



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ**  
**CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO**  
**DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**UM PLANO DE NEGÓCIO NO RAMO DE CONTABILIDADE NA REGIÃO**  
**METROPOLITANA DE BELÉM.**  
**Uma Análise Econômico-Financeira da Viabilidade da Empresa**

**MICHEL CARVALHO RIBEIRO – 0301003201**  
**ROSENILDO PINTO DA CUNHA – 0301011201**

**Belém-Pará**  
**2007**

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

**MICHEL CARVALHO RIBEIRO  
ROSENILDO PINTO DA CUNHA**

**UM PLANO DE NEGÓCIO NO RAMO DE CONTABILIDADE NA REGIÃO  
METROPOLITANA DE BELÉM.**

**Uma Análise Econômico-Financeira da Viabilidade da Empresa**

Trabalho julgado e aprovado para a obtenção da aprovação na disciplina Administração Financeira, ministrada pelo professor Heber Moreira, do Curso de Ciências Contábeis do Centro Sócio-Econômico da Universidade Federal do Pará.

Prof. Heber Moreira  
Avaliador

**Belém-Pará  
2007**



**UM PLANO DE NEGÓCIO NO RAMO DE CONTABILIDADE NA REGIÃO  
METROPOLITANA DE BELÉM.**

**Uma Análise Econômico-Financeira da Viabilidade da Empresa**

**Trabalho referente à Disciplina  
Administração Financeira do  
curso de Ciências Contábeis da  
Universidade Federal do Pará  
do ano de 2006.**

**Professor Orientador: Héber Lavor Moreira**

**Belém – Pará  
2007**

## INDICE

INTRODUÇÃO .....	6
CAPÍTULO I.....	7
1. TEMA E PROBLEMA .....	7
2. OBJETIVOS.....	7
2.1 Geral.....	7
2.2 Específico .....	7
3. JUSTIFICATIVA DO ESTUDO .....	8
4. METODOLOGIA DO ESTUDO.....	8
5. ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO .....	8
□ Capa .....	8
6. BIBLIOGRAFIA.....	9
CAPÍTULO II.....	10
1. PLANO DE NEGÓCIO.....	10
1.1. DEFINIÇÃO.....	10
CAPÍTULO III.....	11
1. CONTABILIDADE.....	11
1.1. Oportunidades .....	11
1.2. Retorno do Investidor .....	12
2. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS .....	12
2.1. Formas de Atuação .....	12
2.2. Código de Defesa do Consumidor .....	12
2.3. Processo de Abertura da Empresa .....	13
CAPÍTULO IV .....	14
1. PROSPECTO ELUCIDATIVO .....	14
1.1. Sumário para Decisão .....	14
1.2. Oportunidades Estratégicas .....	14
1.3. Potencialidades da Empresa.....	14
1.4. Estratégias do Negócio .....	15
1.5. Benefícios Esperados .....	15
1.6. Necessidades de Capital de Giro .....	16
1.7. Mercado.....	16
1.8. Posição Tecnológica .....	16
1.9. Recursos Operacionais .....	16
1.10. Vantagens Competitivas.....	17
1.11. Fatores chaves para o sucesso.....	17
CAPÍTULO V .....	18
1. EMPREENDEDORES .....	18
1.1. Perfil Individual dos Sócios .....	18
1.2. Funcionários.....	18
CAPÍTULO VI .....	19
1. DADOS FINANCEIROS .....	19
1.1. Investimento Inicial.....	19
1.2. Balanço Patrimonial Inicial .....	19
1.3. Quadro Estrutural dos Custos .....	19
1.4. Folha do Produto .....	20
1.5. Determinação do Preço de Venda dos Serviços.....	20
1.6. Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio.....	21

1.7. Fluxo de Caixa .....	21
1.8. Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) .....	22
1.9. Balanço Patrimonial do Período .....	22
1.10. Valor Presente Líquido (VPL) .....	22
ANEXO I .....	23

## **INTRODUÇÃO**

Quando falamos em Plano de Negócios lembramos da idéia de empreendedorismo. O Plano de Negócios é um instrumento muito importante para aqueles que desejam ingressar no mundo dos negócios, pois um empreendimento bem planejado terá mais chances de sobreviver no mercado do que aquele que não atentou para esse aspecto.

Num contexto econômico no qual mercado e pessoas estão em constante mutação, se faz necessário que o empreendedor tome posse do Plano de Negócios como uma ferramenta de gestão, se quiser transformar seu sonho em realidade. Dessa maneira, o empreendedor deverá estar atento às tendências do mercado do negócio que pretenda iniciar, a fim de encontrar diferenciais que possam atrair a atenção daqueles que necessitarem utilizar os serviços ou produtos que vierem a ser oferecidos. Observações que poderão ser obtidas se o empreendedor souber planejar suas ações e der continuidade às suas estratégias de planejamento por meio do Plano de Negócios, pois planejar é um processo dinâmico e corresponde a um processo cíclico.

## **CAPÍTULO I**

### **1. TEMA E PROBLEMA**

Aplicação do plano de negócios num escritório de contabilidade e análise dos resultados obtidos.

### **2. OBJETIVOS**

#### **2.1 Geral**

Mostrar a importância da aplicação do Plano de Negócios no ramo de prestação de serviços contábeis para aqueles que desejarem iniciar nesta área e identificar possíveis estratégias que possam fazer diferença em relação à concorrência. Um ponto importante é que o Plano de Negócios não deve estar limitado apenas ao aspecto financeiro. Indicadores de mercado de capacitação interna da empresa e operacionais são também importantes, pois mostram a capacidade de alavancar os resultados futuros do negócio, ou seja, é necessário que o Plano de Negócios venha demonstrar a viabilidade de se atingir uma situação futura, mostrando como a empresa pretende chegar até lá.

#### **2.2 Específico**

Observar se o negócio a ser iniciado é viável, esclarecer dúvidas a respeito do empreendimento para aqueles que pretenderem iniciar neste ramo de negócio e mostrar a estrutura do Plano de Negócios, pois não há uma estrutura rígida deste Plano, visto que cada negócio tem particularidades e semelhanças, sendo impossível definir um modelo padrão de Plano de Negócios que seja universal e aplicado a qualquer negócio, pois uma empresa de serviços é diferente de uma empresa que fabrica produtos ou bens de consumo, por exemplo. Contudo, qualquer Plano de Negócios deve possuir um mínimo de seções organizadas de forma a manter uma seqüência lógica que permita a qualquer leitor do plano entender como

a empresa é organizada, seus objetivos, seus produtos e serviços, seu mercado, sua estratégia de marketing e sua situação financeira.

### **3. JUSTIFICATIVA DO ESTUDO**

Geralmente quando optamos por um ramo de negócios, é importante tomarmos cautela quanto à escolha do negócio a ser implantado, que este esteja de acordo com nossas condições financeiras e, principalmente, que seja viável. Assim, resolvemos pesquisar as atividades dos serviços contábeis; demonstrar as vantagens e desvantagens deste empreendimento; entender e estabelecer diretrizes para o negócio escolhido; gerenciar o negócio de maneira mais eficaz; identificar oportunidades e transformá-las em diferencial competitivo; monitorar diariamente nossas atividades; e tomar ações corretivas quando se fizer necessário.

