



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**Natássia Fonseca Oliveira
Noemi Vianna Rodrigues**

**APRESENTAÇÃO DO BUSINESS PLAN:
MASTERCRED – FACTORING E FOMENTO MERCATIL Ltda.**

**Belém
2008**

Natássia Fonseca Oliveira
Matrícula n° 04117001001

Noemi Vianna Rodrigues
Matrícula n° 04117003701

APRESENTAÇÃO DO BUSINESS PLAN: **MASTERCRED – FACTORING E FOMENTO
MERCATIL Ltda.**

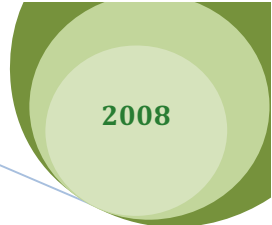
Projeto de Pesquisa apresentado como requisito para conclusão da disciplina Administração financeira e orçamento empresarial, integrante do Curso Ciências Contábeis – UFPA.

Professor Orientador: Heber Lavor Moreira.

Belém
2008

SUMÁRIO

Introdução	05
1- Prospecto Elucidativo.....	06
1.1- Sumário executivo.....	06
1.1.1 – Objetivos	06
1.1.2 – Missão	07
1.1.3 – Chaves para o sucesso	07
2– Análise da Empresa	07
2.1– Oportunidades Estratégicas.....	07
2.2- Pontecialidades da empresa	08
2.3- Estratégias do negócio	09
2.4- Benefícios esperados	10
2.5- Pontos fortes e fracos	11
3– Descrição da Empresa	11
3.1- Dados Históricos	11
4 – Produtos e Serviços	12
4.1- Produtos	12
4.2– Clientes	13
4.3- Posição Tecnológica	13
5 –Plano Operacional	13
5.1- Recursos Necessários	14
5.2- Necessidade de capital de giro	14
5.3 – Recursos operacionais.....	14
5.4- Indicadores de desempenho financeiro	14
5.5- Integração na cadeia produtiva	16
5.6 – Análise de custo	16



6 – Análise de Mercado	16
6.1– Mercados	16
6.2- Base de competição	17
6.3- Fatores-chaves para o sucesso	17
7 – Plano Financeiro	18
8 – Anexos	34
- Demonstrativo do site do SINFAC Pará, contendo informações sobre a regulamentação e operação das atividades de FACTORING no Pará.	
- Modelo de contrato para contratação de FACTORING	
- Folheto contendo a programação científica do IX Congresso Brasileiro de Fomento Mercantil.	
- Código de ética- ANFAC	
- Folder da empresa: AGA Factoring, que visitamos.	

INTRODUÇÃO

Factoring é uma atividade comercial, consubstanciada em normas do direito vigente no Brasil e no mundo inteiro.

É a prestação continuada e cumulativa de assessoria mercadológica e creditícia, de seleção de riscos, de gestão de crédito, de acompanhamento de contas a receber de outros serviços, conjugada com a aquisição de créditos de empresas resultantes de suas vendas mercantis ou de prestação de serviços, realizadas a prazo.

Esta definição foi aprovada na convenção diplomática de Ottawa-maio/88 da qual o Brasil foi uma das 53 nações signatárias, conforme consta no art.28 da Lei 8981/95, ratificado pela resolução 2144/95, do Conselho Monetário Nacional.

A partir do século XVII a palavra "Factoring", tornou-se mundialmente conhecida, porém não possui tradução exata na língua portuguesa.

