



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**KLEITON AMÂNCIO CABRAL  
9901009501**

**MÁRCIO CRISTHIANO RIBEIRO REIS  
9901003501**

**ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE:  
UM ESTUDO SOBRE PONTOS A SEREM OBSERVADOS NA SUA  
CONSTITUIÇÃO E SOBRE A VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DO  
EMPREENHIMENTO SOB A ÓTICA DE UM PLANO DE NEGÓCIO**

**Belém  
2006**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ  
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO  
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**KLEITON AMÂNCIO CABRAL  
9901009501**

**MÁRCIO CRISTHIANO RIBEIRO REIS  
9901003501**

**ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE:  
UM ESTUDO SOBRE PONTOS A SEREM OBSERVADOS NA SUA  
CONSTITUIÇÃO E SOBRE A VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DO  
EMPREENDIMENTO SOB A ÓTICA DE UM PLANO DE NEGÓCIO**

Trabalho de pesquisa apresentado para  
aprovação na disciplina Administração  
Financeira e Orçamentária Empresarial do  
curso de Ciências Contábeis.

**Orientador: Prof. Héber Lavor Moreira**

**Belém  
2006**

## **Agradecimentos**

Agradecemos a Deus, por nos permitir chegar ao final de mais uma caminhada, à nossa família, principalmente aos nossos pais que nos apóiam, incondicionalmente, nos momentos difíceis e ao Professor Héber Lavor Moreira, que ministrou essa disciplina, e nos orientou acerca dos assuntos abordados neste trabalho acadêmico.

A todos os nossos sinceros agradecimentos.

Kleiton Cabral e Márcio Reis

# SUMÁRIO

Agradecimentos.....	3
Resumo.....	7
Introdução.....	8
1.1. Objetivos do Estudo .....	9
1.2. A importância do Estudo .....	9
1.3. O que se Propõem a Alcançar com Estudo.....	9
1.4. O que se Pretende Alcançar em Termos de Contribuições Técnicas e/ou Científicas .....	9
1.5. A Delimitação do Estudo.....	9
1.6. A Organização do Estudo .....	9
1.7. Justificativas .....	10
1.8. Razão da Escolha do Tema.....	10
1.9. Procedimentos Metodológicos .....	10
1.10. Público Alvo.....	10
1.11. Cronograma de Atividades .....	11
1.12. Autores do Estudo .....	11
1.13. Professor Orientador.....	11
2.1. Plano de Gestão .....	11
2.2. Estratégia de Gestão .....	12
2.3. Plano Operacional.....	12
2.4. Objetivos Operacionais.....	12
2.5. Meios e Recursos Utilizados .....	12
2.6. Organização da Empresa .....	12
2.7. Organograma .....	14
2.8. Orçamento de Gastos Pré - Operacionais .....	14
2.9. Planejamento Empresarial .....	15
2.10. Competitividade .....	16
2.11. Análise Financeira .....	17
2.12. Preço Operacional.....	18
2.13. Lucro Operacional .....	19
2.14. Controle Administrativo .....	19
2.15. Conhecimento de Mercado.....	19

2.16. Clientes .....	21
2.17. Localização e Estrutura .....	21
2.18. Investimento Inicial .....	23
2.19. Funcionários .....	23
2.20. Pré - Requisitos.....	23
2.21. Como Vender seus Produtos e Serviços .....	24
2.22. Determinação dos Preços.....	24
2.23. Plano de Negócio.....	25
2.24. Legalização da Empresa .....	27
2.25. Ficha Técnica.....	28
2.26. Lembretes Importantes .....	28
2.27. Alguns Serviços Prestados por um Escritório de Contabilidade .....	29
2.28. Equipamentos Necessários .....	29
2.29. Programa de Trabalho .....	29
2.30. Softwares Necessários .....	30
Referências .....	31
Plano de Negócio .....	33
1. Sumário Executivo .....	33
2. Descrição da Empresa .....	33
3. O Serviço .....	34
4. O Mercado .....	34
5. Localização.....	35
6. Competidores.....	35
7. Equipe Gerencial .....	36
8. Estrutura Organizacional e Legal .....	36
9. Dados Financeiros .....	37
10. Fontes e Recursos Financeiros .....	37
11. Investimentos Necessários.....	37
12. Balanço Patrimonial .....	38
13. Análise do Ponto de Equilíbrio.....	40
14. Demonstração do Resultado do Exercício - DRE .....	42
15. Projeção de Fluxo de Caixa (projetado para 5 anos).....	42
16. Quadro Estrutural de Custos.....	45

17. Quadro de Rateio dos Custos .....	45
18. Quadro de Rateio das Despesas .....	46
19. Quadro Estrutural de Despesas .....	47
20. Folha do Serviço .....	48
21. Preço de Venda .....	49
22. Valor Presente Líquido .....	50
23. Análise de Indicadores de Avaliação de Negócio .....	52

## Resumo

Contabilidade é um trabalho minucioso de análise das áreas fiscal, tributária e trabalhista de uma empresa, instituição ou entidade governamental ou não governamental. Portanto, é uma atividade que exige tempo para análise.

Muitas empresas contratam firmas ou escritórios de contabilidade para prestar esse serviço. Em muitos casos, não há vantagem financeira em manter uma estrutura contábil. Até mesmo porque muitas empresas são obrigadas a realizar auditorias periódicas. Por essas razões, em alguns casos, é vantagem à empresa contratar um escritório de contabilidade, que passa a ser responsável pelo balanço contábil e financeiro, pagamento de tributos, resoluções de problemas relativos ao quadro de funcionários, entre outras questões relativas à contabilidade empresarial.

O estudo busca a dar uma visão empreendedora sobre o planejamento para implantação de um escritório de contabilidade, proporcionando ferramentas para o sucesso da empreitada.

É vital que seja feito um bom e minucioso planejamento antes de ser tomada qualquer decisão a respeito de se fazer um investimento para que seja detectado, o quanto antes, o que será viável ou não, impedindo com isso que se corra o risco de se perder tempo e dinheiro e ver o fracasso de seu empreendimento, antes mesmo de sua entrada em funcionamento.

## **Introdução**

Profissionais da área contábil sonham em ter seu próprio escritório de contabilidade, mas para muitos as barreiras são tantas, como o custo, infra-estrutura e local que acabam deixando este sonho pra trás.

Uma das alternativas para este profissional seria a de montar este escritório em sua própria casa, proporcionando a diminuição de custos no seu empreendimento e oferecendo os mesmos serviços que os de um escritório tradicional.

Essa idéia vem se expandindo muitos entre contabilistas, deixando de lado aquele velho pensamento primitivo de que se precisa comprar um local ou mesmo alugá-lo para oferecer seus serviços. É um meio que trouxe maiores oportunidades para aqueles que não dispõem de muitos recursos.

O planejamento deste escritório deve ser feito de forma bastante minuciosa, se fazendo necessário primeiramente fazer um levantamento de tudo o que é importante para sua implantação.



### **1.1. Objetivos do Estudo**

Demonstrar, inclusive na prática, os principais conhecimentos que se deve ter para o planejamento e empreendimento de um escritório contábil.

### **1.2. A importância do Estudo**

O estudo busca dar condições para o planejamento e empreendimento de um escritório de contabilidade, alertando as pessoas de que não basta somente querer montá-lo, mas principalmente de como fazê-lo.

É fundamental saber o campo específico em que irá atuar, mercado, concorrência, etc. E saber fazer a diferença de seus serviços em relação a de outros já existentes.

É preciso saber empreender e para isso tem que ser feito um estudo para a obtenção de informações para que se saiba se o negócio é seguro ou não, evitando que futuramente este venha a falir.

### **1.3. O que se Propõem a Alcançar com Estudo**

Demonstrar os pontos fundamentais para o planejamento adequado para o empreendimento, se utilizando técnicas de administração financeira.

### **1.4. O que se Pretende Alcançar em Termos de Contribuições Técnicas e/ou Científicas**

Orientar aqueles que desejam montar um escritório de contabilidade de que é fundamental um estudo sobre administração financeira para se obter sucesso no empreendimento.

### **1.5. A Delimitação do Estudo**

O estudo será centrado em mostrar o planejamento e a parte operacional, com alguns serviços, de um escritório de contabilidade.

### **1.6. A Organização do Estudo**

Para a realização deste trabalho o material será composto de:

Pesquisas bibliográficas, pesquisas na internet, pesquisas de campo, consultas a profissionais da área e conhecimentos empíricos dos próprios alunos.

### **1.7. Justificativas**

O assunto além de ser pouco explorado, irá direcionar e dar visão aos futuros empreendedores sobre o caminho certo para a implantação de seu negócio (no caso escritório contábil).

### **1.8. Razão da Escolha do Tema**

As principais razões para a escolha do tema pelos alunos são:

- a) O interesse pelo assunto;
- b) A identificação com o assunto;
- c) Ampliação de conhecimentos relativos ao assunto;
- d) Dirimir dúvidas quanto ao assunto;
- e) Pretensão dos alunos de formarem uma sociedade para constituírem seu próprio escritório de contabilidade;
- f) Contribuir com a expansão de conhecimentos.

### **1.9. Procedimentos Metodológicos**

Para a realização deste estudo os alunos irão mesclar os dados coletados dos procedimentos realizados no subitem 1.5, e reunir-se-ão para que se chegue a um senso comum a ser disposto no trabalho.

### **1.10. Público Alvo**

Pessoa físicas interessadas em contratar serviços contábeis, como também, as empresas em geral que atuam em todos os ramo de atividade econômica, bem como, os discentes que queiram ter conhecimentos básicos sobre a constituição de um escritório de contabilidade ou mesmo aqueles que já encontram-se em atividade no ramo dos negócios e que queiram melhorar seu desempenho no empreendimento.

### 1.11. Cronograma de Atividades

ATIVIDADES	DIAS
Pesquisas	
Leituras	
Seleção de material	
Elaboração do projeto de pesquisa	
Fundamentação teórica	
Análise e interpretação dos dados	
Escrever o trabalho	
Digitar o trabalho	
Revisão do trabalho	
Entrega do trabalho	13/ 04/ 2006

### 1.12. Autores do Estudo

Kleiton Amâncio Cabral – 9901009501

Márcio Cristhiano Ribeiro Reis – 9901003501

### 1.13. Professor Orientador

Héber Lavor Moreira

## 2.1. Plano de Gestão

O planejamento é a etapa inicial do processo de gestão e consiste na tomada de decisões visando à atuação futura da empresa; o planejamento divide-se em:

**Planejamento Estratégico:** tem como objetivo propiciar o cumprimento da missão e a continuidade da empresa, nele identifica-se os riscos e as oportunidades para a empresa através da análise de variáveis internas e externas.

