



**Universidade Federal do Pará
Centro Sócio-Econômico
Curso de Ciências Contábeis**

**Cláudia Márcia Baia dos Santos
Dilma Rodrigues Macedo**

Estudo da viabilidade econômico-financeira de um escritório de Contabilidade dentro da área Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios

Fevereiro - 2007
Belém-Pa



**Universidade Federal do Pará
Centro Sócio-Econômico
Curso de Ciências Contábeis**

Estudo da viabilidade econômico-financeira de um escritório de Contabilidade dentro da área Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios

**Trabalho apresentado à Disciplina
Administração Financeira e Orçamento
Empresarial; sob a orientação do
Professor Héber Lavor.**

DISCENTES:

Cláudia Márcia Baia dos Santos
Dilma Rodrigues Macedo

MAT. 0301008501
MAT. 0301004301

Fevereiro - 2007
Belém-Pa

INDICE

INTRODUÇÃO.....	5
CAPÍTULO I.....	6
1.1 – TÍTULO DO ESTUDO	6
1.2 – OBJETIVOS DO ESTUDO	6
1.2.1 – A Importância do Estudo	6
1.2.2 – O que os discentes se propõem a alcançar em seu estudo.	6
1.2.3 – O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas.	6
1.2.4 – Delimitação do Estudo.	6
1.2.5 - A Organização do Estudo	6
1.3 - PÚBLICO ALVO.....	7
1.4 – JUSTIFICATIVA.....	7
1.5 – METODOLOGIA DO ESTUDO	7
1.6 – BIBLIOGRAFIA.....	7
CAPÍTULO II.....	8
PLANO DE NEGÓCIOS	8
PROSPECTO ELUCIDATIVO	8
1.1 Sumário para Decisão	8
1.2 Oportunidade Estratégica.....	8
1.3 Potencialidades da Empresa.....	8
1.4 Estratégias de Negócio.....	8
1.5 Recursos Necessários.....	9
1.6 Balanço de Abertura	10
1.7 Benefícios Esperados	11
1.8 Necessidades de Capital de Giro.....	11
1.9 Avaliação de Desempenho e Etapas Fundamentais.....	11
2. ANÁLISE DA EMPRESA	11
2.1 Dados Históricos.....	11
2.2 Indicadores de Desempenho	11
2.3 Produtos	12
2.4 Mercados.....	12
2.5 Clientes	12
2.6 Posição Tecnológica	12
2.7 Análise dos Custos.....	13
2.8 Recursos Operacionais.....	14
2.9 Pontos Fortes e Fracos	14
2.10 Chaves para o Sucesso	14
2.11 Posição Competitiva	14
3. ANÁLISE DO MERCADO	14
3.1 Alcance e Distribuição do Mercado.....	14
3.2 Mudanças e Tendências da Demanda do Mercado.....	15
3.3 Tendências de Preços.....	15
3.4 Promoção e Propaganda.....	15

3.5 Os Principais Competidores.....	16
3.6 Participação no Mercado e Vendas.....	16
4. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	16
4.1 Análise do Ambiente Externo.....	16
4.2 Análise Estratégica.....	16
4.3 Análise de risco.....	16
4.4 Definição do Plano Estratégico.....	17
5. PONTO DE EQUILIBRIO.....	17
6. FLUXO DE CAIXA.....	18
7. DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.....	19
8. VALOR PRESENTE LÍQUIDO.....	20
9. TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)	20
10. ÍNDICES	21
10.1 Imobilização do Patrimônio Líquido	21
10.2 Giro do Ativo	21
10.3 Margem Líquida.....	21
10.4 Rentabilidade do Ativo	22
10.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido.....	22
11. CONCLUSÃO	23
12. ANEXOS	24

INTRODUÇÃO

Com o mercado cada vez mais competitivo, aumenta a exigência no mundo dos negócios, levando a inserção do empreendedor do mercado. Trabalhadores que sonham em montar seu próprio negócio não devem levar somente em consideração o entusiasmo, a improvisação, mas também devem fazer um planejamento eficiente. Um plano de negócio bem feito aumentará as chances de sucesso da empresa.

Todo e qualquer empreendimento depende de um bom planejamento para se saber qual direção deve ser tomada, é necessário planejar cada detalhe, analisar os riscos e tentar preveni-los.

Neste trabalho serão levantadas informações para verificar a viabilidade econômica e financeira de um escritório de contabilidade, através de um plano de negócios, onde será possível propor planos para amenizar os riscos ou até mesmo eliminá-los, identificar os pontos fortes e pontos fracos, conhecer o mercado, analisar o público alvo e qual o retorno do capital investido.

Este plano de negócios tem como objetivo mostrar a situação atual do escritório de contabilidade D &C Contábil Ltda e projetar no futuro o seu desenvolvimento.

CAPÍTULO I

1.1 – TÍTULO DO ESTUDO

Estudo da viabilidade econômico-financeira de um escritório de contabilidade dentro da Região Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios.

1.2 – OBJETIVOS DO ESTUDO

1.2.1 – A Importância do Estudo

Ter um bom planejamento, conhecer seus clientes, seus concorrentes são fatores indispensáveis para um andamento de qualquer empreendimento, pois mesmo que se tenha uma boa idéia, é necessário o conhecimento do mercado em que irá atuar.

1.2.2 – O que os discentes se propõem a alcançar em seu estudo.

Mostrar como é importante o desenvolvimento de um plano de negócio para a viabilidade econômica e financeira de um empreendimento.

1.2.3 – O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas.

Provar a eficiência de um Plano de Negócio aos empreendedores para alcançar o sucesso de seus empreendimentos.

1.2.4 – Delimitação do Estudo.

O desenvolvimento do plano de negócio, visa desenvolver habilidade de planejamento para a execução da viabilidade econômica financeira de um empreendimento levando. Este estudo mostra a importância de um bom planejamento para o sucesso de uma empresa, mas especificamente, um escritório de contabilidade.

1.2.5 - A Organização do Estudo

Este estudo constará de:

- a) Capa;
- b) Folha de Rosto;
- c) Sumário;
- e) Conteúdo textual: Introdução; Planejamento e Procedimentos Metodológicos do Estudo; Fundamentação Teórica

f) Anexos

g) Bibliografia

1.3 - PÚBLICO ALVO

Tanto a comunidade acadêmica quanto aqueles que pretendem montar ou aperfeiçoar seu próprio negócio.

1.4 – JUSTIFICATIVA

O fracasso de muitas empresas se dá pela falta de um bom planejamento no desenvolvimento de suas atividades, visando isto, o presente trabalho foi elaborado para mostrar a importância de um plano de negócios, mas especificamente, em um escritório de contabilidade.

1.5 – METODOLOGIA DO ESTUDO

Tal estudo será desenvolvido através das aulas e orientações do docente da disciplina, as pesquisas bibliográficas feitas em arquivo particular, Biblioteca da Universidade Federal do Para, SEBRAE e Internet.

1.6 – BIBLIOGRAFIA

DORNELAS, José Carlos de Assis. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

RIBEIRO, Osni Moura. Estrutura e Análise *de balanços*. São Paulo: Saraiva, 2004.

MOREIRA, Héber Lavor. Material de Aula na disciplina Análise dos Demonstrativos Contábeis.

CAPÍTULO II

PLANO DE NEGÓCIOS PROSPECTO ELUCIDATIVO

1.1 Sumário para Decisão

O escritório de contabilidade tem como objetivo suprir as necessidades de empresas que não mantêm em seu quadro estrutural um setor contábil ou determinados serviços que a ele fazem parte. Pois, não há muitas vantagens para ela manter esse setor. Ficando o escritório responsável pelos balanços contábeis, pagamentos de tributos dentre outras questões relativas à contabilidade. Sendo eu o escritório poderá atender também, além das empresas as pessoas físicas.