### **4. METODOLOGIA DO ESTUDO**

Utilizaremos pesquisas bibliográficas e pesquisaremos os desempenhos de escritórios de serviços contábeis de Belém e adjacências.

### **5. ORGANIZAÇÃO DO TRABALHO**

- Capa
- Folha de Rosto
- Folha de Aprovação
- Índice
- Desenvolvimento
- Conclusão
- Bibliografia



## **6. BIBLIOGRAFIA**

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformado Idéia em Negócios. 2.ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

MARION, José Carlos. Contabilidade de Custos. 6.ed. São Paulo: Saraiva,2002.

## **CAPÍTULO II**

### **1. PLANO DE NEGÓCIO**

#### **1.1. DEFINIÇÃO**

O termo Plano de Negócios é oriundo da língua inglesa: business plan. É a primeira incursão ao planejamento estratégico, pois nele constará a estratégia de desenvolvimento da empresa, modelo de gestão, pontos fortes e fracos. O Plano de Negócio faz parte do plano da empresa, resultante de um prévio planejamento do ramo da mesma. Esse plano se torna um importante instrumento de estratégia da organização contribuindo para dar continuidade as suas atividades. Se o empreendedor almejar obter bons resultados em seus negócios não deverá abrir mão deste plano que é fundamental para garantir o futuro da organização.

Segundo Dornelas (2005), “o Plano de Negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento, e ainda, permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios”.

## **CAPÍTULO III**

### **1. CONTABILIDADE**

A Contabilidade, certamente, é uma das áreas que se encontra em constante mudança, motivada pelo crescimento econômico, a globalização e informatização. Nos dias atuais, a concorrência está cada vez mais crescente no país e estende-se por todo o mundo. Uma empresa nacional pode ser surpreendida por um concorrente do outro lado do mundo. Contudo, um controle e assessoramento contábil eficiente podem fazer a diferença. Pretendemos mostrar aos nossos clientes a importância dos serviços contábeis como ferramenta vital para a tomada de decisões. Portanto, a contabilidade exerce papel fundamental no processo decisório.

#### **1.1. Oportunidades**

Freqüentemente estamos tomando decisões: a que hora iremos levantar? Que roupa iremos vestir? Qual trabalho iremos desenvolver durante o dia etc. Evidentemente, essas decisões mais importantes requerem cuidado maior, análise mais profunda sobre os elementos (dados) disponíveis, sobre os critérios racionais, pois uma decisão importante mal tomada pode prejudicar toda uma vida (MARION, 2003, p.23) Assim com a criação de nossos serviços contábeis procuraremos atender possíveis necessidades de clientes que vierem nos procurar e aqueles os quais faremos visitas, oferecendo informações úteis aos gestores, administradores, executivos, organizações, pessoas físicas, entidades sem fins lucrativos e etc. A fim de auxiliá-los na sua tomada de decisão e, com isso, alcançar os objetivos planejados, pois o que se constata na maioria das falências de empresa é a má gerência nas decisões tomadas sem dados confiáveis.

Vamos procurar também oferecer um serviço com preço atrativo em relação aos concorrentes, porém esperamos que o valor venha cobrir os custos dos serviços e que traga resultados satisfatórios para prosseguirmos com o negócio.

## **1.2. Retorno do Investidor**

O momento mais esperado pelo empreendedor é o retorno da aplicação no negócio. Através deste retorno o empreendedor deverá avaliar se os resultados obtidos no decorrer dos anos foram satisfatórios ou não, isto é, se vale a pena realmente continuar atuando no ramo escolhido.

## **2. ATIVIDADES DESENVOLVIDAS**

Assessoria para:

- Micro e Pequenas Empresas
- Pessoas Físicas e Jurídicas
- Organizações sociais
- Abertura e encerramento de empresas
- Escrituração fiscal, trabalhista e tributária.

### **2.1. Formas de Atuação**

Na implantação de um negócio podemos fazê-lo de forma individual, sendo que desta forma seremos denominados de Empresário, ou Sociedade quando associados com uma ou mais pessoas, e esta deverá ser registrada como Sociedade Empresária na Junta Comercial do Pará.

### **2.2. Código de Defesa do Consumidor**

O Código de Defesa do Consumidor, no seu capítulo III, trata dos direitos básicos do consumidor, e no capítulo IV, da qualidade de produtos e serviços, da prevenção e da reparação dos danos.

Nesse sentido, torna-se necessário o empreendedor atentar para as diretrizes do Código a fim de prestar um bom serviço e, conseqüentemente, não sofrer nenhuma penalidade por conta de insatisfação de alguns clientes.

### **2.3. Processo de Abertura da Empresa**

Estabelecido o local onde será instalado o negócio escolhido, dar-se-á o início de suas atividades, de acordo com processo de abertura do negócio que seguindo os seguintes procedimentos:

- Constituição da Sociedade Empresária;
- Registro de Empresário;
- Contratação de empregados;
- Definição da forma de tributação.

## **CAPÍTULO IV**

### **1. PROSPECTO ELUCIDATIVO**

#### **1.1. Sumário para Decisão**

Decidimos montar um serviço de prestação contábil para orientar e auxiliar a todos que necessitem esclarecer dúvidas a respeito de serviços dessa natureza colocando à disposição dos clientes um serviço com responsabilidade e comodidade para que alcancemos no decorrer dos anos o reconhecimento e a satisfação de nossos clientes, assim como orientar e acompanhar o empreendedor que pretenda montar algum negócio, mostrando ao mesmo a necessidade de que haja um estudo de viabilidade econômico-financeira do negócio escolhido, a fim de que o mesmo possa alcançar o sucesso desejado em seus negócios.

#### **1.2. Oportunidades Estratégicas**

Estratégias: divulgação de nossos serviços por meio de panfletos; através de jornais de grande circulação; atendimento em domicílio aos clientes; preço de venda da consultoria abaixo da concorrência; atenderemos nossos clientes da melhor forma possível, para isso, vamos procurar agradá-los oferecendo serviços com qualidade e preços promocionais, para que o cliente volte sempre e nos recomende para outras pessoas.

Oportunidades: há possibilidade de grande aceitação dos serviços prestados, por apresentar vantagens atraentes, ou seja, um serviço diferente dos demais que atuam na área contábil.

#### **1.3. Potencialidades da Empresa**

Pontos Fortes: mão-de-obra qualificada; pontualidade na entrega dos serviços solicitados, que poderá ser em domicílio sem ônus para os clientes; preço de venda dos serviços abaixo da concorrência.

Pontos Fracos: o escritório está recente no mercado; baixo número de funcionários; os contadores são pouco conhecidos no mercado.

#### **1.4. Estratégias do Negócio**

Para nos fazermos conhecidos em um mercado ainda pouco explorado, conhecido e até valorizado, vamos investir em visitas às empresas, organizações do terceiro setor que não possuem contador, dando ênfase a explicações sobre o que é e o que se ocupa a contabilidade. Em relação às Pessoas Físicas vamos fazer uma panfletagem às proximidades de órgãos financeiros (Secretaria de Finanças, Receita, Bancos) para oferecermos nossos serviços. Vamos fazer divulgações também por meio de rádios-postes nos centros comerciais e anúncios na lista telefônica local.