**Planejamento Operacional:** partindo do planejamento estratégico elabora-se o planejamento operacional que consiste na adoção de ação a serem executadas objetivando dar suporte a estratégias de gestão.

## **2.2. Estratégia de Gestão**

A estratégia de gestão adotada para o nosso empreendimento será a centralização da prestação de serviços contábeis na periferia de Belém, mais precisamente nas áreas abrangidas pela avenida Independência e rodovias Mario Covas e BR - 316, onde estará sediada a empresa. Nas áreas abrangidas por essas vias é visível o desenvolvimento empresarial, sobretudo o comercial e o da prestação de serviços.

## **2.3. Plano Operacional**

Definida nossa estratégia de gestão partiremos para o plano operacional, em que identificaremos os objetivos da empresa, os meios e recursos para alcançar esses objetivos e adotaremos alternativas de ação a serem executadas.

## **2.4. Objetivos Operacionais**

Nosso empreendimento será denominado K & M Serviços Contábeis Ltda, seu objetivo será prestar serviços de natureza contábil, sobretudo a pessoas jurídicas (funções operacionais), bem como, planejar, executar e controlar atividades internas a entidade (funções administrativas).

## **2.5. Meios e Recursos Utilizados**

Serão apresentados os meios e recursos utilizados para alcançar os objetivos da empresa, tais como: a estrutura organizacional e o orçamento de pré-operacionais.

## **2.6. Organização da Empresa**

A empresa apresentará inicialmente dois sócios gerentes que serão responsáveis pelas funções operacionais e administrativas, utilizará o sistema de custeio de acumulação por ordem, utilizando relatórios de ordem de serviço para mensurar os serviços executados através do método do custeio variável. O gestor operacional e financeiro terá sob sua responsabilidade a execução de serviços a serem prestados, já o gestor administrativo e comercial será responsável pelo planejamento, execução e controle das atividades internas da empresa, como

também, contato com os fornecedores etc, aquelas referentes à administração do negócio.

Os gestores deverão prestar contas referente a:

1. serviços executados
2. serviços não executados
3. receitas, custos e despesas sob sua responsabilidade, etc.

A prestação de contas será mensal e deverá ser realizada através de relatórios de gestão.

O quadro abaixo demonstra os principais serviços prestados pela empresa.

<b>K &amp; M CONTABILIDADE LTDA</b>	
<b>RELAÇÃO DE SERVIÇOS PRESTADOS</b>	
<b>CONTÁBIL</b>	Razão Analítico
	Diário
	Livro Caixa
<b>FISCAL</b>	Livro de Apuração do IPI
	Livro de Apuração do ICMS
<b>TRABALHISTA</b>	Apontamentos
	Folha de Pagamentos
	Concessão de Férias
<b>OUTROS SERVIÇOS</b>	Legalização de Empresas
	Certidões Negativas

Os serviços acima descritos constarão no contrato de prestação de serviços a ser disponibilizado aos clientes.

É importante ressaltar que a ausência de contabilidade em pequenas e médias empresas faz parte de nossa realidade, a grande maioria dos clientes procura apenas serviços tributários, no entanto o profissional contabilista tem o dever de manter escrituração contábil de todas empresas sob sua responsabilidade conscientizando seus clientes para sua importância quanto à gestão do patrimônio.

## **2.7. Organograma**

O organograma é a representação gráfica da divisão do trabalho e das relações de poder dentro da organização. As linhas horizontais representam a distribuição das atividades em áreas de atuação, já as linhas verticais evidenciam os níveis hierárquicos apresentando os graus de responsabilidade e poder de decisão.

Inicialmente, a gerência da K & M Serviços Contábeis Ltda será exercida pelos dois sócios de acordo com as atribuições administrativas e operacionais dos mesmos. Os gestores estarão subordinados entre si e terão que prestar contas ao final de cada mês sobre as tarefas sob a responsabilidade de cada um, conforme estabelecido no estatuto e em cláusula contratual da sociedade.

## **2.8. Orçamento de Gastos Pré - Operacionais**

Os gastos pré-operacionais são os gastos iniciais necessários para colocar a empresa em condições de funcionamento e divide-se em três tipos, a saber:

- Investimentos Permanentes: são aplicações de recursos em bens e direitos necessários à manutenção das atividades da empresa, logo não se destinam as vendas e irão compor o patrimônio no grupo denominado ativo permanente. São exemplos desses investimentos: aquisição de equipamentos de informática, móveis e utensílios, direitos de uso de linha telefônica, entre outros.
- Despesas Pré - Operacionais: são gastos necessários para colocar a empresa em funcionamento, realizados antes de ela entrar em operação. São despesas que não podem compor o resultado pelo fato de não haver receitas para que ocorra o confronto com essas despesas (a empresa ainda não entrou em funcionamento). São exemplos dessas despesas: gastos com pesquisas, taxas de legalização, gastos com publicidade, entre outras.

- Recursos para Capital de Giro: são necessários para manter a empresa em funcionamento após ter iniciado suas atividades. São recursos necessários para que o empreendedor possa bancar as despesas que ocorrerão ao iniciar suas atividades até que a empresa comece a gerar receita. São exemplos gastos: pagamentos de funcionários, compra de material de expediente, despesas com água e esgoto, energia elétrica, entre outros.

## **2.9. Planejamento Empresarial**

Muitas empresas acabam fechando por falta de planejamento do negócio ocasionado, na maioria das vezes, pelo próprio empresário achar que seu conhecimento técnico e/ou empírico já é suficiente para conduzir o empreendimento.

O empreendedor precisa de conhecimento gerencial e de uma equipe de funcionários capacitados que possam atuar na área escolhida, elaborando estratégias, plano de negócios para a empresa chegar e até mesmo para superar crises.

Pesquisas mostraram que o insucesso de muitas empresas deveu-se a falta de um bom planejamento e que por isso as levaram a alta carga tributária, alta de capital de giro, dificuldade de obter empréstimo, impossibilidade de reduzir custos, baixa rentabilidade e concorrência desleal com as grandes empresas. Torna-se então extremamente necessário um bom plano de negócios para que o empreendedor venha a se precaver de acontecimentos negativos em seu empreendimento.

O planejamento é composto por vários pontos como definição de estratégia de crescimento, políticas de preços, finanças, mercado, concorrência e análise da rentabilidade do negócio. É necessário a coerência com a realidade do empreendimento, por isso a primeira coisa que uma pessoa que deseja abrir um negócio deve fazer é ter a idéia clara do que se pretende, buscando informações sobre o mercado, do que se pretende atingir a curto prazo ou a longo prazo e estabelecer estratégias para que se possa atingir o que quer, espaço físico, mão-de-obra e quanto será preciso investir. Para isso, é importante que se olhe com carinho para alguns pontos que muitos empresários de sucesso observaram e deram ênfase, como:

- Competitividade;
- Análise financeira;
- Controle administrativo;
- Conhecimento do mercado;
- Clientes;
- Localização e estrutura;
- Funcionários;
- Como vender produtos ou serviços;
- Preço de produtos ou serviços, e;
- Plano de negócios.

## **2.10. Competitividade**

Com o mercado empresarial cada vez mais profissionalizado e competitivo deve-se saber sobressair sobre os demais concorrentes não apenas através do aumento dos índices de faturamento, pois uma empresa com o faturamento maior não quer dizer que tenha um melhor desempenho em todos os aspectos e que esteja mais preparado para enfrentar os desafios dos novos mercados. Isso pode até ser um ledo engano

Qualidade, um bom serviço, inovações, preços, participações de mercado e de busca de melhorias são os pontos chaves para o sucesso do negócio e torná-lo competitivo e sem ele a empresa só tende ao fracasso.

Devido à baixa qualidade dos produtos ou serviços que estão sendo oferecidos hoje em dia no mercado é importante muito atentar para a qualidade, pois os clientes estão se tornando a cada dia mais exigentes e este um ponto em que se pode se sobressair sobre as demais empresas.

Oferecer um bom serviço é sempre uma boa estratégia para vencer a concorrência.

Começar um empreendimento com o preço menor temporariamente, pode ser um bom atrativo e conquista de clientes, mas deve-se levar em conta, também, que o preço que se vai oferecer não irá diminuir a qualidade de seus produtos e serviços.



Também se pode ganhar com a personalização de seu negócio, como na área de atendimento. Se seu empreendimento é oferecer prestação de serviços como um escritório de contabilidade, por que não disponibilizar água, café, chá, ou suco etc, aos seus clientes?. Com isso cria-se um ambiente que faça com que ele se sinta em casa. Tudo para conquistá-lo, mantê-lo fiel, ganhar a confiança dele.

Pode-se inovar, mas é um ponto que requer muito cuidado, pois, é o mesmo que arriscar seu empreendimento. Poucos são aqueles que conseguem, e pesquisas mostram que 30% daqueles que arriscam obtêm êxito. Mas, vale tentar.

## **2.11. Análise Financeira**

É necessário estabelecer indicadores para que se possa analisar como vai o andamento da empresa e se o resultado que se tem é o que se esperava. Esses índices guiam o empreendedor para a tomada de decisão e para isso deve-se pensar em alguns pontos, como:

- Investimento fixo - como aquisição do espaço físico, máquinas, equipamentos, instalações, móveis e utensílios, mercadorias, matéria-prima (se for o caso), financiamentos, clientes, etc. Não deixando de levar em conta o capital de giro, pois irá se precisar de dinheiro em caixa ou em banco.
- Faturamento - pois ao projetar as quantidades para vendas de produto ou serviços prestados, deve-se multiplicá-las pelo preço de vendas. A projeção do faturamento deve ser resultante do potencial de mercado, da capacidade produtiva e de força de venda da empresa.
- Os custos fixos - como salários e encargos da administração, Pró labore, aluguéis, tarifas de água, telefones, energia elétrica, manutenção, propaganda, seguros etc. São aqueles que não variam, independentemente do nível de atividade da empresa, ou seja, havendo mais ou menos serviços os custos fixos existirão e serão os mesmos.
- Os custos variáveis – como impostos diretos ICMS, ISS, PIS, COFINS, SIMPLES, descontos bancários. São aqueles que variam proporcionalmente às atividades realizadas ou nível de produção de serviços.

- Custo de produto por unidade - que para se obter o valor deste custo tem que se saber todos os custos utilizados para produção.

A análise financeira tem como objetivo identificar a saúde de uma entidade para aumentar a sua longevidade, a sua continuidade. Avaliando o seu comportamento no passado, presente e futuro.