Devido a este e outros fatores é que nos propusemos a entrar nesse mercado, que por sinal e bastante concorrido, suprimo com suas necessidades contábeis sem ter nenhum vínculo empregatício, já que uma empresa ao procurar um escritório de contabilidade não está contratando um empregado e sim um prestador de serviços.

1.2 Oportunidade Estratégica

O escritório de Contabilidade D & C Contábil Ltda. visa atender tanto pessoa física quanto pessoa jurídica, buscando exercer um papel de extrema importância, quanto às informações necessárias sejam para pessoa física ou jurídica. Participando do desenvolvimento da empresa desde sua constituição, a estruturação contábil e ao planejamento fiscal e financeiro. Assessorar o empreendedor nas obrigações das empresas e nas tomadas de decisão.

Através do trabalho sério, mostrar a confiança aos clientes, demonstrando que a contabilidade é fonte de informação indispensável para que se possam tomar decisões seguras e coerentes fazendo com que o empreendimento cresça seguro.

1.3 Potencialidades da Empresa

O Empreendimento tem como principal objetivo aprimorar-se cada vez mais, mostrando ao cliente a qualidade do serviço, no atendimento e na tecnologia. Tem como pontos fortes uma boa localização e os serviços são de alta qualidade.

1.4 Estratégias de Negócio

O Escritório de Contabilidade visa atender as necessidades dos clientes com agilidade e com serviço satisfatório.

Muitas empresas preferem não ter um setor que cuide, por exemplo, de pagamento de tributos. Então, diante desse e de outros fatores é que temos em nosso escritório com sistemas de fácil utilização que abrangem essas e outras necessidades que muitas empresas têm, ou seja, cuidamos de serviços contábeis, que muitas empresas preferem, até mesmo por significar desvantagem, não ter em seu quadro estrutural.

1.5 Recursos Necessários

Nosso investimento inicial foi de R\$ 21.591,60, onde aplicamos em: legalização do escritório, nos sistemas de computadores, na parte estrutural do escritório como mesas, cadeiras, micro computadores, aparelho de telefone, refrigerador de ar, tudo isso dentro de uma área de 50m. E para facilitar os serviços de modo a suprir com mais rapidez e eficiência as necessidades de seus clientes.

ITEM	DESCRIÇÃO	UNID.	QUANTIDADE	V. UNITÁRIO	V. TOTAL
1	SALA	M ²	50	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
2	CADEIRA	UNID.	6	R\$ 47,00	R\$ 282,00
3	MESA	UNID.	4	R\$ 60,00	R\$ 240,00
4	IMPRESSORA	UNID.	2	R\$ 680,00	R\$ 1.360,00
5	COMPUTADOR	UNID.	3	R\$ 1.350,00	R\$ 4.050,00
6	AR CONDICIONADO	UNID.	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
7	ARMÁRIO PARA ARQUIVO	UNID.	2	R\$ 230,00	R\$ 460,00
8	ESTANTE PARA OS LIVROS	UNID.	2	R\$ 180,00	R\$ 360,00
9	MATERIAIS DE EXPEDIENTE	UNID.			R\$ -
9.1	CANETA	CX	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
9.2	LAPISEIRA	UNID.	6	R\$ 6,50	R\$ 39,00
9.3	BORRACHA	UNID.	6	R\$ 3,20	R\$ 19,20
9.4	CALCULADORA	UNID.	3	R\$ 112,00	R\$ 336,00
9.5	CLIPS	CX	2	R\$ 3,50	R\$ 7,00
9.6	PAPAEL A4	RESMA	5	R\$ 7,50	R\$ 37,50
9.7	GRAMPEADOR	UNID.	3	R\$ 8,00	R\$ 24,00
9.8	PERFURADOR	UNID.	3	R\$ 9,50	R\$ 28,50
	TOTAL				R\$ 16.153,20

1.6 Balanço de Abertura

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	5.891,20	CIRCULANTE	0,00
DISPONÍVEL	5.390,00		
Caixa	5.390,00	Duplicatas a pagar	0,00
Banco	0,00		
ESTOQUE	501,20		
CANETA	10,00		
LAPISEIRA	39,00		
BORRACHA	19,20		
CALCULADORA	336,00		
CLIPS	7,00		
PAPAEI A4	37,50		
GRAMPEADOR	24,00		
PERFURADOR	28,50		
PERMANENTE	15.700,40	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	21.591,60
IMOBILIZADO	15.652,00	Capital Social Integralizado	21.591,60
IMÓVEL	7.500,00		
SALA	7.500,00		
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	2.742,00		
CADEIRA	282,00		
MESA	240,00		
AR CONDICIONADO	1.400,00		
ARMÁRIO PARA ARQUIVO	460,00		
ESTANTE PARA OS LIVROS	360,00		
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	5.410,00		
COMPUTADOR	4.050,00		
IMPRESSORA	1.360,00		
DIFERIDO	48,40		
Gastos Pré-Operacionais	48,40		
TOTAL DO ATIVO	21.591,60	TOTAL DO PASSIVO	21.591,60

1.7 Benefícios Esperados

Atender as necessidades de seus clientes é o que qualquer empresa busca, ou deveria buscar. E é o que nosso escritório de contabilidade espera de seu trabalho. Ou seja, buscamos satisfazer as expectativas de nossos clientes, pois um cliente satisfeito é sinal de credibilidade, confiança, aumento de clientela e principalmente bons resultados financeiros, significando também seu próprio crescimento econômico.

1.8 Necessidades de Capital de Giro

Toda empresa necessita de investimentos, principalmente onde o retorno é de imediato. Então, uma empresa com seu capital de giro disponível pode aplicá-lo onde achar que é conveniente. Ou seja, onde o retorno pode ser mais promissor.

1.9 Avaliação de Desempenho e Etapas Fundamentais

O desempenho do escritório será refletido no bom aproveitamento das entidades, excelente desenvolvimento do serviço e pronto atendimento ao cliente. Tendo assim, o negocio cumprido as etapas fundamentais para a avaliação do desempenho.

2. ANALISE DA EMPRESA

2.1 Dados Históricos

O Escritório de Contabilidade D & C Contábil Ltda. registrada na Junta Comercial de Belém, registro numero 0522324, CNPJ 83.025.702/0001-25, foi criada em janeiro de 2006 e tem como objetivo social de proporcionar serviços contábeis as Pessoas Físicas e Pessoas Jurídicas.

2.2 Indicadores de Desempenho

A empresa adota um sistema de custo viável, através de uma análise precisa quanto aos gastos, visando à aceitação do serviço aos clientes, deixando-os satisfeitos com relação à qualidade dos serviços oferecidos, atendimento qualificado, aumentando cada vez mais a venda do serviço, como também a margem de lucro frente a suas vendas.

2.3 Produtos

O escritório de contabilidade foi desenvolvido para atender principalmente pessoas jurídicas. Onde sua estrutura é composta de programas de computadores que visam facilitar e melhorar a qualidade dos serviços. Elaboramos onze tipos de serviços:

TOTAL DE SERVIÇOS/MES		47 SERVIÇOS
1	Balancete	4
2	Razão Analítico	4
3	Diário	4
4	Livro Caixa	4
5	Folha de Pagamento	4
6	GPS	6
7	DARFS	5
8	SEFIP	4
9	Certidões Negativas	4
10	Consultorias	4
11	Assessoria	4

2.4 Mercados

À medida que novas empresas surgem no mercado, sempre exigirá a assessoria e os serviços de contabilidade.