São agentes do Factoring: Casa de Factoring, empresa Cedente – vendedora e Cessionária – empresa comprador

1 - PROSPECTO ELUCIDATIVO

1.1 - SUMÁRIO EXECUTIVO:

1.1.1 - Objetivos:

Os principais objetivos que a **MASTERCRED** deseja alcançar, são os seguintes:

- Ser referência no Ramo de Fomento Mercantil para empresas e investidores do cenário Regional, Brasileiro e Mundial;
- Fomentar o mercado, oferecendo recursos para o crescimento das empresas, através da prestação contínua de serviços, com responsabilidade e parceria;
- Congregar um número expressivo de parceiros, empresas-clientes e beneficiários do sistema inovador em se tratando de gestão de empreendimentos, apresentado pela **MASTERCRED**;
- Manter bom relacionamento com instituições financeiras e empresas-clientes, mantendo assim expressivo o índice de referência e satisfação sobre os serviços integrantes do nosso portfólio.
- Realizar as ações, constantes nesse Business Plan, para desta forma, garantir o alcance das metas e resultados aqui elencados;
- Ter um retorno do capital investido neste empreendimento, pelo menos até o 3º ano de funcionamento;
- A Gestão de fatores essenciais à continuidade e progressão dos índices de crescimentos nos empreendimentos, e deste modo manter em franca expansão os índices de liquidez e retorno do investimento;
- Consolidar-se como modelo de gestão empresarial, e assessoria financeira às empresas clientes;

1.1.2 - Missão:

A **MASTERCRED** tem como principal missão: atuar de forma diária e gradativa nos processos de gestão das empresas-clientes, garantindo total assessoria, na gestão destes empreendimentos para que os resultados sejam os melhores e o reflexo de tal progresso traga à **MASTERCRED** a visibilidade e a consolidação como parceiro de sucesso aos empreendedores à ela atrelados.

1.1.3 - Chaves para o Sucesso:

Os principais fatores chaves para que haja o sucesso da **MASTERCRED** são:

- Nortear as ações da **MASTERCRED** neste business plan;
- Estimular sempre a motivação de nossa equipe e parceiros;
- Associar o serviço de Factoring e Fomento mercantil à assessoria empresarial e prestação de serviços terceirizados;
- O diferencial competitivo de poder atuar de forma ampla e efetiva no dia-a-dia das empresas parceiras, garantindo-lhes total assessoria em gestão empresarial, financeira e fomento mercantil;
- Permitir aos gestores das empresas-clientes, informações e condições favoráveis para a tomada de decisão, e avaliações de risco para o negócio;
- Criar e auxiliar na implementação do business plan das empresas parceiras;

2. ANÁLISE ESTRATÉGICA:

2.1– OPORTUNIDADE ESTRATÉGICA

A **MASTERCRED** - Consultoria e Fomento Mercantil, tem como meta: prestar assessoria financeira à um segmento do mercado que é composto por clientes pessoa jurídica(empresas de pequeno e médio porte).

À empresa de FACTORING é proibido, por lei, fazer captação de dinheiro no mercado e emprestar dinheiro. Quem capta dinheiro e empresta dinheiro é BANCO, que depende da autorização do Banco Central para funcionar.

O serviço de Factoring permite às empresas, que necessitam tornar solúveis os seus Ativos a curto prazo ou garantir o controle de seus bens, direitos e obrigações. Com vistas manter o nível de produtividade no ramo comercial que já atuam. O Ramos de Factoring vem concorrendo para melhorar a liquidez do sistema econômico e portanto, inibir a desintermediação financeira.

A **MASTERCRED** pode atuar também na compra de matéria-prima, facilita a organização da Contabilidade, e atua também em operações para o mercado de exportação, no controle do fluxo de caixa, no acompanhamento do contas a receber e a pagar, na definição do orçamento de custos, na busca por novos clientes, na melhoria do padrão de seus produtos e na expansão das vendas, assegurando mais competitividade.

Visando aumentar a probabilidade de sucesso nos negócios, a **MASTERCRED** apresenta seu Business Plan. Onde indica dispor de um planejamento adequado onde as oportunidades para que se transformem em um diferencial competitivo à empresa. Que tende se estender às Empresas-clientes.

2.2- POTENCIALIDADES DA EMPRESA

A estrutura organizacional da **MASTERCRED** - Consultoria e Fomento Mercantil, foi criteriosamente moldada para suprir demandas financeiras e de gestão de empreendimentos de pequeno e médio porte, do cenário Paraense, Nacional e Internacional.

