tradução, interpretação e similares
Serviços de vacinação e imunização humana
Serviços técnicos de arquitetura
Serviços técnicos de cartografia, topografia e geodésia
Serviços técnicos de engenharia
Serviços veterinários

Sociedade de crédito ao microempreendedor
Sociedades de capitalização
Sociedades de crédito imobiliário
Sociedades de crédito, financiamento e investimento
Sociedades de investimento
Sociedades de participação
Sondagens destinadas à construção civil
Terraplenagem e outras movimentações de terras
Tratamento acústico e térmico
Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial

Fonte: Receita Federal do Brasil, 2011

## ANEXO 5 – ANEXO III LEI COMPLEMENTAR 123/2006

Tabela 19: Anexo III Lei Complementar n.º 123/2006

ANEXO III							
Partilha do Simples Nacional – Serviços e Locação de Bens Móveis							
Receita Bruta em 12 meses (em R\$)	ALÍQUOTA	IRPJ	CSLL	COFINS	PIS/PASEP	CPP	ISS
Até 120.000,00	6,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	4,00%	2,00%
De 120.000,01 a 240.000,00	8,21%	0,00%	0,00%	1,42%	0,00%	4,00%	2,79%
De 240.000,01 a 360.000,00	10,26%	0,48%	0,43%	1,43%	0,35%	4,07%	3,50%
De 360.000,01 a 480.000,00	11,31%	0,53%	0,53%	1,56%	0,38%	4,47%	3,84%
De 480.000,01 a 600.000,00	11,40%	0,53%	0,52%	1,58%	0,38%	4,52%	3,87%
De 600.000,01 a 720.000,00	12,42%	0,57%	0,57%	1,73%	0,40%	4,92%	4,23%
De 720.000,01 a 840.000,00	12,54%	0,59%	0,56%	1,74%	0,42%	4,97%	4,26%
De 840.000,01 a 960.000,00	12,68%	0,59%	0,57%	1,76%	0,42%	5,03%	4,31%
De 960.000,01 a 1.080.000,00	13,55%	0,63%	0,61%	1,88%	0,45%	5,37%	4,61%
De 1.080.000,01 a 1.200.000,00	13,68%	0,63%	0,64%	1,89%	0,45%	5,42%	4,65%
De 1.200.000,01 a 1.320.000,00	14,93%	0,69%	0,69%	2,07%	0,50%	5,98%	5,00%
De 1.320.000,01 a 1.440.000,00	15,06%	0,69%	0,69%	2,09%	0,50%	6,09%	5,00%
De 1.440.000,01 a 1.560.000,00	15,20%	0,71%	0,70%	2,10%	0,50%	6,19%	5,00%
De 1.560.000,01 a 1.680.000,00	15,35%	0,71%	0,70%	2,13%	0,51%	6,30%	5,00%
De 1.680.000,01 a 1.800.000,00	15,48%	0,72%	0,70%	2,15%	0,51%	6,40%	5,00%
De 1.800.000,01 a 1.920.000,00	16,85%	0,78%	0,76%	2,34%	0,56%	7,41%	5,00%
De 1.920.000,01 a 2.040.000,00	16,98%	0,78%	0,78%	2,36%	0,56%	7,50%	5,00%
De 2.040.000,01 a 2.160.000,00	17,13%	0,80%	0,79%	2,37%	0,57%	7,60%	5,00%
De 2.160.000,01 a 2.280.000,00	17,27%	0,80%	0,79%	2,40%	0,57%	7,71%	5,00%
De 2.280.000,01 a 2.400.000,00	17,42%	0,81%	0,79%	2,42%	0,57%	7,83%	5,00%

Fonte: Brasil, 2006

## ANEXO 6 – TABELA REFERENCIAL DE HONORÁRIOS SEGUNDO FECONTEC

Tabela 20: Tabela de honorários

RCC JANEIRO DE 2010	1,723	
COMPONENTES DE CUSTO	RCC	R\$
I - MICROEMPRESAS - SEM ESCRITURAÇÃO CONTÁBIL COMPLETA		
1. EMPRESAS SEM EMPREGADOS, COM ATÉ 100 LANÇAMENTOS		
1.1. INDUSTRIAS	209,59	361,12
1.2. COMERCIAIS	167,68	288,91
1.3. PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	125,76	216,68

Continua.



Continuação.