Para esta análise existem técnicas como:

- Análise vertical;
- Análise horizontal;
- Indicadores estáticos ou patrimoniais;
- Indicadores dinâmicos ou operacionais;
- Indicadores de velocidade;
- Quociente de liquidez;
- Quociente de endividamento;
- Quociente de atividade;
- Quociente de rentabilidade;
- Fator de insolvência;
- Overtrading.

Estes são os pontos que devem existir em sua análise, pois esses índices servirão como orientadores para seu futuro desempenho.

## **2.12. Preço Operacional**

Na determinação do preço operacional dos serviços deve-se observar, principalmente:

- O custo de produto;
- O custo de comercialização;
- A margem de lucro desejada;
- Média de preço dos mesmos serviços oferecidos no mercado.

### **2.13. Lucro Operacional**

É a diferença entre a receita operacional (faturamento total da empresa) e o seu custo total (custo fixos, pagamento de pessoal, matéria-prima, material de consumo, comissões, impostos, etc.), antes do pagamento da contribuição social sobre o lucro líquido.

Também deve ser calculado o quanto que a sua atividade operacional apresenta de rendimento e quanto tempo terá de retorno de o capital investido.

### **2.14. Controle Administrativo**

É outro ponto fundamental, pois através dele se pode ter o controle das vendas controle das compras, controle das despesas e o controle de estoque (se for o caso).

Fazendo o controle das vendas o empresário poderá prever suas receitas futuras.

Com o controle das compras poderá melhor distribuí-las para meses seguintes. O controle das despesas tem como objetivo o melhor acompanhamento da evolução dos gastos mensais, bem como a verificação do comportamento de cada item da despesa para que se possa tomar decisões necessárias a respeito de gastos que estejam crescendo sem necessidade. Já o controle de estoque informa a quantidade disponível de cada item existente na empresa e é importantíssimo para que não falem os insumos básicos para a prestação de um bom serviço ou produto

### **2.15. Conhecimento de Mercado**

O mercado de prestação de serviços contábeis é bastante concorrido. Por isso, é importante manter a qualidade no atendimento e serviços. Como diferencial

em relação à concorrência, o contador deve traçar um diagnóstico correto da situação real do empreendimento, de forma a estabelecer estratégias adequadas para o cliente atingir suas metas e objetivos.

Apenas a prática não habilita o profissional a superar a concorrência. É imprescindível que ele faça o acompanhamento diário das mudanças econômicas e financeiras. Além disso, é fundamental que ele busque especialização e atualização profissional que pode se dar através de cursos, leitura e análise de noticiários, boletins e mapas fiscais.

Quando você resolve colocar no mercado seus produtos ou serviços, deve atentar para:

- O mercado consumidor;
- O mercado concorrente, e;
- O mercado fornecedor.

Deve-se observar bem o mercado concorrente, pois este é um ótimo campo de observação para a elaboração de suas estratégias de competitividade e, dependendo da sua astúcia, do seu contra-ataque, poderá fazer muita diferença na hora em que o cliente irá se decidir por optar por seu negócio ou não. Então, utilize-se de marketing, pesquisa de mercado e outras armas para se sobressair sobre as empresas que oferecem os mesmos produtos ou serviços que o seu.

O marketing é uma estratégia muito importante à medida que você vai divulgar, mostrar para os clientes que seus produtos ou serviços satisfazem as necessidades deles. Portanto, precisa ser muito bem elaborado.

O seu negócio deve oferecer produtos ou serviços que atendam aos desejos do público, escolha do preço certo, serviço eficiente e ágil e comunicação com o público através de propaganda na mídia, promoções, brindes, merchandising, etc. Deve-se estar sempre próximo do cliente, basear decisões em fatos e não em opiniões, vigiar a concorrência e ousar.

## 2.16. Clientes

O cliente pode ser pessoa física ou jurídica. Para o cliente, o contador é o profissional que resolve os problemas de ordem fiscal, jurídico, tributária da empresa e, ao mesmo tempo, oriunda sobre o correto pagamento de tributos. A relação com os seus clientes devem ser regidas por contrato para se estabelecer de que forma os deveres e as obrigações das partes envolvidas serão estabelecidas.

Ao tomar qualquer decisão deve-se sempre pensar nos clientes, pois o futuro do empreendimento depende deles. Observar se o preço que pagam pelos seus serviços ou produtos é justo em relação à qualidade que lhes é oferecida.

É preciso se relacionar muito bem com os clientes e para isso terá que ser montado um canal de comunicação com eles, através de comunicação pessoal, caixa de sugestões e reclamações, correspondência personalizada, painel informativo, ou outra coisa, mas não deixe em nenhum momento a porta fechada para os mesmos.

## 2.17. Localização e Estrutura

Antes de escolher o melhor local para colocar seu empreendimento, deve-se fazer um levantamento sobre o espaço. Se por lá há grande movimentação de pessoas, facilidade de estacionamento se tem segurança e também se seus custos serão grandes.

A estrutura física de um escritório contábil é bastante simples, devendo ter uma área mínima de quarenta metros quadrados para disposição de mesas e cadeiras da equipe de trabalho, além de armários, estantes, microcomputadores e outros móveis do escritório.

Fazendo-se uma breve comparação em termos de alocação do empreendimento numa área privada como num shopping ou num local público como uma empresa de rua há vantagens e desvantagens como:

### Shopping

Vantagens:

- Campanhas promocionais
- Segurança
- Amplo estacionamento
- Conforto
- Praticidade

Desvantagens:

- Alto investimento na aquisição do espaço
- Taxa de condomínio cara
- Cobrança de fundo de promoção
- Regras de funcionamento
- Cobrança de estacionamento

Empresa de Rua

Vantagens:

- Custos mais baixos
- Maior liberdade de gestão
- Estacionamento gratuito

Desvantagens:

- Falta de segurança
- Dificuldade de estacionamento
- Falta de campanhas promocionais

Então, como se pode notar, na verdade, para se decidir pelo ponto certo, vai depender de muita pesquisa, onde deverá incluir o porte do local, infra-estrutura, facilidade de acesso, estacionamento, visibilidade público-alvo, concorrência, segurança e custos.

### **2.18. Investimento Inicial**

Varia de acordo com a estrutura a ser adotada, porém em média é de R\$10.000,00 à R\$15.000,00.

### **2.19. Funcionários**

Varia de acordo com a estrutura do escritório e antes de contratar qualquer pessoa deve-se elaborar o perfil de funcionários que se deseja ter e o tipo de relacionamento que ele terá com sua empresa.

Uma boa idéia é a empresa investir no treinamento de seu pessoal, mas é claro que o custo seria maior. Mas se o empresário não tem condições de investir em um curso deste, então terá que observar o que realmente diferencia as pessoas que é o talento.

Para se fazer a administração de seu pessoal é muito importante que se tenha organização, descrição de cargos administração de salários recrutamento e seleção, contratação com registro, integração do novo empregado, treinamento, desenvolvimento e avaliação de desempenho.

### **2.20. Pré - Requisitos**

- O contabilista deve ter um conhecimento profundo da legislação da área contábil onde pretende atuar;
- Ser contador ou técnico de contabilidade registrado no Conselho Regional da classe;
- Ter experiência profissional e conhecimento dos trâmites legais dos órgãos públicos e das associações de classe.

## **2.21. Como Vender seus Produtos e Serviços**

Uma das grandes preocupações de futuros empreendedores está relacionada com a quantidade de produtos e serviços que deverão ser oferecidos inicialmente, mas existem alguns pontos que deverão ser vistos antes que sejam colocados no mercado como:

- A necessidade e a procura do mercado consumidor;
- Os tipos de mercadorias ou serviços a serem colocados no mercado;
- A disponibilidade de pessoal;
- A capacidade de recursos materiais;
- A disponibilidade de recursos financeiros, e;
- A disponibilidade de materiais necessários.

É muito importante, também, observar se os produtos ou serviços estão sujeitos a oscilações sazonais como, por exemplo, a prestação de serviço de imposto de renda, por que esse efeito representa um grande risco para o seu negócio.

## **2.22. Determinação dos Preços**

O preço vai depender do ramo de sua atividade, mas o mais importante é não se deixar cair em alguns problemas como:

- Preço de venda abaixo do real;
- Preço de venda acima do real;
- Oferecimento de produtos ou prestação de serviços que dão pouco lucro em detrimento de outros mais rentáveis, ocasionando má alocação dos recursos;
- Esforço de venda não orientado para produtos mais lucrativos;



- Dificuldade para identificar e determinar ações para redução de custos e despesas, o que poderá levar a empresa a operar com custos e despesas mais altos do que deveriam.

Esses problemas farão com que a empresa tenha lucro e rentabilidade menores, e isso é uma ameaça ao seu crescimento e até a sua própria estabilidade econômico-financeira. Então, para auxiliar o empreendedor na fixação dos preços existem algumas questões como:

- I. Qual a relação entre os preços básicos alternativos e a estrutura de custos?
- II. Qual a sensibilidade do mercado às diversas alternativas de preços da empresa?
- III. Qual o efeito do preço a serem praticados pela empresa em relação a imagem do produto e de empresa em comparação aos concorrente?
- IV. Quando a empresa tem que estabelecer o preço pela primeira vez?
- V. Quando as circunstâncias levam a empresa a considerar as possibilidades de alterar os preços?
- VI. Quando a concorrência iniciar alteração de seu preço?
- VII. Quando a empresa produz com demandas e/ou custo inter-relacionados?

É necessário estas observações para a determinação dos preços e para que seja assegurada sua penetração no mercado.

### **2.23. Plano de Negócio**

O plano de negócio é um documento escrito, com o objetivo de estruturar as principais idéias e opções que o empreendedor analisará para decidir qual a viabilidade da empresa a ser criada. Também é utilizado para solicitação de empréstimos e financiamentos junto a instituições financeiras, bem como para a expansão de sua empresa.

Serve, inclusive, para avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro, jurídico e organizacional e para avaliar a evolução do negocio ao lado de sua implantação.

Para cada um dos aspectos definidos no plano de negócios, o empreendedor poderá comparar o previsto com o realizado, e também tem como função facilitar ao empresário a obtenção de capital de terceiros quando o seu capital próprio não for suficiente para cobrir os investimentos iniciais.

O plano de negócio pode impedir que o empresário corra riscos como sazonalidade, efeito da economia, controle governamental, existência de monopólios, setores em estagnação ou retração e barreiras à entrada de empresas. Mas, é claro que os riscos vão depender da sua atividade.

A sazonalidade corresponde à variação da demanda, de seu aumento ou redução em determinado período. Então, é importante que se observe a sazonalidade de certos produtos ou da prestação de certos serviços, pois pode ele corresponder a um grande perigo e a um futuro fracasso.