E à gestão de fatores essenciais à continuidade e progressão dos índices de crescimentos nos empreendimentos das empresas clientes.

A **MASTERCRED** - Consultoria e Fomento Mercantil possui vinculação junto à **Associação Nacional das Sociedades de Fomento Mercantil - ANFAC**, que organiza e orienta as atividades do segmento e representa as empresas associadas judicial e extrajudicialmente. Também atua como Corte de Arbitragem, em caso de controvérsia entre suas associadas, e zela pelo cumprimento das normas éticas de auto-regulamentação pelas empresas de factoring. Com a consolidação do segmento que hoje movimenta em torno de

R\$ 50 bilhões por ano, a entidade luta pela aprovação de legislação que consolide o balizamento legal do fomento mercantil no Brasil.

Como entidade de ponta, patrocinou a primeira operação montada pelo BankBoston com Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDCs) no valor de R\$ 10 milhões, em dezembro de 2005. Esse movimento estabelece novos horizontes e amplia as possibilidades de crescimento do segmento no Brasil.

A ANFAC indica aos seus associados a média nacional do percentual aplicado Às atividades do setor:

Fator 23/06/2008	
Fonte: www.anfac.com.br	
Fator ANFAC	4,04%
Média Alta	4,10%
Média Baixa	4,02%

2.3- ESTRATÉGIAS DE NEGÓCIO

Na **MASTERCRED** - Consultoria e Fomento Mercantil, temos como estratégia do negocio, disponibilizar aos clientes um qualificado quadro funcional que possa assessorar os processos e empreendimentos realizados pelo cliente que efetivamente estão ligados ao processo decisório e conseqüentemente aos resultados por ela esperados.

Levando-se em consideração que o Agente de Fomento Mercantil tem de ser o parceiro de suas empresas-clientes com elas mantendo estreito, e até diário, contato.

Para isso, nossa estrutura organizacional se constitui de núcleos específicos, com profissionais polivalentes e preparados para dar ampla assistência às suas empresas-clientes, possibilitando-lhes alcançar o equilíbrio financeiro e permitir uma expansão segura dos seus negócios garantindo-lhes assim subsídios reais para que se “firmem” no mercado.

Para o atendimento da **MASTERCRED** dispõe das seguintes formas: quer seja em nossa sede, situada à Av. Braz de Aguiar, 4005 - Nazaré, Belém-Pará, ou “in loco”, por meio de visitas às empresas, ou de forma on-line através do acesso ao nosso site.

2.4- BENEFÍCIOS ESPERADOS

Mediante a contratação da **MASTERCRED** - Consultoria e Fomento Mercantil, as Micro e Pequenas Empresas podem se beneficiar com a redução de custos operacionais, aumento de liquidez, elevação do grau de alavancagem e diminuição dos custos financeiros, tais como:

- Pagamento à vista, de vendas realizadas a prazo, pelo empresário;
- Garantia de pagamento de créditos comerciais;
- Ampliação do capital de giro das empresas;
- Redução do endividamento das empresas, proveniente de clientes inadimplentes;
- Acesso às fontes legais de recursos, com disponibilidade imediata de dinheiro, amenizando as restrições impostas às empresas de pequeno e médio porte, que dependem de burocráticos empréstimos junto aos Bancos;
- Acesso seguro às exportações - pagamento à vista, no ato do embarque- entrada no crédito rating de clientes situados em outros países;
- Acesso ao Export-import - Comércio internacional, entre duas empresas de Factoring, sendo uma situada no país importador e a outra, no país exportador, integrando uma cadeia internacional;
- Capitalização da empresa;
- Aprimoramento de estruturas financeiras (simplificação contábil e redução de custos fixos), nas vendas a prazo, eliminando esforços de cobrança de crédito duvidoso;
- Reorganização interna dos setores administrativos e contábil, com redução de custos internos;
- Maior confiança de expansão nas vendas das empresas;
- Otimização da capacidade gerencial do empresário em termos de compras e vendas;

- Abertura de novos mercados - segurança para o desenvolvimento de negócios, possibilitando maior liberdade ao empresário, para se dedicar a sua atividade produtiva;
- Maior estabilidade empresarial - o Factoring assume riscos de impontualidade do comprador, ou de insolvência da empresa com títulos a vender, entre outros.