#### **1.5. Benefícios Esperados**

Esperamos com os serviços ofertados, oferecer um serviço de contabilidade de qualidade e com uma atenção especial aos nossos clientes. Queremos também penetrar em uma área ainda pouco explorada pelos demais profissionais de contabilidade, que são as Organizações do Terceiro Setor, cujas quais ofereceremos preços bem acessíveis para podermos cumprir nossa meta de Responsabilidade Profissional e Social. Almejamos também oferecer às Pessoas Físicas, especialmente Profissionais Liberais, nossos serviços, como forma de orientação financeira para melhor apuração do Imposto de Renda de Pessoas Físicas. Buscamos orientar de maneira adequada desde o período de pré-abertura de empresas para que os empreendedores possam ter uma visão em longo prazo de seu negócio. Para encerramento de empresas almejamos dar um acompanhamento para que elas não tenham nenhum problema ao terminar suas atividades. Queremos fazer a escrituração fiscal, tributária e trabalhista de modo que se satisfaçam as necessidades do fisco e do empresário.

## **1.6. Necessidades de Capital de Giro.**

Para garantirmos a continuidade de nossas atividades operacionais, inicialmente precisamos de R\$ 520,00 (vide conta Caixa no Balanço Patrimonial Inicial, Anexo I, Figura I) para cobrir os custos e despesas do mês.

## **1.7. Mercado**

É importante que ao implantarmos um ramo de negócio exista mercado consumidor, ou seja, consumidores que precisem de determinado produto ou serviço que possa atender as suas expectativas e necessidades, a fim de alcançarmos retorno significativo sobre o que foi investido no decorrer de nossas atividades. Assim pesquisaremos endereços, faremos visitas em pequenas e médias empresas, segmentos comerciais para divulgarmos a importância dos serviços contábeis nos mais variados ramos de negócios.

## **1.8. Posição Tecnológica**

Em nossa atividade investimos na implantação de sistemas contábeis informatizados atualizados, para oferecer aos clientes um serviço de boa qualidade, tentando conquistar dessa forma mais consumidor.

## **1.9. Recursos Operacionais**

Procuraremos no decorrer de nossas atividades, nos manter atualizados em nossa área de conhecimento, bem como em outras áreas que estiverem ligadas com o ramo de atuação; para isso investiremos em cursos de educação continuada, congressos, palestras, inclusive para o nosso funcionário, entre outras exigências que estiverem ligadas diretamente com a nossa capacidade de crescimento de nosso negócio.



### **1.10. Vantagens Competitivas**

Essa vantagem está de acordo com o diferencial que proporciona um ganho para o consumidor, isto é, o cliente obter o serviço que necessita a um menor custo, para isso precisamos estar atentos às tendências de mercado, prestando informações corretas em tempo hábil, oferecendo novidades que atendam aos clientes, antes de nossos competidores.

### **1.11. Fatores chaves para o sucesso**

Empenhar-se bastante para conseguir programar a projeção do plano de negócio, buscando principalmente observar a aplicação do fluxo de caixa.

## **CAPÍTULO V**

### **1. *EMPREENDEDORES***

#### **1.1. Perfil Individual dos Sócios**

Dados societários:

1. Michel Carvalho Ribeiro, Brasileiro, solteiro, portador do RG 2541633 e CPF 331.258.855-91 residente e domiciliado no município de Belém/PA, Avenida Augusto Montenegro, s/n Bairro Nova Marambaia – Bacharel em ciências Contábeis pela Universidade Federal do Pará (UFPA). É contador atuante.
2. Rosenildo Pinto da Cunha, Brasileiro, solteiro, portador do RG 9812255 e CPF 744.544.714 -85, residente e domiciliado no município de Belém/PA, Avenida Dr. Freitas, 1515, Bairro da Pedreira – Bacharel em ciências Contábeis pela Universidade Federal do Pará (UFPA). É contador atuante e funcionário público.

#### **1.2. Funcionários**

Inicialmente, a empresa contará com apenas um funcionário, já que os sócios exercerão os trabalhos contábeis para os clientes. Conforme a empresa for crescendo, necessitaremos ampliar o quadro de pessoal.

## **CAPÍTULO VI**

### **1. DADOS FINANCEIROS**

#### **1.1. Investimento Inicial**

O Investimento Inicial é o valor total dos itens que necessitaremos para dar início ao nosso negócio. Neste caso, pesquisamos todos os gastos inerentes à atividade e chegamos a um valor que será dividido entre os sócios na forma de Capital Social. (Anexo I, Tabela I)

#### **1.2. Balanço Patrimonial Inicial**

O Balanço Patrimonial é a demonstração contábil destinada a evidenciar, quantitativa e qualitativamente, numa determinada data, a posição patrimonial e financeira da Entidade. É constituído pelo Ativo, Passivo e pelo Patrimônio Líquido. O Ativo compreende as aplicações de recursos representadas por bens e direitos, e o Passivo compreende as origens de recursos representadas pelas obrigações. A diferença entre o Ativo e o Passivo é dado o nome de Capital Próprio ou Patrimônio Líquido.

Como estamos iniciando o negócio, o Ativo é basicamente constituído pela infraestrutura da empresa, representado pelos bens Permanentes (Imobilizado), sendo financiado pelo Capital Próprio da empresa. . (Anexo I, Figura I)

#### **1.3. Quadro Estrutural dos Custos**

No decorrer das atividades empresariais é necessário atentar para a análise dos custos e despesas do negócio empreendido para observarmos sua influência nos resultados propiciados pelo negócio. O Quadro Estrutural de Custos evidencia essa análise demonstrando todos os custos e despesas, fixos e variáveis, que serão utilizados pela empresa no decorrer de sua atividade operacional.

Os Custos Fixos são aqueles gastos do processo produtivo que tendem a permanecer inalterados em função do volume de produtos fabricados ou serviços oferecidos. Os Custos Variáveis são gastos relacionados com a produção da empresa e que variam de acordo com as quantidades produzidas.

Despesas são os gastos decorrentes do consumo de bens e da utilização de serviços das áreas administrativas, comercial e financeira, que direta ou indiretamente visam à obtenção de receitas. Podem ser Fixas, quando tem realização mensal praticamente inalteradas, ou Variáveis quando dependem dos produtos ou serviços vendidos. (Anexo I, Tabela II)

#### **1.4. Folha do Produto**

A Folha do produto irá demonstrar cada um dos itens dos custos e despesas que deverão compor o preço de venda de nossos serviços. Todos esses itens devem ser identificados e analisados com cautela, pois irão determinar o preço de venda a ser adotado pela empresa.

Para se ter uma melhor idéia dos custos e despesas, dividimos por serviços as Folhas do Produto. (Anexo I, Figura II)

#### **1.5. Determinação do Preço de Venda dos Serviços**

É o cálculo que determina o preço de venda a ser adotado pela empresa, levando em consideração os custos, despesas, impostos e a Margem de Lucro. Dividimos os cálculos da determinação para se ter noção de quais serviços são mais rentáveis, os que nos dá um melhor retorno em relação à Margem de Lucro.