NOTA: Será considerado como custo adicional quantidade de lançamentos e empregados como segue:		
a) PARA CADA GRUPO DE 50 LANÇAMENTOS TERÁ UM ACRÉSCIMO DE	41,92	72,23
SETOR PESSOAL		
b) ATÉ 3 EMPREGADOS	83,84	144,46
c) PARA CADA EMPREGADO ALÉM 3	20,96	36,11
II - EMPRESAS - LUCRO PRESUMIDO		
1. EMPRESAS SEM EMPREGADOS, COM ATÉ 150 LANÇAMENTOS		
1.1. INDUSTRIAS	419,17	722,23
1.2. COMERCIAIS	335,34	577,79
1.3. PRESTADORAS DE SERVIÇOS	251,50	433,33
NOTA: CUSTO ADICIONAL		
SETOR PESSOAL:		
a) CUSTO MÍNIMO ATÉ 3 EMPREGADOS	83,84	144,46
b) PARA CADA EMPREGADO ALÉM DOS 3	20,96	36,11
c) PARA CADA GRUPO DE 50 LANÇAMENTOS FISCAIS	41,92	72,23
III - EMPRESAS COM CONTABILIDADE - LUCRO PRESUMIDO/ESTIMATIVA LUCRO REAL MENSAL		
1. EMPRESAS SEM EMPREGADOS ATÉ 150 LANÇAMENTOS FISCAIS/CONTÁBEIS		
1.1. INDUSTRIAS	419,17	722,23
1.2. COMERCIAIS	335,34	577,79
1.3. PRESTADORAS DE SERVIÇOS	251,50	433,33
NOTA: CUSTO ADICIONAL		
SETOR PESSOAL:		
a) CUSTO MÍNIMO ATÉ 3 EMPREGADOS	83,84	144,46
b) PARA CADA EMPREGADO ALÉM DOS 3	20,96	36,11
c) PARA CADA GRUPO DE 50 LANÇAMENTOS FISCAIS OU CONTÁBEIS	62,88	108,34
d) INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL CUSTO ADICIONAL	33%	0,57
e) CONTABILIDADE - APURAÇÃO MENSAL LUCRO REAL CUSTO ADICIONAL	50%	0,86
IV - AUTÔNOMOS - ASSOCIAÇÕES E CONDOMÍNIOS		
SETOR PESSOAL:		
a) CUSTO MÍNIMO ATÉ 3 EMPREGADOS	83,84	144,46
b) PARA CADA EMPREGADO ALÉM DOS 3	20,96	36,11
ESCRITURAÇÃO:		
a) LIVRO CAIXA OU CONTABILIDADE, ATÉ 50 LANÇAMENTOS	209,59	361,12
b) PARA CADA GRUPO DE LANÇAMENTO ALÉM DO MÍNIMO PREVISTO	41,92	72,23
V - DECLARAÇÕES DE IMPOSTO DE RENDA		
a) CUSTO MÍNIMO COM ATÉ FONTES PAGADORAS E 5 BENS	314,38	541,68
b) POR GRUPO DE 5 BENS OU FONTES PAGADORAS	83,84	144,46

Continua.

Continuação.