2.5- PONTOS FORTES E FRACOS NA EMPRESA

Identificamos como Pontos Fortes o fato de que o FACTORING é uma atividade mercantil rigorosamente legal amparado nas normas do direito vigente no País. E as empresas de factoring associadas ao sistema Anfac/Febrfac são sociedades mercantis legalmente constituídas e registradas nas Juntas Comerciais, que: seguem as normas e procedimentos sistematizados no nosso Código de Ética, Disciplina e Arbitragem; investem em equipamentos e recursos humanos, que celebram o Contrato de Fomento Mercantil com uma clientela, hoje composta de quase 80.000 pequenas e médias empresas, das quais 88% do setor produtivo; contabilizam todas as suas operações, com um giro mensal de mais de R\$2,5 bilhão, cuja cobrança é efetuada por Bancos; pagam seus impostos com regularidade, que geram incontáveis riquezas e novos postos de trabalho, que concorrem para melhorar a liquidez do sistema econômico e portanto, inibem a desintermediação financeira.

Identificamos como Pontos fracos que: a transação do FACTORING é mercantil (pro soluto). É uma compra definitiva em que a empresa de FACTORING assume riscos de insolvência.

Constatada, porém, a fraude na formação do crédito, ela tem todo o direito de agir contra a sua empresa-cliente. A transação "pro solvendo" inscreve-se no direito financeiro bancário.

3.DESCRICÃO DA EMPRESA:

3.1- DADOS HISTÓRICOS

A **MASTERCRED** - Consultoria e Fomento Mercantil, é uma empresa do ramo de Operações de Fomento Mercantil – Factoring e Assessoria Financeira. Instituída com Razão Social: RODRIGUES & OLIVEIRA LTDA, sob o CNPJ: 2.423.584/0001-53, Insc.Estadual 12.6.005438-9 e Insc.Municipal: 5528964.

Situada à Av. Braz de Aguiar, 4005 – Nazaré, Belém-Pará, CEP. 66.000-000.

Referência em Importação e Exportação em Operações de Fomento Mercantil e Assessoria Financeira.

Fazem parte de composição societária da **MASTERCRED**, as sócias Natássia de Oliveira Fonseca e Noemi Vianna Rodrigues que se comprometeram a compor o capital social com R\$200.000,00(duzentos mil reais), cada uma.

4. PRODUTOS E SERVIÇOS

4.1- PRODUTOS

A **MASTERCRED** - Consultoria e Fomento Mercantil, tem em seu portfólio os seguintes serviços:

01- COMPRA DE CRÉDITOS DE CLIENTES - CONVENCIONAL

02- COBRANÇA SIMPLES - MATURITY

03- CONSULTORIA FINANCEIRA : ASSESORIA DE CRÉDITO E DEMAIS SERVIÇOS DE NATUREZA FINANCEIRA (TRUSTEE)

04- CONTAS A PAGAR - MATURITY

05 - CREDIT RATING (ANÁLISE DE CRÉDITO)

06- FACTORING ON-LINE

07- EXPORTAÇÃO

08- FACTORING DE MATÉRIA-PRIMA

09- CONSULTORIA EMPRESARIAL

10- TREINAMENTOS EMPRESARIAIS

4.2- CLIENTES

Nossa missão é garantir total assessoria financeira às Empresas-clientes, para que seus indicadores financeiros estejam sempre positivos e seus empreendimentos se consolidem, com menos riscos à "saúde" da empresa e a manutenção de seus compromissos com terceiros e com **MASTERCRED**.