Note também, se seu empreendimento pode sofrer algo caso a economia passe por alguma crise a que se precaver.

É muito ruim se seu empreendimento é controlado por regras governamentais, pois estas estão freqüentemente mudando e, muitas das vezes, não são atrativos para investidores. A existência de monopólios também significa problemas, por que se poderá enfrentar a concorrência de uma grande organização e se não tiver como enfrentar esta concorrência será impossível a sobrevivência da sua empresa.

Com o mercado em estagnação ou retração a concorrência é ainda maior, pois a procura pelos serviços ou produtos é menor e isto pode levar ao fechamento do seu negócio. Então, certifique-se da melhor forma se os obstáculos para a abertura de suas atividades são maiores do que imagina. Verifique se o seu ramo será bem vindo ao mercado. Isso pode ser feito através de pesquisas de opinião, por exemplo, constante do seu plano de negócio antes de iniciar seu empreendimento.

Resumidamente, o empreendedor precisa analisar alguns pontos como:

- Ramo de atividade;
- Mercado consumidor;

- Mercado fornecedor;
- Mercado concorrente;
- Definir produtos, mercadorias ou serviços que serão prestados;
- Analisar bem a localização de seu negócio;
- Conhecer marketing;
- Processo operacional;
- Projeção do volume de produção, de vendas ou de serviços;
- Projeção da necessidade de pessoal, e;
- Análise financeira.

## **2.24. Legalização da Empresa**

O novo empresário deve procurar a prefeitura da cidade na qual pretende montar seu empreendimento para obter informações relativas às instalações físicas da empresa e ao Alvará de Funcionamento.

Além disso, deve consultar o Procon para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor (LEI Nº 8.078 DE 11.09.1990).

Depois de se fazer todas as observações necessárias e a montagem de seu empreendimento, torna-se necessário que a torne uma pessoa jurídica de fato, através de seu registro junto a órgãos oficiais competentes, para que possa praticar atos de comércio, como também a prestação de serviços.

Ao se abrir um empreendimento é necessário observar algumas providências como:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Fazenda;
- Registro na Prefeitura do município;

- Registro no INSS (somente quando não tem o CNPJ – Pessoa autônoma – Receita Federal);
- Registro no sindicato patronal.

## **2.25. Ficha Técnica**

Escritório de Contabilidade:

- Setor da Economia: Terciário
- Ramo de Atividade: Prestação de Serviços
- Tipo de Negócio: Escritório de Contabilidade
- Produtos Ofertados/Produzidos: Prestação de serviços de contabilidade para pessoa física e jurídica, micro-empresa, associações, entre outras entidades.

## **2.26. Lembretes Importantes**

- Manter-se sempre atualizado em relação à economia e aos indexadores. Como referência, ler jornais de grande circulação como O Estado de São Paulo, Folha de São Paulo, Diário do Comércio e Indústria, Gazeta Mercantil e Valor Econômico.
- O escritório de contabilidade pode ser dividido por setores. Os principais são recursos humanos, fiscal, contabilidade e Imposto de Renda, auditoria, previdenciário e legislação. Para conquistar o cliente, o contador ou técnico contábil deve manter contato constante com a empresa. O trânsito de documentos requer um tratamento que evite extravios e atrasos.
- A relação entre escritório e clientes tem de ser regida por contrato.
- Existe atualmente grande concorrência no mercado, incentivada pelo processo de terceirização desses serviços. Uma boa saída para se diferenciar é a especialização, ou seja, o atendimento a um determinado segmento.

## **2.27. Alguns Serviços Prestados por um Escritório de Contabilidade**

- Contábil: Lucro Real, Lucro Presumido, Simples, ME, Balancetes, Razão Analítico, Diário, Livro-caixa, Lalur, entre outros;
- Fiscal: Livros de Entrada, Livros de Saída, Livros de Apuração do IPI, Livros de Apuração do ICMS, entre outros;
- Trabalhista: Apontamento, Folha de Pagamento, GPS, SEFIP, DARFS entre outros;
- Outros: Aberturas, Transferência, Encerramento de Empresas, DIRPF, Consultoria, Assessoria, Certidões Negativas;

Pode-se também exercer atividade de assessoria específica em áreas de atuação de médias e grandes empresas.

## **2.28. Equipamentos Necessários**

- Mesas;
- Cadeiras;
- Armários para arquivo;
- Estantes para os livros;
- Computadores (configuração mínima – Petium III 850 Mhz, HD 20G, 128 Mb);
- Materiais de expediente;

## **2.29. Programa de Trabalho**

Um escritório de contabilidade funciona normalmente das segundas às sextas-feiras, das 8 horas às 18 horas. Ele deve ter organização e administração adequadas à atividade.

A principal ferramenta de trabalho do contador é o Código de Ética do Contabilista. O responsável pelo serviço tanto pode ser um contador quanto ou um técnico contábil, mas ao técnico não é permitida a realização de serviços de auditoria.

### **2.30. Softwares Necessários**

Para escritório, contabilidade, folha de pagamento, livros fiscais, DAP, laticínios, automação comercial integrado ECF, gestão empresarial (estatísticas, curva ABC), estoque, faturamento, ordem de serviço, contas a pagar e receber, livro caixa eletrônico etc.

## Referências

ASSF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. 3ª Ed., São Paulo: Atlas, 2000.

BRAGA, Roberto. **Fundamento e Técnicas de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 1995.

GUERRA LEONE, George Sebastião. **Custos**. 3ª Ed. São Paulo: Atlas, 2000.

LUDÍCIBUS, Sérgio. **Análise de Balanço**. 7ª Ed. São Paulo: Atlas, 1998.

LOPES DE SÁ, Antônio. **Dicionário de Contabilidade**. 9ª Ed. São Paulo: Atlas, 1995.

MOURA RIBEIRO, Osni. **Contabilidade Geral**. 3ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

MOURA RIBEIRO, Osni. **Contabilidade de Custos**. 5ª Ed. São Paulo: Saraiva, 1997.

NEVES, Silvério & VICECONT, Paulo. **Contabilidade Básica**. 8ª Ed. São Paulo: Frase, 2000.

ROSS, Stephen. **Princípios da Administração Financeira**. 2ª Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

WESTON, J. Fred & BRIGHAM, Eugene F. **Fundamentos da Administração Financeira**. 10ª Ed. São Paulo: Makron Books, 2000.

SEBRAE/SP. **Escritório de Contabilidade**. São Paulo: Sebrae/SP, 1994 - [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)



# Serviços Contábeis Ltda

**Rodovia BR – 316, Km 01, S/N, Entroncamento**

**Fone: (091) 3222-2222**

**Bélem-Pa**



## Plano de Negócio

Plano de Negócio (plano empresarial, business plan)

“Um negócio bem planejado terá mais chance de sucesso que aquele sem planejamento, na mesma igualdade de condição”.

O Plano de Negócio, segundo Dornelas (2005) “é a parte fundamental do processo empreendedor”. Tão relevante no processo de planejar ações e delinear estratégia da empresa, como instrumento de captação de recursos financeiros junto a capitalista de riscos. Portanto, o Plano de Negócio é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócio que sustenta a empresa. Seu processo de elaboração deve ser seguido de algumas regras básicas, os quais desenvolveremos a seguir:

### 1. Sumário Executivo

A “K & M Serviços Contábeis Ltda”, empresa de contabilidade, surgiu da oportunidade identificada de atuar como prestadora de serviços junto às pessoas jurídicas e pessoas físicas que atuam em todo o ramo de atividade econômica. A empresa visa fornecer aos clientes assessoria nas áreas Contábil, Fiscal, Trabalhista e outros (Certidões Negativas e Legalização de Empresa) favorecendo a saúde econômica e financeira das empresas contratante dos serviços.

A empresa de contabilidade K & M, atende em princípio, a clientes localizados na área do entorno da avenida Independência e das rodovias BR-316 e Augusto Montenegro, buscando dessa forma solidificar a confiança dos clientes cadastrados com projeção para atender também localidades mais distantes.

### 2. Descrição da Empresa

K & M é uma prestadora de serviços contábeis, foi criada em janeiro de 2006 para satisfazer a de clientes que apresentavam carência na área de consultoria. Já apresenta um número significativo de clientes que indica uma demanda crescente pelo serviço prestado que a empresa desempenha.

A empresa contábil visa a orientar empresários quanto ao mecanismo de atividades de gestão de empresas, com o objetivo de capacitá-los a gerenciar uma

tomada de decisão, uma via de mão dupla, que garantirá capacitação gerencial através de conhecimento de demonstrativos contábeis ideais para a classe, uma ferramenta que lhes darão condição para melhor monitorar suas empresas e seus futuros negócios. Um facilitador que permitirá o controle econômico e financeiro que dará margem de investimentos para ampliação da empresa.

### **3. O Serviço**

Todas as empresas, entidades ou pessoas físicas – têm obrigações a cumprir para com o poder público, obrigações essas relacionadas com o pagamento de tributos (impostos, taxas e contribuições) imprescindíveis à existência de uma sociedade. Os tributos são igualmente importante que sejam pagos corretamente, dentro dos preceitos legais estabelecidos por essa mesma sociedade e que somos nós, profissionais da contabilidade, que orientamos, calculamos e auxiliamos o contribuinte a cumprir com essa obrigação para com a sociedade.

Nossos serviços não se limitam à área tributaria. Auxiliamos nossos clientes na administração de seus funcionários e a administrar seu negócio. Orientar e aconselhar nossos clientes é tarefa diária dentro de uma empresa contábil, pois para nossos clientes, somos e devemos atuar como um clínico geral ou como um médico da família, resolvendo as questões que nos são pertinentes. Na verdade, o consultor, além de orientar, pode trazer resultados econômicos para seu cliente em consequência de seus conselhos, e é nessa ocasião que podemos mostrar a nosso cliente nossa competência profissional. Além de mostrar nosso melhor desempenho nas áreas Contábil, Fiscal, Trabalhista e Outros Serviços (Certidões Negativas e Legalização de Empresas).

### **4. O Mercado**

O mercado é bastante competitivo, porém a K & M concorre com um mercado em grande ascensão, as fábricas e empresas concessionárias de veículos, lojas em geral, entre outros, que vêm em algumas áreas periféricas dos municípios de Belém e Ananindeua um pólo empreendedor em continua expansão. Os escritórios concorrentes que já estão implantados há alguns anos estão voltados somente para questão escrituraria e fiscal das empresas, deixando-as a mercê da consultoria gerencial, que trata da gestão em função da tomada de decisão e do

assessoramento aos clientes quanto a estabelecer estratégias adequadas para que eles atinjam suas metas e objetivos. Esse é nosso objetivo maior na continuação de nossa empresa. E para isso contaremos com atualizações e aperfeiçoamento através de cursos, análise de noticiários, boletins, mapas fiscais e outros.