No caso da MR Contabilidade, baseado nos preços praticados no mercado, os custos e despesas podem ser facilmente diluídos pela Margem de Lucro, item que nos dá maior condição de trabalhar na redução ou acréscimo do Preço de Venda. (Anexo I, Figura III)

## **1.6. Margem de Contribuição e Ponto de Equilíbrio**

A Margem de Contribuição é a diferença entre o preço de venda e os Custos. Indica quanto cada serviço contribui em valores para a obtenção de lucro, excluindo-se as despesas.

O Ponto de Equilíbrio corresponde quanto em valores e quantidades de serviços vendidos serão necessários para cobrir todos os custos e despesas da empresa.

Como os custos e despesas formam menos da metade do Preço de Venda, a Margem de Contribuição se torna favorável para a empresa. O Ponto de Equilíbrio Unitário nos indica que necessitamos vender pelo menos um serviço para a obtenção de lucro. (Anexo I, Figura IV)

## **1.7. Fluxo de Caixa**

O Fluxo de Caixa é o principal instrumento para detectar a capacidade de pagamento do empreendimento, ou melhor, a capacidade da empresa gerar receitas suficientes para honrar seus compromissos em um determinado tempo. Sendo o Fluxo de Caixa uma previsão, associa-se a idéia de projeções de longo prazo. Esta ferramenta fará uma projeção das entradas e saídas de recursos na empresa, para um determinado período de tempo. Portanto, podemos projetar o fluxo de caixa para “amanhã”, para a próxima semana, para o mês seguinte e assim por diante, avaliando, assim a saúde financeira da empresa, sempre levando-se em consideração o índice de inflação medido no período (no caso o IGP-DI) para os custos e despesas, e o percentual de crescimento para as receitas.

O Fluxo de Caixa da MR Contabilidade demonstra que as sobras de caixa no início do ano são baixas, mas no decorrer dos meses vai apresentando uma melhora o que dá no final do período um bom saldo para se trabalhar no exercício seguinte. A projeção de caixa nos revela que crescendo a uma taxa de 20% ao ano podemos ter o retorno desejado e manter as atividades da empresa com folga financeira. (Anexo I, Tabelas IV,V)

### **1.8. Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)**

É um resumo ordenado das receitas menos custos dos produtos vendidos e despesas da empresa num determinado período. Destina-se a evidenciar a formação de resultado líquido do exercício, diante do confronto das receitas, custos e despesas, apuradas segundo o regime de competência. Este instrumento contábil fornece o fluxo de atividades ou transações comerciais da empresa ao longo de um período. Há de se esclarecer que o resultado apurado na DRE, o lucro econômico, é diferente do apurado no Fluxo de Caixa, o lucro financeiro. Sendo assim, o Lucro obtido pela DRE está bem abaixo do saldo de Caixa, já que nessa demonstração incluímos também a Provisão para o Imposto de Renda, CSLL, PIS, COFINS, e a Depreciação Acumulada, não incluídos no Fluxo de Caixa. (Anexo I, Tabela VI)

### **1.9. Balanço Patrimonial do Período**

Encerradas todas as confrontações de receitas e despesas, apuramos um Balanço com um aumento patrimonial considerável, dando uma previsão de crescimento constante e saldo de caixa com condições de manter o giro da empresa.

### **1.10. Valor Presente Líquido (VPL)**

É a fórmula matemático-financeira de se determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial. Basicamente, é o cálculo de quanto os futuros pagamentos somados a um custo inicial estaria valendo atualmente.

Para medir o VPL de um projeto, faz-se uma estimativa do valor atual para os futuros fluxos reais que estarão sendo gerados pelo projeto. Assim descontam-se os futuros fluxos de caixa após os impostos para o seu valor presente, e depois subtrai o investimento inicial. Se o VPL for positivo, o projeto é viável, pois o valor presente dos futuros fluxos de caixa é maior que o investimento inicial. Caso contrário, o projeto não deverá ser levado adiante. (Anexo I, Figura VI)

## ANEXO I

Tabela I: Lista de Necessidades

Lista de Necessidades

Itens	Descrição	Unid.	Quant.	V.Unit.	V.Total
1	Computador- CPU, Vídeo, Teclado, Mouse	U	2	1.200,00	2.400,00
2	NoBreack 1300 Bivolts	U	2	350,00	700,00
4	Rack-Mesa p/ Computador em Madeira	U	2	180,00	360,00
5	Mesa de Trabalho c/ gaveta 120 cm x 120 cm	U	1	300,00	300,00
6	Cadeira com braço digitador	U	2	190,00	380,00
7	Materiais de Expediente - Papel, Canetas, Grampeador	U	1	200,00	200,00
8	Estante de Aço de 1,90 m x 0,30 m x 0,92 m	U	1	70,00	70,00
9	Telefone de mesa	U	1	40,00	40,00
10	Linha Telefônica (Instalação)	U	2	120,00	240,00
11	Internet (Instalação)	U	2	120,00	240,00
12	Calculadora de Mesa c/ Bobina (12 dígitos)	U	2	220,00	440,00
13	Sala para aluguel (120m <sup>2</sup> )	U	1	500,00	500,00
14	Impressora Multifuncional c/ Fax	U	1	600,00	600,00
15	Office Boy	U	1	350,00	350,00
16	Despesas com legalização	U	1	500,00	500,00
17	Honorários Contábeis	U	1	500,00	500,00
18	Ar Condicionado 12000 BTUs	U	1	1.500,00	1.500,00
19	Cadeira fixa	U	4	40,00	160,00
20	Programa de Contabilidade	U	2	5.000,00	10.000,00
<b>TOTAL</b>					<b>19.480,00</b>

Figura I: Balanço Patrimonial Inicial

ATIVO		PASSIVO	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>520,00</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>-</b>
<b>DISPONIBILIDADES</b>	<b>520,00</b>		
Caixa	520,00		
<b>REALIZÁVEL A L/P</b>		<b>EXIGÍVEL A L/P</b>	<b>-</b>
<b>IMOBILIZADO</b>	<b>11.950,00</b>		
Móveis e Utensílios	1.270,00		
Computadores e Perif.	2.400,00		
Telefones	40,00		
Impressoras	600,00		
NoBreaks	700,00		
Calculadoras	440,00		
Ar Condicionado	1.500,00		
Programa de Contabilidade	5.000,00		
<b>DIFERIDO</b>	<b>2.530,00</b>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>15.000,00</b>
Despesas c/ Abert.	500,00	<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>15.000,00</b>
Materiais de Exped.	200,00	<b>CAPITAL SUBSCRITO</b>	<b>15.000,00</b>
Honorários Cont.	500,00	Michel Carvalho	7.500,00
Aluguel de Imóvel	500,00	Rosenildo Cunha	7.500,00
Internet	240,00		
Linha Telefônica	240,00		
Outras Desp. Gerais	350,00		
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>15.000,00</b>	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>15.000,00</b>