c) DEMONSTRATIVO DE GANHO DE CAPITAL *	104,80	180,57
d) ANEXO DA ATIVIDADE RURAL *	209,59	361,12
e) DECLARAÇÃO ITR ISENTA	20,96	36,11
f) DECLARAÇÃO ITR NORMAL A PARTIR DE * CUSTO POR DEMONSTRATIVO	41,92	72,23
ELABORAÇÃO DECLARAÇÃO JURÍDICA		
a) MICRO EMPRESAS	314,39	541,69
b) LUCRO PRESUMIDO	419,17	722,23
c) LUCRO REAL E SEUS ANEXOS	838,33	1.444,44
d) REVISÃO BALANÇO COM DECLARAÇÃO	1.362,28	2.347,21
e) PESSOA JURÍDICA CLIENTE * CONFORME EXPLICITADO NO ITEM DO CAPÍTULO XXI		
f) ENTIDADES SEM FINS LUCRATIVOS	209,59	361,12
VI - OBRIGAÇÕES FISCAIS E TRABALHISTAS		
1.1. ADMISSÃO E DEMISSÃO DE EMPREGADOS	31,44	54,17
1.2. ELABORAÇÃO ANUAL DE RAIS NEGATIVA	20,96	36,11
1.3. ELABORAÇÃO ANUAL DA RAIS ATÉ 5 EMPREGADOS	41,92	72,23
1.4. PARA CADA GRUPO DE 5 EMPREGADOS	20,96	36,11
1.5. ELABORAÇÃO DE ATAS E SERVIÇOS CIPA	314,38	541,68
1.6. DIRF	62,88	108,34
1.7. DIF NORMAL	62,88	108,34
1.8. DIF ME	41,92	72,23
1.9. DIPI	83,84	144,46
1.10. SINTEGRA	20,96	36,11
1.11. DACON	83,84	144,46
1.12. DIMOB	167,68	288,91
1.13. DCTF	41,92	72,23
NOTA: OS HONORÁRIOS DOS CUSTOS DESTES SERVIÇOS SERÃO COBRADOS NO MÊS DE SUA EXECUÇÃO		
VII - TRABALHOS DE PERÍCIAS JUDICIAIS E EXTRAJUDICIAIS		
1.1. CUSTO DE SERVIÇO PERICIAL MÍNIMO	922,16	1.588,88
1.2. CUSTO PERICIAL HORA TÉCNICA	125,75	216,67
1.3. VERIFICAÇÃO DE HAVERES EM CONCORDATAS E FALÊNCIAS CUSTO MÍNIMO	2.724,55	4.694,40
VIII - TRABALHOS DE AUDITORIA EXTERNA		
1.1. AUDITORIAS COM EXAMES PERIÓDICOS E RELATÓRIO ANUAL (POR MÊS)	1.257,49	2.166,66
1.2. AUDITORIA COM EXAMES PERIÓDICOS E RELATÓRIO SEMESTRAL (POR MÊS)	1.467,07	2.527,76
1.3. CUSTO DE HORA TÉCNICA DE AUDITOR	125,75	216,67
IX - SUPERVISÃO, ASSESSORIA E CONSULTORIA		
1.1. MÉDIAS EMPRESAS (POR MÊS)	660,18	1.137,49
1.2. SOCIEDADES ANÔNIMAS	1.047,91	1.805,55

Continua.

Continuação.

1.3. HORA TÉCNICA SÊNIOR	163,25	281,28
1.4. HORA TÉCNICA JUNIOR	62,88	108,34
1.5. CONSULTA VERBAL	136,23	234,72
1.6. ELABORAÇÃO DE PARECERES	523,96	902,78
1.7. DEFESAS DE COMPETÊNCIA DO CONTABILISTA	523,96	902,78
1.8. CENSO ECONÔMICO IBGE	314,38	541,68
X - TERCEIRIZAÇÃO DE SERVIÇOS		
1.1. ELABORAÇÃO DA CORREÇÃO MONETÁRIA POR GRUPOS SINTÉTICOS	523,96	902,78
1.2. ELABORAÇÃO DIÁRIO PREPARAÇÃO, CODIFICAÇÃO E DIGITAÇÃO (POR GRUPO DE 100 LANÇAMENTOS)	209,59	361,12
1.3. DIGITAÇÃO DE DIÁRIO (POR GRUPO DE 100 LANÇAMENTOS)	31,44	54,17
1.4. DIÁRIO DATILOGRAFADO (POR GRUPO DE 100 LANÇAMENTOS)	52,40	90,29
1.5. EMISSÃO RELATÓRIO (POR RELATÓRIO)	14,67	25,28
1.6. IMPLANTAÇÃO DE FOLHA DE PAGAMENTO VIA COMPUTADOR	83,84	144,46
1.7. ELABORAÇÃO DA FOLHA DE PAGAMENTO COM MÁXIMO 10 EMPREGADOS - SISTEMA USUAL	83,84	144,46
1.8. ELABORAÇÃO DE FOLHA DE PAGAMENTO VIA COMPUTADOR (POR EMPREGADO)	14,67	25,28
1.9. SERVIÇOS EXECUTADOS NA EMPRESA CONTRATADA POR CONTABILISTAS (POR HORA TÉCNICA)	125,75	216,67
1.10. SERVIÇOS EM CONSILIAÇÃO DE CONTAS (HORA TÉCNICA)	125,75	216,67
1.11. SERVIÇOS EXECUTADOS POR AUXILIARES	52,40	90,29
XI - SERVIÇOS SOCIETÁRIOS - CONTRATADOS - ALTERAÇÕES - DISTRATOS E SUAS LEGALIZAÇÕES		
1.1. MICRO EMPRESAS INDIVIDUAIS OU SOCIEDADES	419,17	722,23
1.2. CONTRATOS E ALTERAÇÕES SOC. MERC. (MÍNIMO)	523,96	902,78
1.3. CONTRATOS E ALTERAÇÕES SOC. CIVIS (MÍNIMO)	638,33	1.099,84
1.4. CONVENÇÃO DE CONDOMÍNIOS (MÍNIMO)	1.886,23	3.249,97
1.5. DISTRATOS E BAIXAS EM TODAS REPARTIÇÕES	1.257,49	2.166,66
1.6. CONSTITUIÇÃO DE S/A E TRANSFORMAÇÃO	3.353,28	5.777,70
1.7. CISÃO, FUSÃO, INCORPORAÇÃO	7.964,05	13.722,06
1.8. ATA DE ASSEMBLÉIA GERAIS * POR TIPO DE ASSEMBLÉIA	838,33	1.444,44
1.9. ATA DE REUNIÃO / ASSEMBLÉIA DOS SÓCIOS	130,00	223,99
1.10. ESTATUTO ENTIDADES SEM FINS LUCRATIVOS	6.287,41	10.833,21