Diante disso, o escritório visa atender toda e qualquer pessoa física e pessoa jurídica, oferecer serviços sofisticados, de qualidade, com credibilidade, fazendo com que a empresa e clientes adquiram uma relação de confiança.

2.5 Clientes

O público alvo que a empresa almeja, são em primeiro plano, as empresas de pequeno porte, empresas em fase de constituição, empreendimentos já constituídos, e empresários de maneira geral que buscam orientações quanto ao planejamento econômico financeiro de novas atividades operacionais.

2.6 Posição Tecnológica

A posição tecnológica do escritório de contabilidade foi preparada para atender a exigências de seus clientes, visando à qualidade, a confiabilidade, a exatidão, a eficiência e a agilidade dos serviços prestados. Nossos computadores têm as seguintes configurações:

Pentium II – 333 MHZ;

64 MB de memória RAM ;

6,4 GB de disco rígido.

OS SOFTWARES UTILIZADOS NO MESMO SÃO:

Windows NT Server 4.0 (SEVICE PACK 6.0);

2.7 Análise dos Custos

Os custos inerentes à atividade operacional da empresa apresentaram-se de forma favorável, não onerando os lucros com as vendas dos serviços prontos. Sendo os custos variáveis e custos fixos necessários para a negociação dos serviços.

Quadro Estrutural de Custos

ITEM	DESCRIÇÃO CUSTOS VARIÁVEIS	UNID.	QUANTIDADE	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Balancete	UNID.	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
2	Razão Analítico	UNID.	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
3	Diário	UNID.	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
4	Livro Caixa	UNID.	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
5	Folha de Pagamento	UNID.	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
7	GPS	UNID.	6	R\$ 10,00	R\$ 60,00
8	DARFS	UNID.	5	R\$ 10,00	R\$ 50,00
9	SEFIP	UNID.	4	R\$ 10,00	R\$ 40,00
10	Certidões Negativas	UNID.	4	R\$ 10,00	R\$ 40,00
11	Consultorias	UNID.	4	R\$ 600,00	R\$ 2.400,00
12	Assessoria	UNID.	4	R\$ 600,00	R\$ 2.400,00
TOTA DO CUSTOS VARIÁVEIS			47	R\$ 1.330,00	R\$ 5.350,00

ITENS	DESCRIÇÃO CUSTOS FIXOS	UNID.	QUANT.	V. UNIT.	V. Total
1	Água	1	1	40,00	40,00
2	Luz	1	1	150,00	150,00
3	Telefone	1	1	120,00	120,00
4	Internet (Velox)		1	120,00	120,00
	Informare		1	71,00	71,00
4	Depreciação	V. Aquis.	Meses a Deprec.	Vlr Depr. Mens.	V. Total
4.1	Computador	4.050,00	60	67,50	67,50
4.2	Impressora	1.360,00	60	22,67	22,67
4.3	Ar condicionado	1.400,00	120	11,67	11,67
4.4	Mesa	240,00	120	2,00	2,00
4.5	Cadeira	282,00	120	2,35	2,35
4.6	Armário	460,00	120	3,83	3,83
4.7	Estante	360,00	120	3,00	3,00
5	Amortização	V. Aquis.	Meses a Amort.	Vlr Amort. Mens.	V. Total
5.1	Gastos Pré-Operacionais	48,40	60	0,81	0,81
TOTA DO CUSTOS FIXOS				R\$ 423,02	R\$ 614,82

ITENS	DESCRIÇÃO DESPESAS FIXAS	UNID.	QUANT.	V. UNIT.	V. Total
10	MATERIAIS DE EXPEDIENTE	UNID.			R\$ -
10.1	CANETA	CX	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
10.2	LAPISEIRA	UNID.	6	R\$ 6,50	R\$ 39,00
10.3	BORRACHA	UNID.	6	R\$ 3,20	R\$ 19,20
10.4	CALCULADORA	UNID.	3	R\$ 112,00	R\$ 336,00
10.5	CLIPS	CX	2	R\$ 3,50	R\$ 7,00
10.6	PAPAEI A4	RESMA	5	R\$ 7,50	R\$ 37,50
10.7	GRAMPEADOR	UNID.	3	R\$ 8,00	R\$ 24,00
10.8	PERFURADOR	UNID.	3	R\$ 9,50	R\$ 28,50
TOTA DO CUSTOS FIXOS				R\$ 574,02	R\$ 501,20

2.8 Recursos Operacionais

O escritório de contabilidade dispõe de ótimos equipamentos, máquinas, móveis, para comodidade de nossos clientes, na hora do atendimento. Assim como, instalações adequadas e de acordo com a necessidade dos clientes (atendimento pessoal, telefone ou on line). Tendo então barganha para competir no mercado com ótimo plano de marketing e comercialização futuramente.

2.9 Pontos Fortes e Fracos

A empresa se encontra pronta para disputar seu espaço no mercado, com excelente localização, layout bem organizado. Público alvo bem diversificado, no entanto precisa-se expandir mais no mercado, ganhar mais clientes e garantir exclusividade.

2.10 Chaves para o Sucesso

Muito esforço do empreendedor e conhecimento das necessidades do mercado são fundamentais para a o sucesso do negócio, assim como total comprometimento, persistência. São muitas decisões importantes que deverá tomar na empresa, é importante estar sempre atento às mudanças no mercado nas diversas áreas: econômica, financeira, entre outras, com objetivo de buscar meios que lhe proporcionem maior conhecimento sobre os seus serviços, seu mercado e sobre a gestão de sua empresa, com o intuito de atingir o sucesso da empresa.

2.11 Posição Competitiva

O escritório procura atender o mais rápido possível os pedidos de seus clientes, tornando-se um diferencial em meio aos seus concorrentes, estabelecendo estratégias adequadas para o cliente atingir suas metas e objetivos. Oferecendo o serviço com ótima qualidade, mostrar profissionais especializados e atualizados para atender as exigências dos clientes.

3. ANÁLISE DO MERCADO

3.1 Alcance e Distribuição do Mercado

A empresa terá como meta a distribuição de seus serviços no mercado com grande aceitação, já que todas as entidades precisam de profissionais da área, com grandes expectativas de conquistar seus clientes.

3.2 Mudanças e Tendências da Demanda do Mercado

O campo de atuação do profissional Contábil é bastante amplo. As empresas que realizam os negócios que são objeto de registro, controle, análise, acompanhamento e investigação da contabilidade, e é para elas que um escritório contábil se dispõe a fornecer informações úteis e que as auxiliem no seu desenvolvimento e crescimento.

Mesmo que haja mudanças nas empresas, elas continuarão necessitando de informações gerenciais relevantes, que a contabilidade possui para oferecer. Porém, mais importante do que ter a informação é saber o que se vai fazer com ela, identificando de forma plena e eficaz a sua aplicabilidade.

3.3 Tendências de Preços

Os preços dos serviços foram definidos tendo em vista a realidade verificada junto à concorrência, a partir da definição da margem de lucro estabelecida pela empresa, buscando com isso, um preço que satisfaça a clientela e que seja competitivo.

IMPOSTO + MARGEM DE LUCRO	PERCENTUAL
ISS	5%
MARGEM DE LUCRO	18%
TOTAL	23%

	PRODUTOS	CUSTO TOTAL P/ UNID	PREÇO DE VENDA
1	Balancete	R\$ 39,88	51,54
2	Razão Analítico	R\$ 39,88	51,54
3	Diário	R\$ 39,88	51,54
4	Livro Caixa	R\$ 39,88	51,54
5	Folha de Pagamento	R\$ 39,88	51,54
7	GPS	R\$ 18,10	23,40
8	DARFS	R\$ 19,72	25,49
9	SEFIP	R\$ 22,15	28,63
10	Certidões Negativas	R\$ 22,15	28,63
11	Consultorias	R\$ 1.329,25	1.718,07
12	Assessoria	R\$ 1.329,25	1.718,07
TOTAL		2.940,02	3.800,00

3.4 Promoção e Propaganda

Projeta-se fazer promoções, preços mais baixos para clientes pessoa física na época de Declaração do IR, por exemplo. Quanto ao valor dos descontos serão definidos de acordo com a necessidade do escritório.