Tabela II: Quadro Estrutural de Custos

## Quadro Estrutural de Custo

Itens	Descrição	Unid.	Quant./Mês	V.Unit.	Unit.Rat.	V.Total
<b>Custos Variáveis</b>				<b>53,68</b>		<b>8.915,37</b>
1	Mão-de-obra para Micro e Peq. Empresas	Diária	30	7,00		210,00
2	Mão-de-Obra Escritura Fiscal, Trab. E Tribut.	Diária	30	13,34		400,20
3	Mão-de-Obra Abertura e Encer. de Empresas	Diária	30	11,67		350,10
4	Mão-de-Obra Serv. Para Pessoas Físicas	Diária	30	11,67		350,10
5	Mão-de-Obra Contabilidade para Org. Sociais	Diária	30	10,00		300,00
<b>Custos Fixos</b>				<b>358,08</b>	<b>71,62</b>	<b>544,08</b>
6	Depreciação	Mensal	1	172,08	34,42	172,08
7	Manutenção do Programa de Contabilidade	Mensal	2	186,00	37,20	372,00
<b>Despesas Fixas</b>				<b>1.471,30</b>	<b>294,26</b>	<b>3.105,13</b>
7	Pro Labore	h/h	240	1,46	0,29	350,40
8	Funcionário	h/h	240	1,46	0,29	350,40
9	Aluguel	m <sup>2</sup>	120	4,17	0,83	500,40
10	Telefone	Pulsos	100	0,60	0,12	60,00
11	Internet (Banda Larga / Velox)	Assinatura	2	110,00	22,00	220,00
12	Energia Elétrica	Kw/h	80	0,61	0,12	48,93
13	Papel	Unid.	5	3,00	0,60	15,00
14	Cartucho para impressão	Unid.	5	25,00	5,00	125,00
15	Fita para Impressora	Unid.	5	15,00	3,00	75,00
16	Formulário Contínuo	Unid.	2	50,00	10,00	100,00
17	Outros Materiais de Expedientes	Unid.	1	760,00	152,00	760,00
18	Honorários do Contador	Unid.	1	500,00	100,00	500,00
<b>Despesas Variáveis</b>				<b>0,65</b>	<b>0,13</b>	<b>6,55</b>
19	Água	Vol/m <sup>3</sup>	10	0,65	0,13	6,55
<b>Total</b>				<b>1.883,72</b>	<b>366,01</b>	<b>12.571,13</b>

Figura II: Folha do Produto

## Folha do Produto

## Consultoria para Micro e Pequenas Empresas

Itens	Descrição	C.Unit.
<b>Custos Variáveis</b>		<b>210,00</b>
1	Mão-de-Obra	210,00
<b>Custos Fixos</b>		<b>71,62</b>
2	Depreciação	34,42
3	Manutenção do Programa	37,20
<b>CUSTO TOTAL</b>		<b>281,62</b>

## Escritura Fiscal, Trabalhista e Tributária

Itens	Descrição	C.Unit.
<b>Custos Variáveis</b>		<b>400,20</b>
1	Mão-de-Obra	400,20
<b>Custos Fixos</b>		<b>71,62</b>
2	Depreciação	34,42
3	Manutenção do Programa	37,20
<b>CUSTO TOTAL</b>		<b>471,82</b>

## Abertura e Encerramento de Empresas

Itens	Descrição	C.Unit.
<b>Custos Variáveis</b>		<b>350,10</b>
1	Mão-de-Obra	350,10
<b>Custos Fixos</b>		<b>71,62</b>
2	Depreciação	34,42
3	Manutenção do Programa	37,20
<b>CUSTO TOTAL</b>		<b>421,72</b>

## Serviços para Pessoas Físicas

Itens	Descrição	C.Unit.
<b>Custos Variáveis</b>		<b>350,10</b>
1	Mão-de-Obra	350,10
<b>Custos Fixos</b>		<b>71,62</b>
2	Depreciação	34,42
3	Manutenção do Programa	37,20
<b>CUSTO TOTAL</b>		<b>421,72</b>

## Contabilidade para Organizações Sociais

Itens	Descrição	C.Unit.
<b>Custos Variáveis</b>		<b>300,00</b>
1	Mão-de-Obra	300,00
<b>Custos Fixos</b>		<b>71,62</b>
2	Depreciação	34,42
3	Manutenção do Programa	37,20
<b>CUSTO TOTAL</b>		<b>371,62</b>



Figura III: Determinação do Preço de Venda

**Determinação do Preço de Vendas**

**Consultoria para Micro e Pequenas Empresas**

TOTAL VARIÁVEIS	210,00
CUSTOS FIXOS	71,62
<b>CUSTO TOTAL P/ UNID.</b>	<b>281,62</b>

PREÇO DE VENDA:	
CUSTO TOTAL	463,57
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

IMPOSTOS (ISS)	23,18
PIS	7,65
COFINS	35,23
MARGEM DE LUCRO	115,89

ITENS	PERC.
MG DE LUCRO	0,25
PIS	0,0165
COFINS	0,076
ISS	0,05
	0,3925

TESTE	
CUSTO TOTAL	281,62
ISS	23,18
PIS	7,65
COFINS	35,23
MG DE LUCRO	115,89
<b>PREÇO DE VENDA</b>	<b>463,57</b>

**Determinação do Preço de Vendas**

**Contabilidade para Organizações Sociais**

TOTAL VARIÁVEIS	300,00
CUSTOS FIXOS	71,62
<b>CUSTO TOTAL P/ UNID.</b>	<b>371,62</b>

PREÇO DE VENDA:	
CUSTO TOTAL	565,20
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

IMPOSTOS (ISS)	28,26
PIS	9,33
COFINS	42,95
MARGEM DE LUCRO	113,04

ITENS	PERC.
MG DE LUCRO	0,2
PIS	0,0165
COFINS	0,076
ISS	0,05
	0,3425

TESTE	
CUSTO TOTAL	371,62
ISS	28,26
PIS	9,33
COFINS	42,95
MG DE LUCRO	113,04
<b>PREÇO DE VENDA</b>	<b>565,20</b>

**Determinação do Preço de Vendas**

**Abertura e Encerramento de Empresas**

TOTAL VARIÁVEIS	350,10
CUSTOS FIXOS	71,62
<b>CUSTO TOTAL P/ UNID.</b>	<b>421,72</b>

PREÇO DE VENDA:	
CUSTO TOTAL	579,68
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

IMPOSTOS (ISS)	28,98
PIS	9,56
COFINS	44,06
MARGEM DE LUCRO	75,36

ITENS	PERC.
MG DE LUCRO	0,13
PIS	0,0165
COFINS	0,076
ISS	0,05
	0,2725

TESTE	
CUSTO TOTAL	421,72
ISS	28,98
PIS	9,56
COFINS	44,06
MG DE LUCRO	75,36
<b>PREÇO DE VENDA</b>	<b>579,68</b>

**Determinação do Preço de Vendas**

**Escritura Fiscal, Trabalhista e Tributária**

TOTAL VARIÁVEIS	400,20
CUSTOS FIXOS	71,62
<b>CUSTO TOTAL P/ UNID.</b>	<b>471,82</b>

PREÇO DE VENDA:	
CUSTO TOTAL	666,88
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