4.3- POSIÇÃO TECNOLÓGICA

Dispomos atualmente de diversos tecnológicos de ponta, e um confortável espaço físico, em nossa Sede, recursos esses que, aliados ao alto nível de nosso quadro funcional corroboram para que as empresas-clientes da **MASTERCRED** estejam sempre bem assessoradas.

Inovamos também, quando disponibilizamos serviço on-line de atendimento aos análise (pré cadastro) de clientes e inclusive de internet banking.

Temos 01 veículos de passeio, que serão utilizados no dia-a-dia para facilitar visitas e outros deslocamentos.

5 - PLANO OPERACIONAL:

5.1- RECURSOS NECESSÁRIOS

Os recursos necessários para o bom desenvolvimento deste empreendimento foram elencados por meio do levantamento detalhado de necessidades essenciais à sua constituição, que possibilitou quantificar em termos monetários o capital a ser incorporado para sua abertura, bem como à manutenção operacional da empresa. Para que a mesma possa oferecer de forma qualificada seus serviços há um público específico, um público classe A. Mesmo porque, a **MASTERCRED** entende que o sucesso e continuidade dos negócios das empresas clientes trará para a **MASTERCRED** um retorno positivo.

Onde seus riscos devem ser minimamente calculados e seus lucros sejam criteriosamente aplicados.

5.2- NECESSIDADES DE CAPITAL DE GIRO

MASTERCRED - Consultoria e Fomento Mercantil, se diferencia do sistema bancário, dentro de seus novos e modernos conceitos, por ser uma atividade de fomento comercial, desenvolvida por empresas independentes e autônomas, caracterizadas pela aquisição de ativos (contas a receber) de Empresas-clientes, mediante um preço à vista, sem riscos de inadimplimento, ao cedente, dos créditos transferidos, sem direito de regresso, com a empresa cedente.

5.3 – RECURSOS OPERACIONAIS

A **MASTERCRED** investiu em um parque tecnológico que possibilitará o funcionamento dos diversos setores operacionais responsáveis pelo desenvolvimento dos serviços que colocamos à disposição das empresas-clientes, o que inclui novos equipamentos, salas para reunião climatizadas e um auditório com capacidade para 40 pessoas. Onde serão realizados treinamentos e seminários, ministrados pela nossa equipe de consultores.

Temos 01 veículos de passeio, que serão utilizados no dia-a-dia para facilitar visitas e outros deslocamentos.

Inovamos também, quando disponibilizamos serviço on-line de atendimento aos clientes e inclusive de internet banking.

5.4- INDICADORES DE DESEMPENHO FINANCEIRO

Analisaremos o desempenho financeiro por números índices, onde acompanharemos e relacionaremos as partes com o todo a evolução dos coeficientes no decorrer de uma série histórica.