Optou-se inicialmente pela propaganda através de folder's nas entidades e para a pessoa física.

3.5 Os Principais Competidores

A concorrência de uma maneira geral é bastante grande, pois são muitos escritórios que prestam os mesmos serviços, além das próprias empresas que preferem ter em seu quadro estrutural seu próprio setor contábil. Diante disso, deve-se oferecer um produto de boa qualidade e preço acessível, além de um excelente atendimento. Procurar manter uma carteira de clientes, para que os mesmos possam ser propagadores da empresa.

3.6 Participação no Mercado e Vendas

O escritório de Contabilidade deve ter um campo de atuação bem definido e um sentido de orientação de crescimento. Surgindo a necessidade de sempre inovar, estar atento às novas mudanças. A terceirização cresce a procura do serviço contábil, em que a consultoria passa a ser responsável pelo balanço contábil e financeiro das empresas; pelo pagamento de tributos; e pelas resoluções de problemas relativos ao quadro de funcionários, entre outras questões relativas à contabilidade empresarial.

4. PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

4.1 Análise do Ambiente Externo

O escritório está muito bem localizado, próximos a ambientes que deverão atrair os clientes, tanto pessoa física quanto pessoa jurídica, como restaurante, shopping entre outros. É um local de fácil acesso, várias avenidas ramificadas facilitando a escoação.

4.2 Análise Estratégica

O escritório de Contabilidade deverá preparar um bom planejamento estratégico sendo necessário uma análise de todas as informações que afetam o seu negócio. Assim, a empresa estará apta para elaborar planos de ação que minimizem os efeitos de riscos e que propiciem que o negócio rume em direção às novas oportunidades, criando condições para que tenha um melhor desempenho dentro do ambiente o qual está inserida.

4.3 Análise de risco

Deverá ser feita uma análise para empresa identificar e controlar os riscos que podem ocorrer, banir ou minimizar os que podem afetar o desempenho do negocio, pois é muito importante conhecer os riscos relativos aos produtos, além de ter disponibilidade, veracidade e confidencialidade por partes de todos inseridos no negocio. Assim ela se mostra apta para elaborar planos de ação que minimizem os efeitos de riscos

4.4 Definição do Plano Estratégico

Plano Estratégico corresponde a um conjunto de mudanças competitivas e abordagens comerciais que os empreendedores executam para atingir o melhor desempenho da empresa, ou seja, é o método pelo qual a empresa define e mobiliza seus recursos para alcançar os objetivos propostos.

5. PONTO DE EQUILIBRIO

O Ponto de Equilíbrio mostra o momento em que a produção de receitas da empresa se igualam aos custos e despesas totais, corresponde aproximadamente 05 unidades de serviços vendidas, o que corresponde a R\$ 1.729,77.

Diante desse resultado significa que, para a empresa gerar valor suficiente para cobrir seus custos e despesas totais terá que vender 06 unidades e a partir da 6ª unidade vendida começará a se obter seu Lucro.

PONTO DE EQUILIBRIO CONSOLIDADO

Preço de Venda / Unid	340,77
Custos+Despesas Variaveis/Unid	(120,91)
Custos+Despesas Fixas/Mês	1.116,02
Margem de Contribuição Unitaria	219,86
Ponto de Equilibrio / Unid	5,08

TESTE PE		
Unid	5,08	
PV	R\$	1.729,77
CV	R\$	613,74
CF	R\$	1.116,02
C.total	R\$	1.729,77
Lucro	R\$	-

Ponto de Equilibrio em Unid	$\frac{1.116,02}{219,86}$	=	5,08
-----------------------------	---------------------------	---	-------------

Ponto de Equilibrio em R\$	1.729,77
----------------------------	-----------------

6. FLUXO DE CAIXA

	2006	2007	2008	2009	2010
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
Caixa Inicial		72.515,82	169.381,01	295.813,98	458.089,09
RECEBIMENTOS					
Faturamento	183.267,46	219.920,95	263.905,15	316.686,17	380.023,41
Receitas à vista					
PAGAMENTOS					
Insumos/Impostos					
IMPOSTOS					
ISS (5%)	9.163,37	10.996,05	13.195,26	15.834,31	19.001,17
IRPJ (15%)	14.042,75	18.848,55	24.684,29	31.758,40	40.321,04
CSLL (9%)	8.425,65	11.309,13	14.810,58	19.055,04	24.192,62
PROJEÇÃO CUSTOS VARIÁVEIS					
Balancete					
Razão Analítico					
Diário					
Livro Caixa					
Folha de Pagamento					
GPS					
DARFS					
SEFIP					
Certidões Negativas					
Consultorias					
Assessoria					
TOTAL CUSTOS VARIÁVEIS	67.093,47	69.452,7458	71.894,9822	74.423,0974	77.040,1111
CUSTOS FIXOS					
Água	480,00	496,88	514,35	532,44	551,16
Luz	1.800,00	1.863,30	1.928,82	1.996,64	2.066,85
Telefone	1.440,00	1.490,64	1.543,05	1.597,31	1.653,48
Internet (Velox)	1.440,00	1.490,64	1.543,05	1.597,31	1.653,48
Informare	852,00	881,96	912,97	945,08	978,31
TOTAL CUSTOS FIXOS	6.012,00	6.223,41	6.442,25	6.668,78	6.903,28
Despesas Fixas					
Material de Expediente	6.014,40	6.225,89	6.444,82	6.671,44	6.906,04
Pagamentos Totais	110.751,64	123.055,77	137.472,17	154.411,06	174.364,26
SALDO DE CAIXA	72.515,82	169.381,01	295.813,98	458.089,09	663.748,24

7. DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DO EXERCÍCIO					
	2006	2007	2008	2009	2010
VENDAS	183.267,46	219.920,95	263.905,15	316.686,17	380.023,41
(-) IMPOSTOS	9.163,37	10.996,05	13.195,26	15.834,31	19.001,17
(=) VENDAS LÍQUIDAS	174.104,09	208.924,91	250.709,89	300.851,87	361.022,24
(-) C P V	67.093,47	69.452,75	71.894,98	74.423,10	77.040,11
(=) Lucro Bruto	107.010,61	139.472,16	178.814,91	226.428,77	283.982,13
(-) Despesas Operacionais	13.392,28	13.815,18	14.252,94	14.706,10	15.175,20
Água	480,00	496,88	514,35	532,44	551,16
Luz	1.800,00	1.863,30	1.928,82	1.996,64	2.066,85
Telefone	1.440,00	1.490,64	1.543,05	1.597,31	1.653,48
Internet (Velox)	1.440,00	1.490,64	1.543,05	1.597,31	1.653,48
Informare	852,00	881,96	912,97	945,08	978,31
Material de Expediente	6.014,40	6.225,89	6.444,82	6.671,44	6.906,04
Depreciação	1.356,20	1.356,20	1.356,20	1.356,20	1.356,20
Amortização	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68
(=) Lucro do Período	93.618,33	125.656,98	164.561,97	211.722,67	268.806,93
Provisão para IR	14.042,75	18.848,55	24.684,29	31.758,40	40.321,04
Provisão para CSSL	8.425,65	11.309,13	14.810,58	19.055,04	24.192,62
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	71.149,93	95.499,31	125.067,09	160.909,23	204.293,27

8. VALOR PRESENTE LÍQUIDO

O VPL é uma das ferramentas usadas para avaliar investimentos de capital. Ele é medido pela diferença entre o valor presente das entradas e saídas de caixa, a uma determinada taxa de desconto. Diante disso, significa que o investimento da empresa é economicamente atrativo, pois o valor presente das entradas de caixa é maior do que o valor presente das saídas de caixa.