IMPOSTOS (ISS)	33,34
PIS	11,00
COFINS	50,68
MARGEM DE LUCRO	100,03

ITENS	PERC.
MG DE LUCRO	0,15
PIS	0,0165
COFINS	0,076
ISS	0,05
	0,2925

TESTE	
CUSTO TOTAL	471,82
ISS	33,34
PIS	11,00
COFINS	50,68
MG DE LUCRO	100,03
<b>PREÇO DE VENDA</b>	<b>666,88</b>

**Determinação do Preço de Vendas**

**Serviços para Pessoas Físicas**

TOTAL VARIÁVEIS	350,10
CUSTOS FIXOS	71,62
<b>CUSTO TOTAL P/ UNID.</b>	<b>421,72</b>

PREÇO DE VENDA:	
CUSTO TOTAL	596,07
1-(IMPOSTOS + MARGEM DE LUCRO)	

IMPOSTOS (ISS)	29,80
PIS	9,84
COFINS	45,30
MARGEM DE LUCRO	89,41

ITENS	PERC.
MG DE LUCRO	0,15
PIS	0,0165
COFINS	0,076
ISS	0,05
	0,2925

TESTE	
CUSTO TOTAL	421,72
ISS	29,80
PIS	9,84
COFINS	45,30
MG DE LUCRO	89,41
<b>PREÇO DE VENDA</b>	<b>596,07</b>

**Figura IV: Ponto de Equilíbrio**

**Escritura Fiscal Trabalhista e Tributária**

PREÇO DE VENDA/UNID.	666,88
CUSTOS + DESP. VAR. UNID.	400,33
CUSTOS + DESP. FIXAS/MÊS	365,88

PE =	$\frac{\text{CUSTOS+DESP. FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIB. UNIT.}}$	1,37
------	---	------

PE EM R\$ =	PV UNIT X QT NO PER.	915,39
-------------	----------------------	--------

MARGEM DE CONTRIB. UNIT.	266,55
--------------------------	--------

PONTO DE EQUILÍBRIO UNIT.	1,37
---------------------------	------

TESTE	VALOR	QT. PE
UNID.		1,37
PREÇO DE VENDA		915,39
CUSTO TOTAL		915,39
CV		549,51
CF	365,88	365,88
LUCRO		-

**Contabilidade para Organizações Sociais**

PREÇO DE VENDA/UNID.	565,20
CUSTOS + DESP. VAR. UNID.	300,13
CUSTOS + DESP. FIXAS/MÊS	365,88

PE =	$\frac{\text{CUSTOS+DESP. FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIB. UNIT.}}$	1,38
------	---	------

PE EM R\$ =	PV UNIT X QT NO PER.	780,16
-------------	----------------------	--------

MARGEM DE CONTRIB. UNIT.	265,07
--------------------------	--------

PONTO DE EQUILÍBRIO UNIT.	1,38
---------------------------	------

TESTE	VALOR	QT. PE
UNID.		1,38
PREÇO DE VENDA		780,16

**Serviços para Pessoas Físicas**

PREÇO DE VENDA/UNID.	596,07
CUSTOS + DESP. VAR. UNID.	350,23
CUSTOS + DESP. FIXAS/MÊS	365,88

PE =	$\frac{\text{CUSTOS+DESP. FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIB. UNIT.}}$	1,49
------	---	------

PE EM R\$ =	PV UNIT X QT NO PER.	887,13
-------------	----------------------	--------

MARGEM DE CONTRIB. UNIT.	245,83
--------------------------	--------

PONTO DE EQUILÍBRIO UNIT.	1,49
---------------------------	------

TESTE	VALOR	QT. PE
UNID.		1,49
PREÇO DE VENDA		887,13
CUSTO TOTAL		887,13
CV		521,25
CF	365,88	365,88
LUCRO		-

**Consultoria para Micro e Pequenas Empresas**

PREÇO DE VENDA/UNID.	463,57
CUSTOS + DESP. VAR. UNID.	210,13
CUSTOS + DESP. FIXAS/MÊS	365,88

PE =	$\frac{\text{CUSTOS+DESP. FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIB. UNIT.}}$	1,44
------	---	------

PE EM R\$ =	PV UNIT X QT NO PER.	669,24
-------------	----------------------	--------

MARGEM DE CONTRIB. UNIT.	253,44
--------------------------	--------

PONTO DE EQUILÍBRIO UNIT.	1,44
---------------------------	------

TESTE	VALOR	QT. PE
UNID.		1,44
PREÇO DE VENDA		669,24
CUSTO TOTAL		669,24
CV		303,36
CF	365,88	365,88
LUCRO		-

Tabela III: Fluxo de Caixa

Serviço:

Consultoria para Micro e Pequenas Empresas

ENTRADAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Saldo Anterior	0	57,60	115,20	172,79	230,39	287,99	345,59	403,18	460,78	518,38	575,98	633,57	3.801,44
FATURAMENTO	927,13	927,13	927,13	927,13	927,13	927,13	927,13	927,13	927,13	927,13	927,13	927,13	11.125,60
<b>SAÍDAS</b>													
<b>CUSTOS</b>													
Custos Fixos	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	1.088,72
Manutenção do Programa	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	37,20	446,40
ISS	46,36	46,36	46,36	46,36	46,36	46,36	46,36	46,36	46,36	46,36	46,36	46,36	556,28
Simplex Estadual	7,17	7,17	7,17	7,17	7,17	7,17	7,17	7,17	7,17	7,17	7,17	7,17	86,04
Custos Variáveis	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	2.520,00
Mão-de-Obra	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	2.520,00
<b>SUB-TOTAL (1)</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>247,20</b>	<b>3.608,72</b>
<b>DESPESAS</b>													
Despesas Fixas	621,03	621,03	621,03	621,03	621,03	621,03	621,03	621,03	621,03	621,03	621,03	761,19	7.592,47
Pro Labore	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	140,16	911,04
Funcionário	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	70,08	140,16	911,04
Aluguel	100,08	100,08	100,08	100,08	100,08	100,08	100,08	100,08	100,08	100,08	100,08	100,08	1.200,96
Telefone	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	144,00
Internet	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	44,00	528,00
Energia Elétrica	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	9,79	117,43
Papel	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	36,00
Cartucho para impressão	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00
Fita para Impressora	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	180,00
Formulário Contínuo	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00	240,00
Outros Materiais de Expedientes	152,00	152,00	152,00	152,00	152,00	152,00	152,00	152,00	152,00	152,00	152,00	152,00	1.824,00
Honorários Contador	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00
Despesas Variáveis	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	15,72
Água	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	1,31	15,72
<b>SUB-TOTAL (2)</b>	<b>622,34</b>	<b>622,34</b>	<b>622,34</b>	<b>622,34</b>	<b>622,34</b>	<b>622,34</b>	<b>622,34</b>	<b>622,34</b>	<b>622,34</b>	<b>622,34</b>	<b>622,34</b>	<b>762,50</b>	<b>7.608,19</b>
<b>TOTAL (1+2)</b>	<b>869,54</b>	<b>869,54</b>	<b>869,54</b>	<b>869,54</b>	<b>869,54</b>	<b>869,54</b>	<b>869,54</b>	<b>869,54</b>	<b>869,54</b>	<b>869,54</b>	<b>869,54</b>	<b>1.009,70</b>	<b>11.216,91</b>
<b>SALDO</b>	<b>57,60</b>	<b>115,20</b>	<b>172,79</b>	<b>230,39</b>	<b>287,99</b>	<b>345,59</b>	<b>403,18</b>	<b>460,78</b>	<b>518,38</b>	<b>575,98</b>	<b>633,57</b>	<b>551,01</b>	<b>3.710,13</b>