ANÁLISE DE ÍNDICES DE DESEMPENHO

Índices de Liquidez	Fórmula	2008	Índice	2009	Índice	2010	Índice
Avalia a capacidade financeira da empresa, p/ atender compromissos de pgtos. c/ terceiros. Quanto maior, melhor será.							
LIQUIDEZ IMEDIATA	Disponibilidades	541.544,42	24,64	688.069,13	45,87	868.006,61	24,64
	Passivo Circulante	21.977,67		15.000,00		15.000,00	
LIQUIDEZ SECA	Ativo Circulante Estoques	241.544,42	10,99	201.060,37	13,40	153.486,83	10,99
	Passivo Circulante	21.977,67		15.000,00		15.000,00	
LIQUIDEZ CORRENTE	Ativo Circulante	541.544,42	24,64	688.069,13	45,87	688.069,13	24,64
	Passivo Circulante	21.977,67		15.000,00		15.000,00	
LIQUIDEZ GERAL	Ativo Circulante + RLP	2.526.349,00	2,14	3.755.578,00	3,98	4.151.756,00	2,14
	Passivo Circulante + ELP	1.179.329,00		943.728,00		1.225.060,00	
Índices de Endividamento	Fórmula	2008	Índice	2009	Índice	2010	Índice
Avalia o montante dos recursos de terceiros que está sendo usado. Quanto menor melhor, pois maior endividamento implica em maior possibilidade de não conseguir honrar suas obrigações com terceiros.							
PARTICIPAÇÃO DE CAPITAL DE TERCEIROS	Passivo Exigível	105.484,05	20%	97.573,54	14%	89.794,22	20%
	Patrimônio Líquido	528.199,49		678.849,05		855.802,53	
COMPOSIÇÃO DO ENDIVIDAMENTO:	Passivo Circulante	21.977,67	21%	15.000,00	15%	15.000,00	17%
	Passivo Exigível	105.484,05		97.573,54		89.794,22	
IMOBILIZAÇÃO DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	Ativo Permanente	114.116,79	22%	103.353,47	15%	92.590,14	22%
	Patrimônio Líquido	528.199,49		678.849,05		855.802,53	
IMOBILIZAÇÃO DOS RECURSOS NÃO CORRENTES	Ativo Permanente	114.116,79	18%	103.353,47	13%	92.590,14	18%
	Patrimônio Líq + PELP	633.683,54		776.422,59		945.596,75	

5.5- INTEGRAÇÃO NA CADEIA PRODUTIVA

Nos diversos setores que a **MASTERCRED** atua possui bom relacionamento com Bancos Nacionais e Internacionais.

5.6- ANÁLISE DE CUSTOS

Aplicaremos técnicas de Controle e Custeio Compatíveis para maximizar a capacidade produtiva objetivando reduzir ociosidade e desperdícios operacionais.

Considerando a importância de ter os preços compatíveis com o mercado, além de aprender a calcular os custos reais da sua atividade, fazer a gestão estratégica da empresa e trabalhar na identificação de novas oportunidades de mercado e, conseqüentemente, aumentar a lucratividade.

6- ANÁLISE DE MERCADO:

6.1- MERCADOS

Por meio da análise de mercado, obteremos um estudo dos comportamentos da oferta e da procura por bens e serviços, que levam à formação dos preços.

Geralmente, nos mercados onde há várias empresas oferecendo produtos semelhantes, o preço tenderá a ser menor do que seria se não houvesse competidores.

No ramo de Fomento Mercantil, suas atividades são desenvolvidas por empresas independentes e autônomas.

Elencamos como fatores de influência indireta: as metas mercadológicas (crescimento, penetração, imagem); a situação macroeconômica (recessão, excesso de oferta, excesso de demanda etc.); a estrutura de custos da empresa entre outros.

Elencamos nossa previsão de faturamento de acordo com a sazonalidade, onde utilizamos dados mercadológicos que definem os meses como:

- meses de alta, para as relações comerciais: MAI / JUN/ OUT/ DEZ.
- meses de média, para as relações comerciais: ABR / AGO/ SET/ NOV.

- meses de baixa, para as relações comerciais: JAN / FEV/ MAR/ JUL.

Observamos que planejar ações dentro Business Plan, pautadas de forma sazonal, traria a diferencial de aproximar-nos da realidade mercadológica atualmente vivida.

6.2- BASE DE COMPETIÇÃO

No mercado Paraense, temos 16 concorrentes para uma média de 5.400 Empresas- clientes já listadas no SINFAC Pará.

Com estimativa de ampliação em 02 anos para 7.200.(fonte: SINFAC /Pará).