VALOR PRESENTE LÍQUIDO

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	DIAS
0	R\$ 21.591,60			R\$ (21.591,60)			
1		R\$ 183.267,46	R\$ 110.751,64	R\$ 72.515,82	336%	0,30	107,19
2		R\$ 219.920,95	R\$ 123.055,77	R\$ 96.865,19	449%	0,22	80,25
3		R\$ 263.905,15	R\$ 137.472,17	R\$ 126.432,97	586%	0,17	61,48
4		R\$ 316.686,17	R\$ 154.411,06	R\$ 162.275,11	752%	0,13	47,90
5		R\$ 380.023,41	R\$ 174.364,26	R\$ 205.659,15	952%	0,10	37,80

$$VPL = \frac{Fn}{(1 + i)^n}$$

TIR **368%**

VPL **R\$ 283.483,70**

9. TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Conforme a análise acima, a TIR foi igual a 368%, significando que para esse empreendimento o investimento é economicamente atrativo, pois a Taxa Interna de Retorno (TIR= 368%) é maior que a Taxa Mínima de Atratividade (TMA=20%).

10. ÍNDICES

		2006	2007	2008	2009	2010
Imobil. Patrim. Líquido =	Ativo Perm.	<u>16,93%</u>	<u>8,34%</u>	<u>5,01%</u>	<u>3,31%</u>	<u>2,31%</u>
	Patrim. Líq.					
Giro do Ativo	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total}}$	187,73%	110,99%	80,02%	63,44%	53,21%
Margem Líquida	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}}$	40,87%	45,71%	49,89%	53,48%	56,59%
Rentabilidade do Ativo	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$	76,72%	50,73%	39,92%	33,93%	30,11%
Rentabilidade do PL	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrim. Líq.}}$	76,72%	50,73%	39,92%	33,93%	30,11%

10.1 Imobilização do Patrimônio Líquido

Através da análise deste quociente, pode-se verificar que a empresa encontra-se totalmente independente de capitais de terceiros, ou seja, a empresa não imobilizou durante estes cinco anos o seu patrimônio líquido, isto é, não houve durante este período investimento no ativo permanente de empresa, demonstrando também que ela possui total liberdade financeira para movimentar seu negócio.

10.2 Giro do Ativo

Tal quociente nos mostra que a empresa nos seus dois primeiros anos estava girando em uma vez o valor do capital investido, e nos últimos três anos seu giro foi diminuindo. Situação esta que não significa dizer que a empresa vai mal, pois, percebemos que sua lucratividade a cada ano está aumentando, como podemos confirmar com a análise seguinte.

10.3 Margem Líquida

Analisando este quociente nota-se que o volume de vendas efetuado durante o período de cinco anos foi suficiente para cobrir todos os custos da empresa, restando ainda uma margem de lucro, e que observamos um aumento a cada ano de aproximadamente três a quatro por cento em sua lucratividade.

10.4 Rentabilidade do Ativo

Ao analisarmos o quociente de rentabilidade do ativo da empresa, percebemos que a cada ano que se passou a empresa aumentou o tempo de retorno dos capitais totais investidos na empresa, pois observamos que em 2006 ela necessitava de pouco mais de um ano para dobrar o valor dos capitais totais investidos, e esse tempo a cada ano vai aumentando, chegando em 2010 a mais de três anos para ter tal retorno.

10.4 Rentabilidade do Patrimônio Líquido

Quando analisamos este quociente percebemos que sua situação se iguala com a da rentabilidade do ativo da empresa, pois, observamos que o tempo de retorno nos investimentos são os mesmos.

Concluimos, então que a empresa tem total folga financeira para honrar seus compromissos, pois percebemos que não há passivo circulante em seu balanço, isto pode ser considerado um ponto positivo, mas em compensação a empresa não está procurando sua ampliação, já que não observamos pouco investimento.

11. CONCLUSÃO

Diante desse estudo, verifica-se a importância da elaboração do Plano de Negócio, que possibilita uma análise geral de uma empresa, visando não somente subsídios necessários para o planejamento, mas também verificar qual a viabilidade de um empreendimento.

No caso do escritório de contabilidade D&C Contábil Ltda, verificou-se que o seu ramo de negócio é atrativo e lucrativo, demonstrando que o contador influencia na tomada de decisão sobre os negócios da empresa e é peça fundamental na gestão de qualquer empreendimento.

Portanto, foi de suma importância à elaboração do Plano de Negócio do escritório de Contabilidade para que pudéssemos constatar a viabilidade do negócio.

12. ANEXOS

LISTA DE NECESSIDADES**ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE****D & C CONTÁBIL LTDA**

ITEM	DESCRIÇÃO	UNID.	QUANTIDADE	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	SALA	M ²	50	R\$ 7.500,00	R\$ 7.500,00
2	CADEIRA	UNID.	6	R\$ 47,00	R\$ 282,00
3	MESA	UNID.	4	R\$ 60,00	R\$ 240,00
4	IMPRESSORA	UNID.	2	R\$ 680,00	R\$ 1.360,00
5	COMPUTADOR	UNID.	3	R\$ 1.350,00	R\$ 4.050,00
6	AR CONDICIONADO	UNID.	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
7	ARMÁRIO PARA ARQUIVO	UNID.	2	R\$ 230,00	R\$ 460,00
8	ESTANTE PARA OS LIVROS	UNID.	2	R\$ 180,00	R\$ 360,00
9	MATERIAIS DE EXPEDIENTE	UNID.			R\$ -
9.1	CANETA	CX	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
9.2	LAPISEIRA	UNID.	6	R\$ 6,50	R\$ 39,00
9.3	BORRACHA	UNID.	6	R\$ 3,20	R\$ 19,20
9.4	CALCULADORA	UNID.	3	R\$ 112,00	R\$ 336,00
9.5	CLIPS	CX	2	R\$ 3,50	R\$ 7,00
9.6	PAPAE L A4	RESMA	5	R\$ 7,50	R\$ 37,50
9.7	GRAMPEADOR	UNID.	3	R\$ 8,00	R\$ 24,00
9.8	PERFURADOR	UNID.	3	R\$ 9,50	R\$ 28,50
	TOTAL				R\$ 16.153,20

Balanco de Abertura

ATIVO		PASSIVO	
CIRCULANTE	5.891,20	CIRCULANTE	0,00
DISPONÍVEL	5.390,00		
Caixa	5.390,00	Duplicatas a pagar	0,00
Banco	0,00		
ESTOQUE	501,20		
CANETA	10,00		
LAPISEIRA	39,00		
BORRACHA	19,20		
CALCULADORA	336,00		
CLIPS	7,00		
PAPAEI A4	37,50		
GRAMPEADOR	24,00		
PERFURADOR	28,50		
PERMANENTE	15.700,40	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	21.591,60
IMOBILIZADO	15.652,00	Capital Social Integralizado	21.591,60
IMÓVEL	7.500,00		
SALA	7.500,00		
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	2.742,00		
CADEIRA	282,00		
MESA	240,00		
AR CONDICIONADO	1.400,00		
ARMÁRIO PARA ARQUIVO	460,00		
ESTANTE PARA OS LIVROS	360,00		
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	5.410,00		
COMPUTADOR	4.050,00		
IMPRESSORA	1.360,00		
DIFERIDO	48,40		
Gastos Pré-Operacionais	48,40		
TOTAL DO ATIVO	21.591,60	TOTAL DO PASSIVO	21.591,60