## **5. Localização**

Nossa empresa contábil K & M, encontra-se localizada na cidade de Belém – Pará à Avenida Presidente Vargas, 1000, no bairro Central da cidade. Área situada em meio às empresas do ramo industrial e em reduto comercial, como: micros e médias empresas, fábricas, hospitais, escolas, concessionárias, postos de gasolina e outros.

Como o negócio tem sua localização em uma cidade conhecida por sua área comercial e fabril, a demanda dos serviços são restaurantes, lanchonetes, empresas, escolas, fábricas, pessoas físicas e outros, visando alcançar, futuramente, clientes de cidades próximas, como Ananindeua e algumas áreas periféricas de Belém. A empresa está instalada em uma área de 40m<sup>2</sup> e deseja satisfazer a demanda crescente por seus serviços com o aumento do efetivo de funcionário e a contratação de mais clientes em potencial, os quais possibilitarão melhor e maior qualidade do serviço.

## **6. Competidores**

A K & M compete com mais quinze escritórios contábeis que estão localizados na cidade de Belém, porém 90% deles atuam somente dentro da cidade e com serviços voltados apenas para legalização de empresa e seus posteriores atendimentos: contábil, fiscal e trabalhista. Como nossa empresa é a primeira a atender a periferia e cidades vizinhas, ela compete, no momento, somente com ela mesmo.

Nossa empresa de contabilidade emerge com um referencial voltado para consultoria gerencial, onde, através de demonstrativos contábeis analisados e simplificados, oferecemos condição aos donos dos negócios a gerenciar suas finanças, de forma que, eles saibam até onde poderão negociar sem estarem correndo risco de enfrentar um processo falimentar.

## **7. Equipe Gerencial**

A K & M está representada por dois contadores altamente capacitados e comprovadamente experientes nos níveis de comando. São bacharéis em Ciências Contábeis e formados pela Universidade Federal do Pará. Ambos possuem especialidades em contabilidade gerencial, imposto de renda, auditoria e relações humanas. Um deles com diferencial em contabilidade de custo e formação de preços. Os contadores/gerentes da empresa contábil – K & M – possuem sua reputação no meio empresarial, destacados por saberem atrair confiabilidade e respeito por seus clientes e amigos. Esse diferencial se faz por conta do trabalho efetuado com respaldo no aprendizado realizado no curso de relações humanas, que trata de um fator importante acerca das pessoas: o Juízo de Valor, onde se percebe o indivíduo como ele é, ou seja, suas diferenças são respeitadas, pois cada ser é original e possui reações próprias. Em síntese são possuidores de qualidade e habilidades tais como: competência, didática, segurança, decisão e postura.

## **8. Estrutura Organizacional e Legal**

As atividades dos serviços serão exercidas por pessoas físicas, porém a forma de registro da empresa será jurídica devidamente registrada nos órgãos competentes a seguir:

- Registro no Cartório de Registro de Imóveis
- Registro na Secretaria da Receita Federal
- Registro na Prefeitura do Município

Os empresários deverão procurar a prefeitura da cidade onde pretendem instalar sua empresa de contabilidade para obter informações relativas às instalações físicas da empresa e a Licença do Alvará de Funcionamento.

Todos os itens acima foram seguidos para colocar em funcionamento a K & M – Serviços Contábeis Ltda.

## **9. Dados Financeiros**

Para muitos empreendedores, essa é a parte mais difícil de ser elaborada. Porque é nela que está refletida em números todo o processo financeiro adequados ao plano, incluindo investimentos, despesas com serviços, gastos gerais (custos fixos e variáveis). Os principais demonstrativos a serem apresentados num plano de negócios são: Balanço Patrimonial, Demonstrativos de Resultados e Demonstrativos de Fluxo de Caixa, todos projetados para um período de cinco anos. No caso do fluxo de caixa, deve ser detalhado mensalmente. Por meio desses demonstrativos é possível efetuar uma análise de viabilidade do negócio e o retorno financeiro proporcional. Para essas análises, geralmente se usam os seguintes métodos: análise do ponto de equilíbrio, prazo de *payback*, TIR (Taxa Interna de Retorno) e VPL (Valor Presente Líquido).

## **10. Fontes e Recursos Financeiros**

Os recursos utilizados na fase inicial do empreendimento demonstram o capital que a empresa possuiu para operar no mercado, este proveniente de recursos próprios e de terceiros.

## **11. Investimentos Necessários**

Plano de Investimento consiste num rol de tudo o que é necessário para o arranque de um negócio. Compreende nomeadamente o investimento em imobilizado, tanto corpóreo como incorpóreo, mas também as despesas plurianuais e o fundo de maneiio. É também importante prever uma verba para os imprevistos. Há sempre fatos inesperados e imprevisíveis e convêm estar preparado, na medida do possível.

<b>PLANO DE INVESTIMENTO</b>
------------------------------

<b>INVESTIMENTO INICIAL</b>	<b>11.000,00</b>
-----------------------------	------------------

Descrição	Unidade	Preço	TOTAL
Disponibilidade Inicial	-	-	1.015,00
Mesa Diretor	2	229,00	458,00
Cadeira Diretor	2	74,00	148,00
Cadeira	4	59,00	236,00
Aparelho de Fax	1	534,00	534,00
Arquivo de Aço	1	234,00	234,00
Estante Vazada	1	75,00	75,00
Impressora Jato de Tinta	1	459,00	459,00
Impressora Matricial	1	627,00	627,00
Micro Computador	2	2.777,00	5.554,00
Programas de Contabilidade	1	780,00	780,00
<b>VALOR TOTAL</b>			<b>10.120,00</b>

<b>DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS</b>	<b>880,00</b>
Legalização da Empresa	680,00
Honorários do Advogado	200,00

## 12. Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial tem por objetivo demonstrar a situação do patrimônio da empresa, em determinada data – normalmente ao término de cada exercício social. A lei societária recomenda que as contas do balanço sejam classificadas segundo os elementos do patrimônio que elas representem, sendo agrupadas de modo a facilitar o conhecimento e a análise da situação financeira da empresa, ou seja, as contas do ativo deverão ser dispostas em ordem decrescente de realização ou conversibilidade (grau de liquidez) e as contas do passivo e patrimônio líquido em ordem decrescente de exigibilidade. O balanço é constituído por duas colunas, a do ativo e a do passivo e patrimônio líquido.

O ativo corresponde a todos os bens e direitos de uma empresa (bens: veículos, móveis e equipamentos etc.; direitos: contas a receber, marcas e patentes etc.). O passivo é uma obrigação, ou a parcela de financiamento obtido de terceiros (fornecedores, salários a pagar, empréstimos, etc.). O patrimônio Líquido compreende os seguintes subgrupos de contas. (Capital, reservas, lucros ou prejuízos).

O balanço patrimonial compreende os seguintes grupos de contas:

<b>ATIVO</b>	<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>
1. Ativo Circulante	4. Passivo Circulante
2. Ativo Realizável a Longo Prazo	5. Passivo Exigível a Longo Prazo
3. Ativo Permanente	6. Resultado do Exercício Futuro
3.1. Investimento	7. Patrimônio Líquido
3.2. Ativo Imobilizado	
3.3. Ativo Diferido	

Assim sendo, demonstraremos com detalhes o Balanço de Abertura oriundo da constituição da K & M – Serviços Contábeis Ltda.

O Balanço de Abertura foi elaborado a partir do plano de investimento, onde foi orçado, a preço de mercado, a matéria prima para elaborar o material para a prestação de serviço, os móveis e utensílios, computador e periféricos e as despesas de organização para iniciarmos o empreendimento.

Balanço de Abertura é o balanço que contém o saldo das contas do ativo financeiro, ativo não financeiro, do passivo e do patrimônio líquido e que sofrerão alterações ao longo do tempo pelos fluxos que são as transações (operações de receitas e despesas ou financiamentos), ou outros fluxos econômicos (ganhos ou perdas decorrentes de variações de nos ativos e passivos).

## BALANÇO DE ABERTURA

ATIVO		PASSIVO	
<b>Circulante</b>	<b>1.015,00</b>		
Disponível			
Caixa	1.015,00		
<b>Permanente</b>	<b>9.105,00</b>	<b>Patrimônio Líquido</b>	
Imobilizado		Capital	11.000,00
Computadores e Periféricos	6.640,00		
Móveis e Utensílios	1.685,00		
Programas de Contabilidade	780,00		
<b>Diferido</b>	<b>880,00</b>		
Gastos Pré-operacionais	880,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>11.000,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>11.000,00</b>

### 13. Análise do Ponto de Equilíbrio

O Ponto de Equilíbrio é o momento em que a produção de receitas se iguala aos custos e despesas totais define o volume exato de vendas (produção) em que uma empresa nem ganha nem perde dinheiro: acima desse ponto a empresa começa a apresentar lucros; abaixo, sofre perdas. É de grande utilidade, pois possibilita ao empresário saber em que momento seu empreendimento começa a obter lucro e, assim, torna-se uma importante ferramenta gerencial.



## PONTO DE EQUILÍBRIO

<b>Ponto de Equilíbrio =</b>	<b><math>\frac{\text{Custos + Despesas Fixos}}{\text{Margem de Contribuição}}</math></b>
------------------------------	--

1- ÁREA CONTÁBIL	
<b>1.1- Razão Analítico</b>	
Preço de Venda	257,15
Custos + Despesas Variáveis	150,74
Custos + Despesas Fixos	59,02
Margem de Contribuição	106,41
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>1,97</b>
<b>1.2- Diário</b>	
Preço de Venda	257,15
Custos + Despesas Variáveis	150,74
Custos + Despesas Fixos	59,02
Margem de Contribuição	106,41
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>1,97</b>
<b>1.3- Livro-Caixa</b>	
Preço de Venda	257,15
Custos + Despesas Variáveis	150,74
Custos + Despesas Fixos	59,02
Margem de Contribuição	106,41
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>1,97</b>

2- ÁREA TRABALHISTA	
<b>2.1- Apontamentos</b>	
Preço de Venda	201,75
Custos + Despesas Variáveis	135,19
Custos + Despesas Fixos	2,14
Margem de Contribuição	66,56
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>2,06</b>
<b>2.2- Folha de Pagamento</b>	
Preço de Venda	836,97
Custos + Despesas Variáveis	463,55
Custos + Despesas Fixos	187,06
Margem de Contribuição	373,42
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>1,74</b>
<b>2.3- Concessão de Férias</b>	
Preço de Venda	110,60
Custos + Despesas Variáveis	54,81
Custos + Despesas Fixos	33,09
Margem de Contribuição	55,79
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>1,58</b>

3- ÁREA FISCAL	
<b>3.1- Livros de Apuração do IPI</b>	
Preço de Venda	352,29
Custos + Despesas Variáveis	192,88
Custos + Despesas Fixos	65,38
Margem de Contribuição	159,41
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>1,62</b>
<b>3.2- Livros de Apuração do ICMS</b>	
Preço de Venda	360,31
Custos + Despesas Variáveis	216,66
Custos + Despesas Fixos	65,38
Margem de Contribuição	143,65
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>1,46</b>

4- OUTROS SERVIÇOS	
<b>4.1- Legalização de Empresas</b>	
Preço de Venda	133,94
Custos + Despesas Variáveis	104,23
Custos + Despesas Fixos	4,51
Margem de Contribuição	29,71
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>3,66</b>
<b>4.2- Certidões Negativas</b>	
Preço de Venda	124,19
Custos + Despesas Variáveis	87,43
Custos + Despesas Fixos	9,21
Margem de Contribuição	36,76
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>2,63</b>

#### 14. Demonstração do Resultado do Exercício - DRE

A demonstração do resultado do exercício é uma classificação ordenada e resumida das receitas e das despesas da empresa em determinado período.