Demonstrativo de competitividade com

ATRIBUTOS	COMPETIDOR A	COMPETIDOR B	MASTERCRED	COMPETIDOR D
Qualidade de atendimento	Ruim	razoável	excelente	Boa
Preço	Baixo	Baixo, tendendo a entrar p/ a média	Compatível com o mercado	Compatível com o mercado
Localização	Péssimas instalações	Sem infra-estrutura,	Fácil acesso, em bairro comercial	Bem localizada e estruturada
Equipe	Pouca experiência	Mal remunerada	Com experiência e capacitação compatível	Com experiência e qualificação
tecnologia	Quase nulo	Em expansão	Excelente	Boa, e em expansão

6.3- FATORES-CHAVES PARA O SUCESSO

Com a **MASTERCRED**, procuramos associar um mix de serviços que pretendem garantir às empresas clientes a gestão de fatores intimamente ligados ao crescimento da produção e à sua perpetuação no mercado.

À medida em que damos assistência financeira e no processo de gestão dos indicadores financeiros que se mal administrados poderão comprometer a aceitação de seus produtos/serviços no mercado e conseqüentemente a longevidade do negócio no mundo dos negócios.

7- PLANO FINANCEIRO

Os investimentos iniciais feitos pela **MASTERCRED** contam em nosso planos de investimentos discriminados abaixo:

Mastercred - Consultoria e fomento mercantil

LISTA DE NECESSIDADES

Custos Fixos				
Material de expediente	Qtd	Descrição	Valor Unitário	Total
Papel A4	04	rs	11,00	44,00
Fita adesiva	03	und.	0,50	1,50
Caixa Arquivo Plástica	3	unid.	3,00	9,00
Caneta	01	cx	11,00	11,00
Grampeador	05	und.	8,00	40,00
Furador de papel	05	und.	7,90	39,50
Carimbo Automático	05	und.	12,00	60,00
Clips	03	cx	1,90	5,70
grampo para grampeador	03	cx	2,10	6,30
Corretivo líquido	02	und.	1,20	2,40
Toner	01	unid.	70,00	70,00
cartucho preto/colorido	02	unid.	25,00	50,00
Agenda	02	und.	17,00	34,00
Bloco de Nota fiscal	1	und.	45,00	45,00
	-		R\$ 215,60	R\$ 418,40
Publicidade e Propaganda	Qtd	Descrição	Valor Unitário	Total

Castilho publicidade	01		650,00	650,00
Manutenção do site	01		300,00	300,00
	-		R\$ 950,00	R\$ 950,00
Custos operacionais	Qtd	Descrição	Valor Unitário	Total
Energia elétrica	01	serv.	180,00	180,00
Telefone(voip)	01	serv.	300,00	300,00
Internet	01	serv.	70,00	70,00
Água e esgoto	01	serv.	90,00	90,00
			R\$ 640,00	R\$ 640,00
TOTAL				R\$ 2.008,40
Custos Variáveis				
Salários Operacional	Qtd	Descrição	Valor Unitário	Total
Consultor de factoring	02	und.	610,00	1.220,00
Telecbradoras	01	und.	415,00	415,00
Auxiliar administrativo	01	und.	450,00	450,00
Palestrante - Modulo I	01	und.	600,00	600,00
Palestrante - Modulo II	01	und.	900,00	900,00
	06		R\$ 3.930,00	R\$ 3.585,00
Custos operacionais	Qtd	Descrição	Valor Unitário	Total
Software	01	serv.	450,00	450,00
SERASA	01	serv.	120,00	120,00
Combustível e lubrificantes	01	serv.	500,00	500,00
	-		R\$ 1.070,00	R\$ 1.070,00
TOTAL				R\$ 4.655,00
Despesas				
Salários Administração	Qtd	Descrição	Valor Unitário	Total
Recepcionista	01	und.	415,00	415,00
Estagiários	01	und.	300,00	300,00
	02		R\$ 3.930,00	R\$ 715,00
Pró-labore	Qtd	Descrição	Valor Unitário	Total
Noemi Vianna	01	und.	1.500,00	1.500,00
Natássia Fonseca	01	und.	1.500,00	1.500,00
	2		R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Contratos	Qtd	Descrição	Valor Unitário	Total
Escritório de Contabilidade	01	serv.	700,00	700,00
	-		R\$ 700,00	R\$ 700,00
TOTAL				R\$ 4.415,00