Quadro Estrutural de Custos

ITEM	DESCRIÇÃO CUSTOS VARIÁVEIS	UNID.	QUANTIDADE	V. UNITÁRIO	V. TOTAL
1	Balancete	UNID.	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
2	Razão Analítico	UNID.	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
3	Diário	UNID.	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
4	Livro Caixa	UNID.	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
5	Folha de Pagamento	UNID.	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00
7	GPS	UNID.	6	R\$ 10,00	R\$ 60,00
8	DARFS	UNID.	5	R\$ 10,00	R\$ 50,00
9	SEFIP	UNID.	4	R\$ 10,00	R\$ 40,00
10	Certidões Negativas	UNID.	4	R\$ 10,00	R\$ 40,00
11	Consultorias	UNID.	4	R\$ 600,00	R\$ 2.400,00
12	Assessoria	UNID.	4	R\$ 600,00	R\$ 2.400,00
TOTA DO CUSTOS VARIÁVEIS			47	R\$ 1.330,00	R\$ 5.350,00

ITENS	DESCRIÇÃO CUSTOS FIXOS	UNID.	QUANT.	V. UNIT.	V. Total
1	Água	1	1	40,00	40,00
2	Luz	1	1	150,00	150,00
3	Telefone	1	1	120,00	120,00
4	Internet (Velox)		1	120,00	120,00
	Informare		1	71,00	71,00
4	Depreciação	V. Aquis.	Meses a Deprec.	Vlr Depr. Mens.	V. Total
4.1	Computador	4.050,00	60	67,50	67,50
4.2	Impressora	1.360,00	60	22,67	22,67
4.3	Ar condicionado	1.400,00	120	11,67	11,67
4.4	Mesa	240,00	120	2,00	2,00
4.5	Cadeira	282,00	120	2,35	2,35
4.6	Armário	460,00	120	3,83	3,83
4.7	Estante	360,00	120	3,00	3,00
5	Amortização	V. Aquis.	Meses a Amort.	Vlr Amort. Mens.	V. Total
5.1	Gastos Pré-Operacionais	48,40	60	0,81	0,81
TOTA DO CUSTOS FIXOS				R\$ 423,02	R\$ 614,82

ITENS	DESCRIÇÃO DESPESAS FIXAS	UNID.	QUANT.	V. UNIT.	V. Total
10	MATERIAIS DE EXPEDIENTE	UNID.			R\$ -
10.1	CANETA	CX	1	R\$ 10,00	R\$ 10,00
10.2	LAPISEIRA	UNID.	6	R\$ 6,50	R\$ 39,00
10.3	BORRACHA	UNID.	6	R\$ 3,20	R\$ 19,20
10.4	CALCULADORA	UNID.	3	R\$ 112,00	R\$ 336,00
10.5	CLIPS	CX	2	R\$ 3,50	R\$ 7,00
10.6	PAPAEI A4	RESMA	5	R\$ 7,50	R\$ 37,50
10.7	GRAMPEADOR	UNID.	3	R\$ 8,00	R\$ 24,00
10.8	PERFURADOR	UNID.	3	R\$ 9,50	R\$ 28,50
TOTA DO CUSTOS FIXOS				R\$ 574,02	R\$ 501,20

RATEIO

TOTAL DE CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	5.350,00
TOTAL DE CUSTOS FIXOS	R\$	614,82
TOTAL DE DESPESAS FIXAS	R\$	501,20
TOTAL	R\$	6.466,02

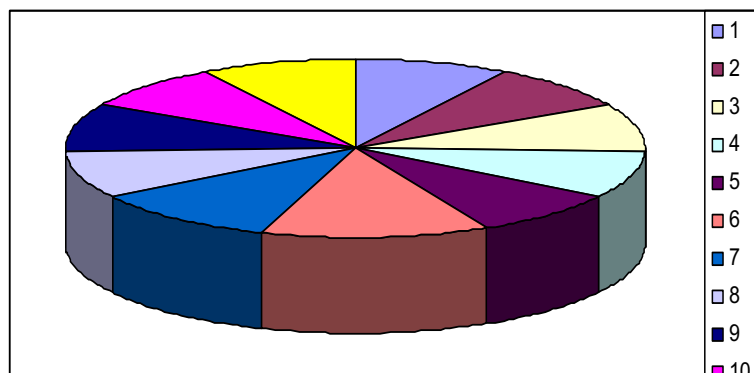
ITEM	DESCRIÇÃO	%	VALOR
1	Balancete	1,35%	87,51
2	Razão Analítico	1,35%	87,51
3	Diário	1,35%	87,51
4	Livro Caixa	1,35%	87,51
5	Folha de Pagamento	1,35%	87,51
7	GPS	0,75%	48,62
8	DARFS	0,75%	48,62
9	SEFIP	0,75%	48,62
10	Certidões Negativas	0,75%	48,62
11	Consultorias	45,11%	2.917,00
12	Assessoria	45,11%	2.917,00
		100,00%	6.466,02

FOLHA DE PRODUTO

ITEM	DESCRIÇÃO CUSTOS VARIÁVEIS	CUSTOS VARIÁVEIS P/ UNIDADE	CUSTOS FIXOS P/ UNIDADE	CUSTO TOTAL P/ UNIDADE
1	Balancete	R\$ 18,00	21,88	39,88
2	Razão Analítico	R\$ 18,00	21,88	39,88
3	Diário	R\$ 18,00	21,88	39,88
4	Livro Caixa	R\$ 18,00	21,88	39,88
5	Folha de Pagamento	R\$ 18,00	21,88	39,88
7	GPS	R\$ 10,00	8,10	18,10
8	DARFS	R\$ 10,00	9,72	19,72
9	SEFIP	R\$ 10,00	12,15	22,15
10	Certidões Negativas	R\$ 10,00	12,15	22,15
11	Consultorias	R\$ 600,00	729,25	1.329,25
12	Assessoria	R\$ 600,00	729,25	1.329,25
TOTA DO CUSTOS VARIÁVEIS		R\$ 1.330,00	R\$ 1.610,02	2.940,02

ITENS	DESCRIÇÃO CUSTOS FIXOS	V. Total
1	Água	R\$ 40,00
2	Luz	R\$ 150,00
3	Telefone	R\$ 120,00
4	Depreciação	V. Total
4.1	Computador	R\$ 1,13
4.2	Impressora	R\$ 0,38
4.3	Ar condicionado	R\$ 0,10
4.4	Mesa	R\$ 0,02
4.5	Cadeira	R\$ 0,02
4.6	Armário	R\$ 0,03
4.7	Estante	R\$ 0,03
5	Amortização	V. Total
5.1	Gastos Pré-Operacionais	R\$ 0,01
TOTA DO CUSTOS FIXOS		R\$ 311,71

TOTAL DE SERVIÇOS/MES		47 SERVIÇOS
1	Balancete	4
2	Razão Analítico	4
3	Diário	4
4	Livro Caixa	4
5	Folha de Pagamento	4
6	GPS	6
7	DARFS	5
8	SEFIP	4
9	Certidões Negativas	4
10	Consultorias	4
11	Assessoria	4



PREÇO DE VENDA

PREÇO DE VENDA =	$\frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMPOSTOS} + \text{MARG. DE LUC.})}$
------------------	---