Fonte: FECONTEC, 2011

## NOTA DE ESCLARECIMENTO

1. BALANÇO GERAL, DECLARAÇÕES DO IRPJ E DEMAIS OBRIGAÇÕES FISCAIS E SOCIAIS DE FIM DE ANO, SERÁ CONSIDERADO CUSTO ADICIONAL QUE CORRESPONDERÁ A 13º MENSALIDADE, DEVENDO SER COBRADA EM VALOR IGUAL A MENSALIDADE DE DEZEMBRO.
2. SERÁ CONSIDERADO COMO CUSTO ADICIONAL A QUANTIDADE DE LANÇAMENTOS OU EMPREGADOS SUPERIORES AOS FIXADOS EM CADA CAPÍTULO.
3. TODO MATERIAL DE EXPEDIENTE, PLANILHAS, SLIDES, RAZONETES, DIÁRIOS, FOLHAS E ENVELOPES DE PAGAMENTO, GUIAS, ARQUIVOS, REGISTRADORAS, PASTAS, FICHAS,

DISQUETES, FORMULÁRIOS CONTÍNUOS, SERÃO OBJETO DE COBRANÇA SEPARADAMENTE À MEDIDA QUE FOREM UTILIZADOS.

4. ENCADERNAÇÕES, REGISTROS, EMOLUMENTOS, TAXAS PARA REGULAMENTAÇÃO DOS LIVROS PERANTE AS REPARTIÇÕES, SERÃO OBJETO DE COBRANÇA QUANDO FOREM REALIZADOS.

## ANEXO 7 – FINANCIAMENTO PELA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL

### Carta de Crédito SBPE - Pessoa Jurídica

Valor de Financiamento: R\$ 96.000,00

Prazo: 60 meses

Valor da Entrada: R\$ 24.000,00

Juros: 12,7303% a.a

Sistema de Amortização: SAC

Prazo de Construção: 0 meses

Prazo de Carência: 0

Prazo de Amortização: 60 meses

CET - Custo Efetivo Total: 15,2390%

CESH - Custo Efetivo do Seguro Habitacional: 0,5899%

Seguradora: CAIXA SEGUROS

Componentes do CET

Valor do financiamento: R\$ 96000.00

Taxas à vista (Seguros, Tarifas e IOF): R\$ 2479.77

1ª Prestação: R\$ 2630.26

Obs.: Consulte a opção de detalhamento na tela anterior.

PLANILHA DE EVOLUÇÃO TEÓRICA PARA DEMONSTRAÇÃO DOS FLUXOS REFERENTES AOS PAGAMENTOS E RECEBIMENTOS CONSIDERADOS NO CÁLCULO DO CUSTO EFETIVO TOTAL - CET NAS CONDIÇÕES VIGENTES NA DATA DA SIMULAÇÃO

**Tabela 21: Evolução teórica para demonstração dos fluxos referentes aos pagamentos e recebimentos considerados no cálculo do Custo Efetivo Total (CET) mas condições vigentes na data da simulação**

Nº da prestação	Prestação	(a+j)*	Total seguros	Tarifas	Saldo Devedor
1	2.630,26	2.618,43	11,83	0,00	94.400,00

Continua.

Continuação.