O exemplo ilustrativo de demonstrativo financeiro da empresa K & M Serviços Contábeis é apresentado a seguir:

##### DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

	ANO1
<b>Receita Bruta Serviços</b>	<b>104.130,08</b>
<b>(-) Deduções</b>	<b>6.924,65</b>
Impostos	6.924,65
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>97.205,43</b>
<b>Custos Operacionais</b>	<b>41.664,25</b>
(-) Custos dos Serviços Vendidos	41.664,25
<b>Lucro Operacional Bruto</b>	<b>55.541,18</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>8.012,90</b>
(-) Despesas	8.012,90
<b>Lucro Operacional</b>	<b>47.528,28</b>
<b>Lucro antes do Imposto de Renda e CSLL</b>	<b>47.528,28</b>
(-) Imposto de Renda	7.129,24
(-) CSLL	4.277,55
<b>Lucro Líquido</b>	<b>36.121,49</b>

#### 15. Projeção de Fluxo de Caixa (projetado para 5 anos)

Fluxo de caixa é um controle de entradas e saídas financeiras de uma empresa. O controlador de fluxo de caixa necessita de uma visão geral sobre todas as funções da empresa, como: pagamentos, recebimentos, compras de matéria-prima, compras de materiais secundários e outros, por que é necessário prever o que se poderá gastar no futuro dependendo do que se consome hoje.

A Demonstração dos Fluxos de Caixa refletirá as transações de caixa oriundas: a) das atividades operacionais; b) das atividades de investimentos; e c) das atividades de financiamentos. A função principal de uma demonstração dos fluxos de caixa é a de propiciar informações relevantes sobre as movimentações de entradas e saídas de caixa de uma entidade num determinado período ou exercício. As informações contidas numa demonstração dos fluxos de caixa, quando utilizadas com os dados e informações divulgados nas demonstrações contábeis, destinam-se a ajudar seus usuários a avaliar a geração de fluxos de caixa para pagamento de

obrigações e lucros e dividendos a seus acionistas, ou a identificar as necessidades de financiamento.

Para a K & M Serviços Contábeis Ltda, foi feita uma projeção de fluxo de caixa para cinco anos. O qual podemos analisar no quadro abaixo:

## FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 12 MESES

Serviço/ Unidade	Preço de Venda	Projeção de Serviços Prestados											
		1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
		3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
1 - Razão Analítico	257,15	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45
2 - Diário	257,15	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45
3 - Livro-Caixa	257,15	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45	771,45
4 - Apartamentos	201,75	605,25	605,25	605,25	605,25	605,25	605,25	605,25	605,25	605,25	605,25	605,25	605,25
5 - Folha de Pagamento	836,97	2.510,91	2.510,91	2.510,91	2.510,91	2.510,91	2.510,91	2.510,91	2.510,91	2.510,91	2.510,91	2.510,91	2.510,91
6 - Concessão de Férias	110,60	331,80	331,80	331,80	331,80	331,80	331,80	331,80	331,80	331,80	331,80	331,80	331,80
7 - Livro de Apuração de IPI	352,29	1.056,87	1.056,87	1.056,87	1.056,87	1.056,87	1.056,87	1.056,87	1.056,87	1.056,87	1.056,87	1.056,87	1.056,87
8 - Livro de Apuração do ICMS	360,31	1.080,93	1.080,93	1.080,93	1.080,93	1.080,93	1.080,93	1.080,93	1.080,93	1.080,93	1.080,93	1.080,93	1.080,93
9 - Legalização de Empresas	133,94	401,82	401,82	401,82	401,82	401,82	401,82	401,82	401,82	401,82	401,82	401,82	401,82
10 - Certidão Negativa	124,19	372,57	372,57	372,57	372,57	372,57	372,57	372,57	372,57	372,57	372,57	372,57	372,57
<b>TOTAL</b>	<b>2.891,50</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>	<b>8.677,51</b>

## FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 ANOS

IGP-DI		Coefficiente de Variação
fev/06	0,3754466795109740	1,00790504
dez/05	0,3725020360161840	
Crescimento de 10% ao ano		10%

Receita Líquida De Vendas Projetada	
Ano 2	39.733,64
Ano 3	43.707,01
Ano 4	48.077,71
Ano 5	52.885,48

	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês	ANO 1	VALOR ATUALIZADO	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
<b>Caixa Inicial</b>	<b>1.015,00</b>	<b>5.552,74</b>	<b>10.090,49</b>	<b>14.628,23</b>	<b>19.165,98</b>	<b>23.703,72</b>	<b>28.241,47</b>	<b>32.779,21</b>	<b>37.316,95</b>	<b>41.854,70</b>	<b>46.392,44</b>	<b>50.930,19</b>							
<b>RECEBIMENTOS</b>																			
Faturamento	8.677,51	8.677,51	8.677,51	8.677,51	8.677,51	8.677,51	8.677,51	8.677,51	8.677,51	8.677,51	8.677,51	8.677,51	104.130,08	104.953,23	115.448,56	126.993,41	139.692,75	153.662,03	
Receitas à vista																			
<b>PAGAMENTOS</b>																			
<b>Custos Fixos e Variáveis</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>3.472,02</b>	<b>41.664,25</b>	<b>41.993,61</b>	<b>46.192,97</b>	<b>50.812,27</b>	<b>55.893,49</b>	<b>61.482,84</b>	
Energia Elétrica	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00							
Pró-labore	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00							
Telefone	235,20	235,20	235,20	235,20	235,20	235,20	235,20	235,20	235,20	235,20	235,20	235,20							
Manutenção de Programas Contábeis	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00	280,00							
Revistas e Periódicos	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00	64,00							
Transporte	609,60	609,60	609,60	609,60	609,60	609,60	609,60	609,60	609,60	609,60	609,60	609,60							
Conexão a Internet	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00	88,00							
Material de Expediente	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00	288,00							
Depreciação Acumulada	110,17	110,17	110,17	110,17	110,17	110,17	110,17	110,17	110,17	110,17	110,17	110,17							
Impostos	577,05	577,05	577,05	577,05	577,05	577,05	577,05	577,05	577,05	577,05	577,05	577,05	6.924,65						
<b>Despesas</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>667,74</b>	<b>8.012,90</b>	<b>8.076,24</b>	<b>8.883,87</b>	<b>9.772,25</b>	<b>10.749,48</b>	<b>11.824,43</b>	
Energia Elétrica	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00							
Pró-labore	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00							
Telefone	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80	58,80							
Água	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00							
Revistas e Periódicos	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00	16,00							
Transporte	152,40	152,40	152,40	152,40	152,40	152,40	152,40	152,40	152,40	152,40	152,40	152,40							
Conexão a Internet	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00							
Material de Expediente	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00	72,00							
Depreciação Acumulada	27,54	27,54	27,54	27,54	27,54	27,54	27,54	27,54	27,54	27,54	27,54	27,54							
<b>Despesas Fixas</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>35,00</b>	<b>420,00</b>	<b>423,32</b>	<b>465,65</b>	<b>512,22</b>	<b>563,44</b>	<b>619,78</b>	
Água	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	35,00	420,00						
<b>Custo Total</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>4.139,76</b>	<b>49.677,15</b>	<b>50.069,85</b>	<b>55.542,49</b>	<b>61.096,74</b>	<b>67.206,41</b>	<b>73.927,05</b>	
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>5.552,74</b>	<b>10.090,49</b>	<b>14.628,23</b>	<b>19.165,98</b>	<b>23.703,72</b>	<b>28.241,47</b>	<b>32.779,21</b>	<b>37.316,95</b>	<b>41.854,70</b>	<b>46.392,44</b>	<b>50.930,19</b>	<b>55.467,93</b>	<b>54.452,93</b>	<b>54.883,38</b>	<b>59.906,07</b>	<b>65.896,68</b>	<b>72.486,34</b>	<b>79.734,98</b>	

## 16. Quadro Estrutural de Custos

### QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

CUSTOS FIXOS	568,00
Manutenção do Progr. de Contabilidade	280,00
Revistas e Periódicos	80,00
Conexão Internet	110,00
Telefone	98,00

CUSTOS VARIÁVEIS	1.651,71
Prolabore	1.000,00
Transporte	254,00
Energia Elétrica	140,00
Material de Expediente	120,00
Depreciação Acumulada	137,71

DESPESAS FIXAS	35,00
Água	35,00

Conta	Cálculo da Depreciação Acumulada			Depreciação Acumulada
	Vida Útil/ Anos	Taxa Anual(%)	Taxa Mensal(%)	
Móveis e Utensílios	10	10	0,83	14,04
Comput. e Periféricos	5	20	1,67	110,67
Programas Contábeis	5	20	1,67	13,00
<b>Depreciação Acumul.</b>	-	-	-	<b>137,71</b>

**\* Observação:**

Consideramos para os custos fixos e variáveis que 20% serão alocados para a administração e os 80% restantes foram rateados aos serviços.