Tabela V: Fluxo de Caixa Projetado 2006 – 2011

IGP-DI	3,5281%		Projeção de Vendas			20%	
	ANOS	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Saldo Anterior			60.529,84	81.525,38	116.883,26	169.834,51	244.269,03
FATURAMENTO		68.913,29	82.695,94	99.235,13	119.082,16	142.898,59	171.478,31
ENTRADA DE CAIXA		55.089,95					
<b>SAÍDAS</b>							
<b>CUSTOS</b>							
Custos Fixos		6.107,66	2.310,75	2.392,27	2.476,67	2.564,05	2.654,52
Manutenção do Programa		2.232,00	2.310,75	2.392,27	2.476,67	2.564,05	2.654,52
ISS		3.445,66	4.134,80	4.961,76	5.954,11	7.144,93	8.573,92
Simplex Estadual		430,00	430,00	430,00	430,00	430,00	430,00
Custos Variáveis		19.324,80	20.006,60	20.712,45	21.443,21	22.199,74	22.982,97
Mão-de-Obra		19.324,80	20.006,60	20.712,45	21.443,21	22.199,74	22.982,97
<b>SUB-TOTAL (1)</b>		<b>25.432,46</b>	<b>22.317,35</b>	<b>23.104,72</b>	<b>23.919,88</b>	<b>24.763,80</b>	<b>25.637,49</b>
<b>DESPESAS</b>							
Despesas Fixas		37.962,36	39.301,71	40.688,31	42.123,83	43.610,00	45.148,61
Pro Labore		4.555,20	4.715,91	4.882,29	5.054,55	5.232,88	5.417,50
Funcionário		4.555,20	4.715,91	4.882,29	5.054,55	5.232,88	5.417,50
Aluguel		6.004,80	6.216,66	6.435,99	6.663,05	6.898,13	7.141,51
Telefone		720,00	745,40	771,70	798,93	827,11	856,30
Internet		2.640,00	2.733,14	2.829,57	2.929,40	3.032,75	3.139,75
Energia Elétrica		587,16	607,87	629,32	651,52	674,51	698,30
Papel		180,00	186,35	192,93	199,73	206,78	214,07
Cartucho para impressão		1.500,00	1.552,92	1.607,71	1.664,43	1.723,15	1.783,95
Fita para Impressora		900,00	931,75	964,63	998,66	1.033,89	1.070,37
Formulário Contínuo		1.200,00	1.242,34	1.286,17	1.331,55	1.378,52	1.427,16
Outros Materiais de Expedientes		9.120,00	9.441,76	9.774,88	10.119,75	10.476,78	10.846,41
Honorários Contador		6.000,00	6.211,69	6.430,84	6.657,73	6.892,62	7.135,80
Despesas Variáveis		78,58	81,35	84,22	87,19	90,27	93,45
Água		78,58	81,35	84,22	87,19	90,27	93,45
<b>SUB-TOTAL (2)</b>		<b>38.040,93</b>	<b>39.383,05</b>	<b>40.772,53</b>	<b>42.211,02</b>	<b>43.700,27</b>	<b>45.242,06</b>
<b>TOTAL (1+2)</b>		<b>63.473,40</b>	<b>61.700,40</b>	<b>63.877,25</b>	<b>66.130,90</b>	<b>68.464,07</b>	<b>70.879,55</b>
<b>SALDO</b>		<b>60.529,84</b>	<b>81.525,38</b>	<b>116.883,26</b>	<b>169.834,51</b>	<b>244.269,03</b>	<b>344.867,79</b>

Tabela VI: Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

ANOS	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>RECEITA BRUTA</b>	<b>68.913,29</b>	<b>82.695,94</b>	<b>99.235,13</b>	<b>119.082,16</b>	<b>142.898,59</b>	<b>171.478,31</b>
(-) Deduções	3.875,66	4.564,80	5.391,76	6.384,11	7.574,93	9.003,92
ISS	3.445,66	4.134,80	4.961,76	5.954,11	7.144,93	8.573,92
Simples Estadual	430,00	430,00	430,00	430,00	430,00	430,00
<b>RECEITA LÍQUIDA</b>	<b>65.037,62</b>	<b>78.131,15</b>	<b>93.843,37</b>	<b>112.698,05</b>	<b>135.323,66</b>	<b>162.474,39</b>
(-) CPV	21.556,80	22.317,35	23.104,72	23.919,88	24.763,80	25.637,49
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>43.480,82</b>	<b>55.813,80</b>	<b>70.738,65</b>	<b>88.778,17</b>	<b>110.559,86</b>	<b>136.836,90</b>
(-) Despesas	40.358,93	39.383,05	40.772,53	42.211,02	43.700,27	45.242,06
<b>Operacionais</b>	<b>18.020,36</b>	<b>16.256,35</b>	<b>16.829,89</b>	<b>17.423,67</b>	<b>18.038,39</b>	<b>18.674,80</b>
Pro Labore	4.555,20	4.715,91	4.882,29	5.054,55	5.232,88	5.417,50
Funcionário	4.555,20	4.715,91	4.882,29	5.054,55	5.232,88	5.417,50
Aluguel	6.004,80	6.216,66	6.435,99	6.663,05	6.898,13	7.141,51
Energia Elétrica	587,16	607,87	629,32	651,52	674,51	698,30
Depreciação	2.065,00	4.130,00	6.195,00	8.260,00	10.325,00	12.390,00
Amortização	253,00	506,00	759,00	1.012,00	1.265,00	1.518,00
<b>Administrativas</b>	<b>22.338,58</b>	<b>23.126,70</b>	<b>23.942,64</b>	<b>24.787,36</b>	<b>25.661,88</b>	<b>26.567,26</b>
Materiais de Escritório	3.780,00	3.913,36	4.051,43	4.194,37	4.342,35	4.495,55
Outros Materiais de Expedientes	9.120,00	9.441,76	9.774,88	10.119,75	10.476,78	10.846,41
Água	78,58	81,35	84,22	87,19	90,27	93,45
Telefone/Internet	3.360,00	3.478,54	3.601,27	3.728,33	3.859,87	3.996,05
Honorários Contábeis	6.000,00	6.211,69	6.430,84	6.657,73	6.892,62	7.135,80
<b>Lucro Operacional</b>	<b>3.121,89</b>	<b>16.430,75</b>	<b>29.966,12</b>	<b>46.567,15</b>	<b>66.859,59</b>	<b>91.594,84</b>
(+/-) Despesas Não Op.	0	0	0	0	0	0
<b>Lucro Antes do PIS/COFINS</b>	<b>3.121,89</b>	<b>16.430,75</b>	<b>29.966,12</b>	<b>46.567,15</b>	<b>66.859,59</b>	<b>91.594,84</b>
PIS	51,51	271,11	494,44	768,36	1.103,18	1.511,31
COFINS	238,82	1.256,95	2.292,41	3.562,39	5.114,76	7.007,01
<b>Lucro Antes do CSLL/IR</b>	<b>2.831,55</b>	<b>14.902,69</b>	<b>27.179,27</b>	<b>42.236,40</b>	<b>60.641,65</b>	<b>83.076,52</b>
CSLL	254,84	1.341,24	2.446,13	3.801,28	5.457,75	7.476,89
IR	424,73	2.235,40	4.076,89	6.335,46	9.096,25	12.461,48
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>2.151,98</b>	<b>11.326,04</b>	<b>20.656,25</b>	<b>32.099,66</b>	<b>46.087,65</b>	<b>63.138,16</b>