2	2.613,28	2.601,45	11,83	0,00	92.800,00
3	2.596,31	2.584,48	11,83	0,00	91.200,00
4	2.579,33	2.567,50	11,83	0,00	89.600,00
5	2.562,36	2.550,53	11,83	0,00	88.000,00
6	2.545,39	2.533,56	11,83	0,00	86.400,00
7	2.528,41	2.516,58	11,83	0,00	84.800,00
8	2.511,44	2.499,61	11,83	0,00	83.200,00
9	2.494,47	2.482,64	11,83	0,00	81.600,00
10	2.477,49	2.465,66	11,83	0,00	80.000,00
11	2.460,52	2.448,69	11,83	0,00	78.400,00
12	2.443,54	2.431,71	11,83	0,00	76.800,00
13	2.426,57	2.414,74	11,83	0,00	75.200,00
14	2.409,60	2.397,77	11,83	0,00	73.600,00
15	2.392,62	2.380,79	11,83	0,00	72.000,00
16	2.375,65	2.363,82	11,83	0,00	70.400,00
17	2.358,68	2.346,85	11,83	0,00	68.800,00
18	2.341,70	2.329,87	11,83	0,00	67.200,00
19	2.324,73	2.312,90	11,83	0,00	65.600,00
20	2.307,75	2.295,92	11,83	0,00	64.000,00
21	2.290,78	2.278,95	11,83	0,00	62.400,00
22	2.273,81	2.261,98	11,83	0,00	60.800,00
23	2.256,83	2.245,00	11,83	0,00	59.200,00
24	2.239,86	2.228,03	11,83	0,00	57.600,00
25	2.222,89	2.211,06	11,83	0,00	56.000,00
26	2.205,91	2.194,08	11,83	0,00	54.400,00
27	2.188,94	2.177,11	11,83	0,00	52.800,00
28	2.171,96	2.160,13	11,83	0,00	51.200,00
29	2.154,99	2.143,16	11,83	0,00	49.600,00
30	2.138,02	2.126,19	11,83	0,00	48.000,00
31	2.121,04	2.109,21	11,83	0,00	46.400,00
32	2.104,07	2.092,24	11,83	0,00	44.800,00
33	2.087,10	2.075,27	11,83	0,00	43.200,00
34	2.070,12	2.058,29	11,83	0,00	41.600,00
35	2.053,15	2.041,32	11,83	0,00	40.000,00
36	2.036,17	2.024,34	11,83	0,00	38.400,00
37	2.019,20	2.007,37	11,83	0,00	36.800,00
38	2.002,23	1.990,40	11,83	0,00	35.200,00
39	1.985,25	1.973,42	11,83	0,00	33.600,00
40	1.968,28	1.956,45	11,83	0,00	32.000,00
41	1.951,31	1.939,48	11,83	0,00	30.400,00
42	1.934,33	1.922,50	11,83	0,00	28.800,00
43	1.917,36	1.905,53	11,83	0,00	27.200,00
44	1.900,38	1.888,55	11,83	0,00	25.600,00
45	1.883,41	1.871,58	11,83	0,00	24.000,00
46	1.866,44	1.854,61	11,83	0,00	22.400,00
47	1.849,46	1.837,63	11,83	0,00	20.800,00
48	1.832,49	1.820,66	11,83	0,00	19.200,00
49	1.815,52	1.803,69	11,83	0,00	17.600,00
50	1.798,54	1.786,71	11,83	0,00	16.000,00
51	1.781,57	1.769,74	11,83	0,00	14.400,00
52	1.764,59	1.752,76	11,83	0,00	12.800,00
53	1.747,62	1.735,79	11,83	0,00	11.200,00
54	1.730,65	1.718,82	11,83	0,00	9.600,00
55	1.713,67	1.701,84	11,83	0,00	8.000,00
56	1.696,70	1.684,87	11,83	0,00	6.400,00

Continua.

Continuação.

57	1.679,73	1.667,90	11,83	0,00	4.800,00
58	1.662,75	1.650,92	11,83	0,00	3.200,00
59	1.645,78	1.633,95	11,83	0,00	1.600,00
60	1.616,97	1.616,97	0,00	0,00	0,00

Fonte: Adaptado de CEF, 2011

Os resultados obtidos representam apenas uma simulação e não valem como proposta, pois estão sujeitos a alterações de acordo com a apuração da capacidade de pagamento e à aprovação da análise de crédito a ser efetuada pela CAIXA. Poderá haver alterações das taxas, dos prazos máximos e das demais condições, sem aviso prévio. A contratação está condicionada à disponibilidade de recursos para sua região e ao atendimento das exigências do programa. Demonstração dos fluxos referente aos pagamentos e recebimentos considerados no cálculo do CET nas condições vigentes na data da simulação correspondente à fase de amortização. Nos casos de construção o CET pode variar em função do cronograma de cada obra.