## 17. Quadro de Rateio dos Custos

### QUADRO DE RATEIO DOS CUSTOS

	Ene.Elét *	Pró-labore *	Telefone*	Man Prog.	Rev. e Per *	Transp. *	Com. Int. *	Mat. Exp. *	Depr. Acum.
<b>1- Área Contábil</b>									
1.1- Razão Analítico	8%	15h (6,82%)	9%	12%	4%	5%	9%	7%	5%
1.2- Diário	8%	15h (6,82%)	9%	12%	4%	5%	9%	7%	5%
1.3- Livro-Caixa	8%	15h (6,82%)	9%	12%	4%	5%	9%	7%	5%
<b>2- Área Trabalhista</b>									
2.1- Apontamentos	3%	25h (11,36%)	2%	-	-	1%	-	-	4%
2.2- Folha de Pagamento	30%	51h (23,18%)	22%	35%	30%	13%	30%	31%	7%
2.3- Concessão de Férias	3%	5h (2,27%)	3%	7%	11%	1%	-	2%	5%
<b>3- Área Fiscal</b>									
3.1- Livro de Apuração de IPI	7%	20h (9,09%)	11%	11%	13%	11%	9%	10%	15%
3.2- Livro de Apuração do ICMS	7%	20h (9,09%)	11%	11%	13%	13%	9%	10%	15%
<b>4- Outros Serviços</b>									
4.1- Legalização de Empresas	4%	6h (2,73%)	2%	-	1%	13%	-	2%	10%
4.2- Certidão Negativa	2%	4h (1,82%)	2%	-	-	13%	5%	4%	9%
<b>TOTAL</b>	<b>80%</b>	<b>176h (80%)</b>	<b>80%</b>	<b>100%</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>	<b>80%</b>
<b>TOTAL EM REAIS</b>	<b>112,00</b>	<b>800,00</b>	<b>78,40</b>	<b>280,00</b>	<b>64,00</b>	<b>203,20</b>	<b>88,00</b>	<b>96,00</b>	<b>110,17</b>

## 18. Quadro de Rateio das Despesas

QUADRO DE RATEIO DAS DESPESAS									
	Rev. e Per *	Com. Int. *	Telefone*	Pró-labore *	Transporte *	Ene.Elét *	Mat. Exp. *	Depr. Acum.	Água
<b>1- Área Contábil</b>									
1.1- Razão Analítico	2,0%	1,5%	2,0%	2,5%	1,5%	2,0%	2,0%	3,0%	10,0%
1.2- Diário	2,0%	1,5%	2,0%	2,5%	1,5%	2,0%	2,0%	3,0%	10,0%
1.3- Livro-Caixa	2,0%	1,5%	2,0%	2,5%	1,5%	2,0%	2,0%	3,0%	10,0%
<b>2- Área Trabalhista</b>									
2.1- Apontamentos	-	-	1,0%	0,5%	0,5%	1,0%	-	0,5%	5,0%
2.2- Folha de Pagamento	6,0%	6,0%	6,0%	6,0%	5,0%	6,0%	5,0%	4,0%	30,0%
2.3- Concessão de Férias	1,0%	1,0%	2,0%	0,5%	1,0%	2,0%	1,0%	0,5%	5,0%
<b>3- Área Fiscal</b>									
3.1- Livro de Apuração de IPI	2,0%	1,5%	2,0%	1,5%	2,0%	2,0%	2,0%	2,5%	10,0%
3.2- Livro de Apuração do ICMS	3,0%	2,0%	2,0%	3,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,5%	10,0%
<b>4- Outros Serviços</b>									
4.1- Legalização de Empresas	2,0%	1,0%	0,5%	0,5%	4,0%	0,5%	2,0%	0,5%	5,0%
4.2- Certidão Negativa	-	4,0%	0,5%	0,5%	1,0%	0,5%	2,0%	0,5%	5,0%
<b>TOTAL</b>	20%	20%	20,0%	20,0%	20%	20,0%	20%	20%	100,0%
<b>TOTAL EM REAIS</b>	16,00	22,00	19,60	200,00	50,80	28,00	24,00	27,54	35,00

## 19. Quadro Estrutural de Despesas

### QUADRO ESTRUTURAL DE DESPESAS

#### 1- ÁREA CONTÁBIL

##### 1.1- Razão Analítico

DESPESAS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>DESPESAS VARIÁVEIS</b>		<b>43,35</b>
Revistas e Periódicos	2,00%	1,60
Conexão a Internet	1,50%	1,65
Telefone	2,00%	1,96
Pró-labore	2,50%	25,00
Transporte	1,50%	3,81
Energia Elétrica	2,00%	2,80
Material de Expediente	2,00%	2,40
Depreciação Acumulada	3,00%	4,13
<b>DESPESAS FIXAS</b>	-	<b>3,50</b>
Água	10,00%	3,50
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>46,85</b>

##### 1.2- Diário

DESPESAS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>DESPESAS VARIÁVEIS</b>		<b>43,35</b>
Revistas e Periódicos	2,00%	1,60
Conexão a Internet	1,50%	1,65
Telefone	2,00%	1,96
Pró-labore	2,50%	25,00
Transporte	1,50%	3,81
Energia Elétrica	2,00%	2,80
Material de Expediente	2,00%	2,40
Depreciação Acumulada	3,00%	4,13
<b>DESPESAS FIXAS</b>	-	<b>3,50</b>
Água	10,00%	3,50
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>46,85</b>

##### 1.3- Livro-Caixa

DESPESAS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>DESPESAS VARIÁVEIS</b>		<b>43,35</b>
Revistas e Periódicos	2,00%	1,60
Conexão a Internet	1,50%	1,65
Telefone	2,00%	1,96
Pró-labore	2,50%	25,00
Transporte	1,50%	3,81
Energia Elétrica	2,00%	2,80
Material de Expediente	2,00%	2,40
Depreciação Acumulada	3,00%	4,13
<b>DESPESAS FIXAS</b>	-	<b>3,50</b>
Água	10,00%	3,50
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>46,85</b>

#### 2- ÁREA TRABALHISTA

##### 2.1- Apontamentos

DESPESAS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>DESPESAS VARIÁVEIS</b>		<b>9,34</b>
Revistas e Periódicos	-	-
Conexão a Internet	-	-
Telefone	1,00%	0,98
Pró-labore	0,50%	5,00
Transporte	0,50%	1,27
Energia Elétrica	1,00%	1,40
Material de Expediente	-	-
Depreciação Acumulada	0,50%	0,69
<b>DESPESAS FIXAS</b>	-	<b>0,18</b>
Água	0,50%	0,18
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>9,51</b>

##### 2.2- Folha de Pagamento

DESPESAS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>DESPESAS VARIÁVEIS</b>		<b>109,89</b>
Revistas e Periódicos	6,00%	4,80
Conexão a Internet	6,00%	6,60
Telefone	6,00%	5,88
Pró-labore	6,00%	60,00
Transporte	5,00%	12,70
Energia Elétrica	6,00%	8,40
Material de Expediente	5,00%	6,00
Depreciação Acumulada	4,00%	5,51
<b>DESPESAS FIXAS</b>	-	<b>10,50</b>
Água	30,00%	10,50
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>120,39</b>

##### 2.3- Concessão de Férias

DESPESAS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>DESPESAS VARIÁVEIS</b>		<b>16,09</b>
Revistas e Periódicos	1,00%	0,80
Conexão a Internet	1,00%	1,10
Telefone	2,00%	1,96
Pró-labore	0,50%	5,00
Transporte	1,00%	2,64
Energia Elétrica	2,00%	2,80
Material de Expediente	1,00%	1,20
Depreciação Acumulada	0,50%	0,69
<b>DESPESAS FIXAS</b>	-	<b>1,75</b>
Água	5,00%	1,75
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>17,84</b>

#### 3- ÁREA FISCAL

##### 3.1- Livro de Apuração do IPI

DESPESAS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>DESPESAS VARIÁVEIS</b>		<b>31,58</b>
Revistas e Periódicos	2,00%	1,60
Conexão a Internet	1,50%	1,65
Telefone	2,00%	1,96
Pró-labore	1,50%	15,00
Transporte	2,00%	5,08
Energia Elétrica	2,00%	2,80
Material de Expediente	2,00%	0,05
Depreciação Acumulada	2,50%	3,44
<b>DESPESAS FIXAS</b>	-	<b>3,50</b>
Água	10,00%	3,50
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>35,08</b>

##### 3.2- Livro de Apuração do ICMS

DESPESAS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>DESPESAS VARIÁVEIS</b>		<b>50,28</b>
Revistas e Periódicos	3,00%	2,40
Conexão a Internet	2,00%	2,20
Telefone	2,00%	1,96
Pró-labore	3,00%	30,00
Transporte	2,00%	5,08
Energia Elétrica	2,00%	2,80
Material de Expediente	2,00%	2,40
Depreciação Acumulada	2,50%	3,44
<b>DESPESAS FIXAS</b>	-	<b>3,50</b>
Água	10,00%	3,50
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>53,78</b>

#### 4- OUTROS SERVIÇOS

##### 4.1- Legalização de Empresas

DESPESAS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>DESPESAS VARIÁVEIS</b>	-	<b>22,14</b>
Revistas e Periódicos	2,00%	1,60
Conexão a Internet	1,00%	1,10
Telefone	0,50%	0,49
Pró-labore	0,50%	5,00
Transporte	4,00%	10,16
Energia Elétrica	0,50%	0,70
Material de Expediente	2,00%	2,40
Depreciação Acumulada	0,50%	0,69
<b>DESPESAS FIXAS</b>	-	<b>1,75</b>
Água	5,00%	1,75
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>23,89</b>

##### 4.2- Certidões Negativas

DESPESAS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>DESPESAS VARIÁVEIS</b>		<b>16,22</b>
Revistas e Periódicos	-	-
Conexão a Internet	4,00%	4,40
Telefone	0,50%	0,49
Pró-labore	0,50%	5,00
Transporte	1,00%	2,54
Energia Elétrica	0,50%	0,70
Material de Expediente	2,00%	2,40
Depreciação Acumulada	0,50%	0,69
<b>DESPESAS FIXAS</b>	-	<b>1,75</b>
Água	5,00%	1,75
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>17,97</b>

## 20. Folha do Serviço

Folha do Produto ou Serviço é onde se fará o reconhecimento unitário do valor de cada item para prestar o serviço. De onde se pode calcular o valor do serviço que irá ser prestado.