Figura V: Balanço Patrimonial do Período

ANOS	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>ATIVO</b>						
<b>CIRCULANTE</b>	<b>60.529,84</b>	<b>62.665,39</b>	<b>64.876,29</b>	<b>67.165,19</b>	<b>69.534,84</b>	<b>71.988,10</b>
<b>DISPONIBILIDADES</b>	<b>60.529,84</b>	<b>62.665,39</b>	<b>64.876,29</b>	<b>67.165,19</b>	<b>69.534,84</b>	<b>71.988,10</b>
Caixa	60.529,84	62.665,39	64.876,29	67.165,19	69.534,84	71.988,10
<b>REALIZÁVEL A L/P</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>IMOBILIZADO</b>	<b>9.885,00</b>	<b>10.233,75</b>	<b>10.594,81</b>	<b>10.968,61</b>	<b>11.355,59</b>	<b>11.756,23</b>
Móveis e Utensílios	1.270,00	1.314,81	1.361,19	1.409,22	1.458,94	1.510,41
Computadores e Perif.	2.400,00	2.484,67	2.572,34	2.663,09	2.757,05	2.854,32
Telefones	40,00	41,41	42,87	44,38	45,95	47,57
Impressoras	600,00	621,17	643,08	665,77	689,26	713,58
NoBreaks	700,00	724,70	750,26	776,73	804,14	832,51
Calculadoras	440,00	455,52	471,59	488,23	505,46	523,29
Ar Condicionado	1.500,00	1.552,92	1.607,71	1.664,43	1.723,15	1.783,95
Programa de Contabilidade	5.000,00	5.176,41	5.359,03	5.548,11	5.743,85	5.946,50
( - ) Depreciação Acumulada	(2.065,00)	(2.137,86)	(2.213,28)	(2.291,37)	(2.372,21)	(2.455,90)
<b>DIFERIDO</b>	<b>2.277,00</b>	<b>2.357,33</b>	<b>2.440,50</b>	<b>2.526,61</b>	<b>2.615,75</b>	<b>2.708,03</b>
Despesas c/ Abert.	500,00	517,64	535,90	554,81	574,38	594,65
Materiais de Exped.	200,00	207,06	214,36	221,92	229,75	237,86
Honorários Cont.	500,00	517,64	535,90	554,81	574,38	594,65
Aluguel de Imóvel	500,00	517,64	535,90	554,81	574,38	594,65
Internet	240,00	248,47	257,23	266,31	275,70	285,43
Linha Telefônica	240,00	248,47	257,23	266,31	275,70	285,43
Outras Desp. Gerais	350,00	362,35	375,13	388,37	402,07	416,25
( - ) Amortização Acumulada	(253,00)	(261,93)	(271,17)	(280,73)	(290,64)	(300,89)
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>72.691,84</b>	<b>75.256,48</b>	<b>77.911,60</b>	<b>80.660,40</b>	<b>83.506,18</b>	<b>86.452,36</b>
<b>PASSIVO</b>						
<b>CIRCULANTE</b>	<b>969,91</b>	<b>1.004,13</b>	<b>1.039,55</b>	<b>1.076,23</b>	<b>1.114,20</b>	<b>1.153,51</b>
PIS/COFINS A RECOLHER	290,34	300,58	311,18	322,16	333,53	345,30
CSLL A RECOLHER	254,84	263,83	273,14	282,78	292,75	303,08
IR A RECOLHER	424,73	439,72	455,23	471,29	487,92	505,13
<b>EXIGÍVEL A L/P</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>17.151,98</b>	<b>17.757,12</b>	<b>18.383,61</b>	<b>19.032,20</b>	<b>19.703,68</b>	<b>20.398,84</b>
<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>15.000,00</b>	<b>15.529,22</b>	<b>16.077,10</b>	<b>16.644,32</b>	<b>17.231,55</b>	<b>17.839,49</b>
<b>CAPITAL SUBSCRITO</b>	<b>15.000,00</b>	<b>15.529,22</b>	<b>16.077,10</b>	<b>16.644,32</b>	<b>17.231,55</b>	<b>17.839,49</b>
Michel Carvalho	7.500,00	7.764,61	8.038,55	8.322,16	8.615,77	8.919,75
Rosenildo Cunha	7.500,00	7.764,61	8.038,55	8.322,16	8.615,77	8.919,75
<b>RESERVAS</b>	<b>215,20</b>	<b>222,79</b>	<b>230,65</b>	<b>238,79</b>	<b>247,21</b>	<b>255,93</b>
Reserva Legal	215,20	222,79	230,65	238,79	247,21	255,93
<b>LUCRO/PREJUÍZOS ACUM.</b>	<b>2.151,98</b>	<b>2.227,91</b>	<b>2.306,51</b>	<b>2.387,88</b>	<b>2.472,13</b>	<b>2.559,35</b>
Lucro Acum.	2.151,98	2.227,91	2.306,51	2.387,88	2.472,13	2.559,35
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>18.121,89</b>	<b>18.761,25</b>	<b>19.423,16</b>	<b>20.108,43</b>	<b>20.817,88</b>	<b>21.552,35</b>



Itens	
1	Mão-de
2	Mão-de
3	Mão-de

Figura VI: Valor Presente Líquido

Ano	Investimentos	Entradas de Caixa	Saída de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno	Payback	Dias
0	20.000,00	-	-	(20.000,00)	-100%	(1,00)	
2006		R\$ 68.913,29	R\$ 63.473,40	R\$ 5.439,89	27%	3,68	0
2007		R\$ 82.695,94	R\$ 61.700,40	R\$ 26.435,43	132%	0,76	272
2008		R\$ 99.235,13	R\$ 63.877,25	R\$ 61.793,31	309%	0,32	117
2009		R\$ 119.082,16	R\$ 66.130,90	R\$ 114.744,57	574%	0,17	63
2010		R\$ 142.898,59	R\$ 68.464,07	R\$ 189.179,09	946%	0,11	38
2011		R\$ 171.478,31	R\$ 70.879,55	R\$ 289.777,84	1449%	0,07	25

QUADRO DEMONSTRATIVO		
VPL = Valor Presente Líquido	<b>VPL =</b>	R\$ 556.141,78
Fn = Fluxo de caixa		
i = Taxa de Retorno Desejada		
n = Projeto em anos		
IN = Investimento Inicial	<b>TIR =</b>	135%