IMPOSTO + MARGEM DE LUCRO	PERCENTUAL
ISS	5%
MARGEM DE LUCRO	18%
TOTAL	23%

	PRODUTOS	CUSTO TOTAL P/ UNID	PREÇO DE VENDA
1	Balancete	R\$ 39,88	51,54
2	Razão Analítico	R\$ 39,88	51,54
3	Diário	R\$ 39,88	51,54
4	Livro Caixa	R\$ 39,88	51,54
5	Folha de Pagamento	R\$ 39,88	51,54
7	GPS	R\$ 18,10	23,40
8	DARFS	R\$ 19,72	25,49
9	SEFIP	R\$ 22,15	28,63
10	Certidões Negativas	R\$ 22,15	28,63
11	Consultorias	R\$ 1.329,25	1.718,07
12	Assessoria	R\$ 1.329,25	1.718,07
TOTAL		2.940,02	3.800,00

Custo Total		39,88
ISS		2,58
MG Lucro		9,09
PV		51,54

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

DESCRIÇÃO	PREÇO DE VENDA	(-) CUSTOS VARIÁVEIS	MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	(-) CUSTOS FIXOS	LUCRO	%
Balancete	51,54	18,00	33,54	R\$ 311,71	(278,16)	-540%
Razão Analítico	51,54	18,00	33,54	R\$ 311,71	(278,16)	-540%
Diário	51,54	18,00	33,54	R\$ 311,71	(278,16)	-540%
Livro Caixa	51,54	18,00	33,54	R\$ 311,71	(278,16)	-540%
Folha de Pagamento	51,54	18,00	33,54	R\$ 311,71	(278,16)	-540%
GPS	23,40	10,00	13,40	R\$ 311,71	(298,31)	-1275%
DARFS	25,49	10,00	15,49	R\$ 311,71	(296,21)	-1162%
SEFIP	28,63	10,00	18,63	R\$ 311,71	(293,07)	-1023%
Certidões Negativas	28,63	10,00	18,63	R\$ 311,71	(293,07)	-1023%
Consultorias	1.718,07	600,00	1.118,07	R\$ 311,71	806,36	47%
Assessoria	1.718,07	600,00	1.118,07	R\$ 311,71	806,36	47%
TOTAL	3.800,00	1.330,00	2.470,00	3.428,77	(958,77)	-7088%

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO CONSOLIDADA		
Preço de Venda	3.800,00	100%
(-) Custos Variáveis	(120,91)	-3%
Margem de Contribuição	3.679,09	97%
(-) Despesas Gerais	(146,37)	-4%
Lucro	3.532,73	93%

PONTO DE EQUILÍBRIO

Custos+Despesas Fixas
Margem de Contribuição Unitária

PONTO DE EQUILÍBRIO / UNID		P. Equilíbrio (R\$)	
		Unid/mês	
Razão Analítico	1.116,02	R\$ 33,27	1.714,93
	33,54		
Diário	1.116,02	R\$ 33,27	1.714,93
	33,54		
Livro Caixa	1.116,02	R\$ 33,27	1.714,93
	33,54		
Folha de Pagamento	1.116,02	R\$ 33,27	1.714,93
	33,54		
GPS	1.116,02	R\$ 83,30	1.949,00
	13,40		
DARFS	1.116,02	R\$ 72,04	1.836,38
	15,49		
SEFIP	1.116,02	R\$ 59,89	1.714,93
	18,63		
Certidões Negativas	1.116,02	R\$ 59,89	1.714,93
	18,63		
Consultorias	1.116,02	R\$ 1,00	1.714,93
	1.118,07		
Assessoria	1.116,02	R\$ 1,00	1.714,93
	1.118,07		

Razão Analítico		
Preço de venda/Unid.		51,54
Custo+Despesas Variáveis/Unid.		(18,00)
Custo+Despesas Fixas/mês.	R\$	1.116,02
TOTAL DOS CUSTOS		1.098,02
Margem de Contribuição Unitária		33,54
Ponto de Equilíbrio/Unid.		33,27
Ponto de Equilíbrio em R\$		1714,93
Diário		
Preço de venda/Unid.		51,54
Custo+Despesas Variáveis/Unid.		(18,00)
Custo+Despesas Fixas/mês.	R\$	1.116,02
TOTAL DOS CUSTOS		1.098,02
Margem de Contribuição Unitária		33,54
Ponto de Equilíbrio/Unid.		33,27
Ponto de Equilíbrio em R\$		1714,93
Livro Caixa		
Preço de venda/Unid.		51,54
Custo+Despesas Variáveis/Unid.		(18,00)
Custo+Despesas Fixas/mês.	R\$	1.116,02
TOTAL DOS CUSTOS		1.098,02
Margem de Contribuição Unitária		33,54
Ponto de Equilíbrio/Unid.		33,27
Ponto de Equilíbrio em R\$		1714,93

TESTE DO PE	
Unid	33,27
PV	1.714,93
CV	598,90
CF	1.116,02
C.total	1.714,93
Lucro	R\$ -
Unid	33,27
PV	1.714,93
CV	598,90
CF	1.116,02
C.total	1.714,93
Lucro	R\$ -
Unid	33,27
PV	1.714,93
CV	598,90
CF	1.116,02
C.total	1.714,93
Lucro	R\$ -
Unid	83,30
PV	1.949,00
CV	832,98
CF	1.116,02
C.total	1.949,00
Lucro	R\$ -
Unid	72,04
PV	1.836,38
CV	720,36
CF	1.116,02
C.total	1.836,38
Lucro	R\$ -
Unid	59,89
PV	1.714,93
CV	598,90
CF	1.116,02
C.total	1.714,93
Lucro	R\$ -
Unid	59,89
PV	1.714,93
CV	598,90
CF	1.116,02
C.total	1.714,93
Lucro	R\$ -
Unid	1,00
PV	1.714,93
CV	598,90
CF	1.116,02
C.total	1.714,93
Lucro	R\$ -
Unid	1,00
PV	1.714,93
CV	598,90
CF	1.116,02
C.total	1.714,93
Lucro	R\$ -

Folha de Pagamento	
Preço de venda/Unid.	51,54
Custo+Despesas Variáveis/Unid.	(18,00)
Custo+Despesas Fixas/mês.	R\$ 1.116,02
TOTAL DOS CUSTOS	1.098,02
Margem de Contribuição Unitária	33,54
Ponto de Equilíbrio/Unid.	33,27
Ponto de Equilíbrio em R\$	1714,93
GPS	
Preço de venda/Unid.	23,40
Custo+Despesas Variáveis/Unid.	(10,00)
Custo+Despesas Fixas/mês.	R\$ 1.116,02
TOTAL DOS CUSTOS	1.106,02
Margem de Contribuição Unitária	13,40
Ponto de Equilíbrio/Unid.	83,30
Ponto de Equilíbrio em R\$	1949,00
DARFS	
Preço de venda/Unid.	25,49
Custo+Despesas Variáveis/Unid.	(10,00)
Custo+Despesas Fixas/mês.	R\$ 1.116,02
TOTAL DOS CUSTOS	1.106,02
Margem de Contribuição Unitária	15,49
Ponto de Equilíbrio/Unid.	72,04
Ponto de Equilíbrio em R\$	1836,38
SEFIP	
Preço de venda/Unid.	28,63
Custo+Despesas Variáveis/Unid.	(10,00)
Custo+Despesas Fixas/mês.	R\$ 1.116,02
TOTAL DOS CUSTOS	1.106,02
Margem de Contribuição Unitária	18,63
Ponto de Equilíbrio/Unid.	59,89
Ponto de Equilíbrio em R\$	1714,93
Certidões Negativas	
Preço de venda/Unid.	28,63
Custo+Despesas Variáveis/Unid.	(10,00)
Custo+Despesas Fixas/mês.	R\$ 1.116,02
TOTAL DOS CUSTOS	1.106,02
Margem de Contribuição Unitária	18,63
Ponto de Equilíbrio/Unid.	59,89
Ponto de Equilíbrio em R\$	1714,93
Consultorias	
Preço de venda/Unid.	1.718,07
Custo+Despesas Variáveis/Unid.	(600,00)
Custo+Despesas Fixas/mês.	R\$ 1.116,02
TOTAL DOS CUSTOS	516,02
Margem de Contribuição Unitária	1.118,07
Ponto de Equilíbrio/Unid.	1,00
Ponto de Equilíbrio em R\$	1714,93
Assessoria	
Preço de venda/Unid.	1.718,07
Custo+Despesas Variáveis/Unid.	(600,00)
Custo+Despesas Fixas/mês.	R\$ 1.116,02
TOTAL DOS CUSTOS	516,02
Margem de Contribuição Unitária	1.118,07
Ponto de Equilíbrio/Unid.	1,00