### FOLHA DO SERVIÇO

#### 1- ÁREA CONTÁBIL

##### 1.1- Razão Analítico

CUSTOS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>55,52</b>
Manutenção de Programas Contábeis	12,00%	33,60
Revistas e Periódicos	4,00%	3,20
Conexão a Internet	9,00%	9,90
Telefone	9,00%	8,82
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>107,39</b>
Pró-labore	6,82%	68,20
Transporte	5,00%	12,70
Energia Elétrica	8,00%	11,20
Material de Expediente	7,00%	8,40
Depreciação Acumulada	5,00%	6,89
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>162,91</b>

##### 1.2- Diário

CUSTOS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>55,52</b>
Manutenção de Programas Contábeis	12,00%	33,60
Revistas e Periódicos	4,00%	3,20
Conexão a Internet	9,00%	9,90
Telefone	9,00%	8,82
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>107,39</b>
Pró-labore	6,82%	68,20
Transporte	5,00%	12,70
Energia Elétrica	8,00%	11,20
Material de Expediente	7,00%	8,40
Depreciação Acumulada	5,00%	6,89
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>162,91</b>

##### 1.3- Livro-Caixa

CUSTOS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>55,52</b>
Manutenção de Programas Contábeis	12,00%	33,60
Revistas e Periódicos	4,00%	3,20
Conexão a Internet	9,00%	9,90
Telefone	9,00%	8,82
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>107,39</b>
Pró-labore	6,82%	68,20
Transporte	5,00%	12,70
Energia Elétrica	8,00%	11,20
Material de Expediente	7,00%	8,40
Depreciação Acumulada	5,00%	6,89
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>162,91</b>

#### 3- ÁREA FISCAL

##### 3.1- Livro de Apuração do IPI

CUSTOS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>61,88</b>
Manutenção de Programas Contábeis	11,00%	30,80
Revistas e Periódicos	13,00%	10,40
Conexão a Internet	9,00%	9,90
Telefone	11,00%	10,78
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>161,30</b>
Pró-labore	9,09%	90,90
Transporte	11,00%	27,94
Energia Elétrica	7,00%	9,80
Material de Expediente	10,00%	12,00
Depreciação Acumulada	15,00%	20,66
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>223,18</b>

##### 3.2- Livro de Apuração do ICMS

CUSTOS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>61,88</b>
Manutenção de Programas Contábeis	11,00%	30,80
Revistas e Periódicos	13,00%	10,40
Conexão a Internet	9,00%	9,90
Telefone	11,00%	10,78
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>166,38</b>
Pró-labore	9,09%	90,90
Transporte	13,00%	33,02
Energia Elétrica	7,00%	9,80
Material de Expediente	10,00%	12,00
Depreciação Acumulada	15,00%	20,66
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>228,26</b>

#### 4- OUTROS SERVIÇOS

##### 4.1- Legalização de Empresas

CUSTOS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>2,76</b>
Manutenção de Programas Contábeis	-	-
Revistas e Periódicos	1,00%	0,80
Conexão a Internet	-	-
Telefone	2,00%	1,96
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>82,09</b>
Pró-labore	2,73%	27,30
Transporte	13,00%	33,02
Energia Elétrica	4,00%	5,60
Material de Expediente	2,00%	2,40
Depreciação Acumulada	10,00%	13,77
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>84,85</b>



## 2- ÁREA TRABALHISTA

### 2.1- Apontamentos

CUSTOS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>1,96</b>
Manutenção de Programas Contábeis	-	-
Revistas e Periódicos	-	-
Conexão a Internet	-	-
Telefone	2,00%	1,96
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>125,85</b>
Pró-labore	11,36%	113,60
Transporte	1,00%	2,54
Energia Elétrica	3,00%	4,20
Material de Expediente	-	-
Depreciação Acumulada	4,00%	5,51
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>127,81</b>

### 4.2- Certidões Negativas

CUSTOS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>CUSTOS FIXOS</b>	-	<b>7,46</b>
Manutenção de Programas Contábeis	-	-
Revistas e Periódicos	-	-
Conexão a Internet	5,00%	5,50
Telefone	2,00%	1,96
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>	-	<b>71,21</b>
Pró-labore	1,82%	18,20
Transporte	13,00%	33,02
Energia Elétrica	2,00%	2,80
Material de Expediente	4,00%	4,80
Depreciação Acumulada	9,00%	12,39
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>78,67</b>

### 2.2- Folha de Pagamento

CUSTOS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>176,56</b>
Manutenção de Programas Contábeis	35,00%	98,00
Revistas e Periódicos	30,00%	24,00
Conexão a Internet	30,00%	33,00
Telefone	22,00%	21,56
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>353,66</b>
Pró-labore	23,18%	231,80
Transporte	13,00%	33,02
Energia Elétrica	30,00%	42,00
Material de Expediente	31,00%	37,20
Depreciação Acumulada	7,00%	9,64
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>530,22</b>

### 2.3- Concessão de Férias

CUSTOS	BASE DE RATEIO	VALOR
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>31,34</b>
Manutenção de Programas Contábeis	7,00%	19,60
Revistas e Periódicos	11,00%	8,80
Conexão a Internet	-	-
Telefone	3,00%	2,94
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>		<b>38,73</b>
Pró-labore	2,27%	22,70
Transporte	1,00%	2,54
Energia Elétrica	3,00%	4,20
Material de Expediente	2,00%	2,40
Depreciação Acumulada	5,00%	6,89
<b>TOTAL DO PRODUTO</b>	-	<b>70,07</b>

## 21. Preço de Venda

Para calcularmos o preço dos produtos ou serviços colocados à disposição dos clientes, devemos refletir sobre um ponto fundamental: será que podemos calcular o nosso preço de venda a partir de nossos custos internos, sem nos preocuparmos com a concorrência? Obviamente a resposta a esta pergunta é NÃO. Cada vez mais, nossos clientes estão pesquisando preços e procurando qualidade, tanto dos produtos quanto do atendimento. Assim, os preços calculados através de fórmulas servirão apenas como um referencial para comparação com os de mercado. Isso não significa dizer que não devemos calculá-los, ao contrário, esse cálculo nos dará um parâmetro para avaliarmos se a nossa estrutura de custos nos permite ser competitivos. Devemos observar: as despesas fixas, as despesas variáveis, o custo de aquisição, o lucro desejável, a margem de contribuição e o lucro desejável.

## PREÇO DE VENDA

Preço de Venda =	<u>Custo Total</u>
	1- (Imp. + ML)

IMP+MG LUCRO	PERCENTUAL
ISS	3,00%
PIS E COFINS	3,65%
MG DE LUCRO	30,00%
<b>TOTAL</b>	<b>36,65%</b>

1- ÁREA CONTÁBIL	
<b>1.1- Razão Analítico</b>	
Custo Total do Serviço	162,91
Preço de Venda	257,15
<b>1.2- Diário</b>	
Custo Total do Serviço	162,91
Preço de Venda	257,15
<b>1.3- Livro-Caixa</b>	
Custo Total do Serviço	162,91
Preço de Venda	257,15
<b>2- ÁREA TRABALHISTA</b>	
<b>2.1- Apontamentos</b>	
Custo Total do Serviço	127,81
Preço de Venda	201,75
<b>2.2- Folha de Pagamento</b>	
Custo Total do Serviço	530,22
Preço de Venda	836,97
<b>2.3- Concessão de Férias</b>	
Custo Total do Serviço	70,07
Preço de Venda	110,60

3- ÁREA FISCAL	
<b>3.1- Livros de Apuração do IPI</b>	
Custo Total do Serviço	223,18
Preço de Venda	352,29
<b>3.2- Livros de Apuração do ICMS</b>	
Custo Total do Serviço	228,26
Preço de Venda	360,31
<b>4- OUTROS SERVIÇOS</b>	
<b>4.1- Legalização de Empresas</b>	
Custo Total do Serviço	84,85
Preço de Venda	133,94
<b>4.2- Certidões Negativas</b>	
Custo Total do Serviço	78,67
Preço de Venda	124,19

## 22. Valor Presente Líquido

O valor presente líquido indica se o empreendimento é economicamente atrativo através da diferença entre o valor presente das entradas em caixa e o valor presente das saídas de caixa.

Podemos encontrar as seguintes possibilidades para o valor presente líquido de um projeto.

- Quando o valor presente líquido for maior que zero o empreendimento será considerado economicamente atrativo, pois o valor presente das entradas em caixa é maior que o valor presente das saídas em caixa;

- Quando o valor presente líquido for igual a zero o empreendimento será considerado indiferente, pois o valor presente das entradas em caixa será igual ao valor presente das saídas em caixa;
- Quando o valor presente líquido for menor que zero o empreendimento será considerado economicamente não atrativo, pois o valor presente das entradas em caixa é menor que o valor presente das saídas em 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	11.000,00			-11.000,00			
1		104.130,08	49.677,15	54.452,93	495%	0,20	73
2		115.448,56	55.542,49	59.906,07	545%	0,18	66
3		126.993,41	61.096,74	65.896,68	599%	0,17	60
4		139.692,75	67.206,41	72.486,34	659%	0,15	55
5		153.662,03	73.927,05	79.734,98	725%	0,14	50

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo Caixa anual}}$$

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

VPL = Valor Presente Líquido

Fn = Fluxo de caixa

i = Taxa de Retorno Desejada

n = vida do projeto em anos

INV = Investimento Inicial

$$\text{VPL} = \text{R\$ 215.035,69}$$

$$\text{TIR} = 505\%$$

### 23. Análise de Indicadores de Avaliação de Negócio

Observando os Indicadores de Rentabilidade, faz-se as seguintes considerações relevantes:

- ◆ Em relação ao período de **Payback**, ou seja, período necessário para a recuperação do investimento inicial, a empresa K & M Serviços Contábeis Ltda precisará de aproximadamente três meses para obter o retorno do capital investido, o que de certa forma poderá acarretar em perdas à empresa, visto que durante esse tempo outras empresas podem se instalar na sua área de atuação, ou até mesmo outras concorrentes indiretas podem aperfeiçoar seus serviços, o que poderia proporcionar um aumento em relação à concorrência no mercado, e conseqüentemente, a diminuição dos serviços prestados.
  
- ◆ O **VPL (Valor Presente Líquido)** denominado como diferença entre o valor presente dos fluxos de caixa futuros e o custo do investimento, corresponde a R\$ 215.035,69, cinco anos depois, isto é, a empresa K & M Serviços Contábeis Ltda que iniciou o empreendimento com um capital de R\$ 11.000,00 e que aplicou uma taxa de 10% ao ano, apresenta um investimento, economicamente, atrativo, visto que o retorno obtido foi acima das expectativas.
  
- ◆ A **TIR (Taxa Interna de Retorno)** é a taxa que iguala o valor presente líquido ao investimento inicial referente ao empreendimento, ou seja, a TIR é o retorno exigido que resulte em VPL nulo quando usado como taxa de desconto. Levando em consideração que um investimento é aceitável se a TIR é superior ao retorno exigido, é possível afirmar que a empresa K & M Serviços Contábeis Ltda é viável economicamente, visto que a taxa desejada de retorno é de 10% ao ano e a TIR é de 505%, refletindo assim a viabilidade do negócio.