PONTO DE EQUILIBRIO CONSOLIDADO

Preço de Venda / Unid	340,77
Custos+Despesas Variaveis/Unid	(120,91)
Custos+Despesas Fixas/Mês	1.116,02
Margem de Contribuição Unitaria	219,86
Ponto de Equilibrio / Unid	5,08

TESTE PE		
Unid	5,08	
PV	R\$	1.729,77
CV	R\$	613,74
CF	R\$	1.116,02
C.total	R\$	1.729,77
Lucro	R\$	-

Ponto de Equilibrio em Unid	$\frac{1.116,02}{219,86}$	=	5,08
-----------------------------	---------------------------	---	-------------

Ponto de Equilibrio em R\$	1.729,77
----------------------------	-----------------

VALOR PRESENTE LÍQUIDO

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	DIAS
0	R\$ 21.591,60			R\$ (21.591,60)			
1		R\$ 183.267,46	R\$ 110.751,64	R\$ 72.515,82	336%	0,30	107,19
2		R\$ 219.920,95	R\$ 123.055,77	R\$ 96.865,19	449%	0,22	80,25
3		R\$ 263.905,15	R\$ 137.472,17	R\$ 126.432,97	586%	0,17	61,48
4		R\$ 316.686,17	R\$ 154.411,06	R\$ 162.275,11	752%	0,13	47,90
5		R\$ 380.023,41	R\$ 174.364,26	R\$ 205.659,15	952%	0,10	37,80

$$VPL = \frac{Fn}{(1+i)^n}$$

TIR 368%

VPL R\$ 283.483,70

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DO EXERCÍCIO					
	2006	2007	2008	2009	2010
VENDAS	183.267,46	219.920,95	263.905,15	316.686,17	380.023,41
(-) IMPOSTOS	9.163,37	10.996,05	13.195,26	15.834,31	19.001,17
(=) VENDAS LÍQUIDAS	174.104,09	208.924,91	250.709,89	300.851,87	361.022,24
(-) C P V	67.093,47	69.452,75	71.894,98	74.423,10	77.040,11
(=) Lucro Bruto	107.010,61	139.472,16	178.814,91	226.428,77	283.982,13
(-) Despesas Operacionais	13.392,28	13.815,18	14.252,94	14.706,10	15.175,20
Água	480,00	496,88	514,35	532,44	551,16
Luz	1.800,00	1.863,30	1.928,82	1.996,64	2.066,85
Telefone	1.440,00	1.490,64	1.543,05	1.597,31	1.653,48
Internet (Velox)	1.440,00	1.490,64	1.543,05	1.597,31	1.653,48
Informare	852,00	881,96	912,97	945,08	978,31
Material de Expediente	6.014,40	6.225,89	6.444,82	6.671,44	6.906,04
Depreciação	1.356,20	1.356,20	1.356,20	1.356,20	1.356,20
Amortização	9,68	9,68	9,68	9,68	9,68
(=) Lucro do Período	93.618,33	125.656,98	164.561,97	211.722,67	268.806,93
Provisão para IR	14.042,75	18.848,55	24.684,29	31.758,40	40.321,04
Provisão para CSSL	8.425,65	11.309,13	14.810,58	19.055,04	24.192,62
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	71.149,93	95.499,31	125.067,09	160.909,23	204.293,27

BALANÇO PATRIMONIAL					
A T I V O	2006	2007	2008	2009	2010
CIRCULANTE	78.407,02	175.272,21	301.705,18	463.980,29	669.639,44
Disponível	77.905,82	174.771,01	301.203,98	463.479,09	669.138,24
Caixa	77.905,82	174.771,01	301.203,98	463.479,09	669.138,24
Banco					
Estoque	501,20	501,20	501,20	501,20	501,20
CANETA	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
LAPISEIRA	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00
BORRACHA	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20
CALCULADORA	336,00	336,00	336,00	336,00	336,00
CLIPS	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00
PAPAEI A4	37,50	37,50	37,50	37,50	37,50
GRAMPEADOR	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
PERFURADOR	28,50	28,50	28,50	28,50	28,50
PERMANENTE	15.700,40	15.700,40	15.700,40	15.700,40	15.700,40
IMOBILIZADO	15.652,00	15.652,00	15.652,00	15.652,00	15.652,00
IMÓVEL	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
SALA	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00	7.500,00
MÓVEIS E UTENSÍLIOS	2.742,00	2.742,00	2.742,00	2.742,00	2.742,00
CADEIRA	282,00	282,00	282,00	282,00	282,00
MESA	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
AR CONDICIONADO	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00	1.400,00
ARMÁRIO PARA ARQUIVO	460,00	460,00	460,00	460,00	460,00
ESTANTE PARA OS LIVROS	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
COMPUTADORES E PERIFÉRICOS	5.410,00	5.410,00	5.410,00	5.410,00	5.410,00
COMPUTADOR	4.050,00	4.050,00	4.050,00	4.050,00	4.050,00
IMPRESSORA	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00	1.360,00
(-) DEPRECIAÇÃO	(1.356,20)	-2.712,40	-4.068,60	(5.424,80)	(6.781,00)
DIFERIDO	48,40	48,40	48,40	48,40	48,40
Gastos Pré-Operacionais	48,40	48,40	48,40	48,40	48,40
(-) AMORTIZAÇÃO	(9,68)	-19,36	-29,04	(38,72)	(48,40)
TOTAL DO ATIVO	92.741,54	188.240,84	313.307,94	474.217,17	678.510,44
P A S S I V O					
CIRCULANTE					
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	92.741,53	188.240,84	313.307,93	474.217,16	678.510,43
Capital Social Integralizado	21.591,60	21.591,60	21.591,60	21.591,60	21.591,60
Lucros ou Prejuízos Acumulados	71.149,93	166.649,24	291.716,33	452.625,56	656.918,83
TOTAL DO PASSIVO	92.741,53	188.240,84	313.307,93	474.217,16	678.510,43

CÁLCULOS DOS ÍNDICES

		2006	2007	2008	2009	2010
Imobil. Patrim. Líquido	= $\frac{\text{Ativo Perm.}}{\text{Patrim. Líq.}}$	<u>16,93%</u>	<u>8,34%</u>	<u>5,01%</u>	<u>3,31%</u>	<u>2,31%</u>
Giro do Ativo	$\frac{\text{Vendas Líquidas}}{\text{Ativo Total}}$	187,73%	110,99%	80,02%	63,44%	53,21%
Margem Líquida	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Vendas Líquidas}}$	40,87%	45,71%	49,89%	53,48%	56,59%
Rentabilidade do Ativo	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$	76,72%	50,73%	39,92%	33,93%	30,11%
Rentabilidade do PL	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrim. Líq.}}$	76,72%	50,73%	39,92%	33,93%	30,11%