Despesas Diversas				
Material de limpeza	Qty	Descrição	Valor Unitário	Total
Água sanitária	02	und.	1,30	2,60
Alcool	02	und.	1,50	3,00
Papel higiênico	04	pct	3,87	15,48
Papel toalha	02	pct	3,50	7,00
Sabonete líquido	01	unid.	5,50	5,50
Sabão em barra	02	unid.	0,50	1,00
Bom Ar	02	und.	4,75	9,50
Desinfetante	02	unid	2,30	4,60
Sapólio	02	und.	1,80	3,60
Saco de lixo pq	06	pct	0,80	4,80
	-		R\$ 25,82	R\$ 57,08
Outros materias	Qty	Descrição	Valor Unitário	Total
Copo descartável	5	pct	2,34	11,70
Água mineral	4	garrações	4,50	18,00
	-		R\$ 6,84	R\$ 29,70
TOTAL				R\$ 86,78

TOTAL DOS CUSTOS E DESPESAS	R\$ 11.165,18
------------------------------------	----------------------

AQUISIÇÃO DE BENS PATRIMONIAIS				
Móveis e Utensílios	Qty	Descrição	Valor Unitário	Total
Mesa	6	und.	102,00	612,00
Datashow	1	und.	1.990,00	1.990,00
Armários para arquivos	2	und.	145,00	290,00
mesa de reuniões	1	und.	280,00	280,00
Cofre digital	1	und.	460,00	460,00
Bebedouro	01	und.	350,00	350,00
sofá	2	und.	380,00	760,00
Central de Ar	02	und.	1.500,00	3.000,00
Bancada p/recepção	1	und.	400,00	400,00
Cadeiras c/ braço p/ auditório	50	unid.	38,00	1.900,00
Cadeiras p/ escritório	15	und.	45,00	675,00
Lixeira	10	und.	10,00	100,00
Calculadora de mesa	10	und.	12,00	120,00
Aparelho telefonico	5	und.	38,00	190,00
Parcelado em 18 vezes s/juros	-		R\$ 5.645,00	R\$ 11.127,00

Computadores e perifericos	Qty	Descricao	Valor Unitário	Total
computador	4	und.	1.540,00	6.160,00
lep top	2	und.	1.800,00	3.600,00
red-fone	1	und.	46,00	46,00
Impressora a laser	1	unid.	970,00	970,00
Impressora multifuncional/fax	1	unid.	310,00	310,00
Parcelado em 18 vezes s/juros			R\$ 4.666,00	R\$ 9.806,00
Sistemas Aplicativos	Qty	Descricao	Valor Unitário	Total
Site	1		R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Parcelado 3 meses			R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
Veículos	Qty	Descricao	Valor Unitário	Total
Fiat Uno 2pts	1		R\$ 15.000,00	15.000,00
Financiado em 60 meses	-		R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Sede	Qty	Descricao	Valor Unitário	Total
Prédio	1		R\$ 80.000,00	R\$ 80.000,00
Financiado em 80 meses	-		R\$ 80.000,00	R\$ 80.000,00
Despesas Pré-operacionais	Qty	Descricao	Valor Unitário	Total
Despesas com Regularização	1	und.	450,00	450,00
Honorários - Contador	1	und.	600,00	600,00
Reparos no Prédio	1	obra	6.397,11	6.397,11
	-		R\$ 7.447,11	R\$ 7.447,11
TOTAL DE INVESTIMENTOS				R\$ 123.380,11
TOTAL GERAL				R\$ 134.545,29

De acordo com investimentos feitas pelas sócias e com o capital ingerido por ambas constitui-se o Balanço de abertura da **MASTERCRED** - Consultoria e Fomento Mercantil, tendo grande parte do capital social aplicado no estoque (numerário em trânsito) para manter a empresa com um bom capital de giro.

Mastercred - Consultoria e fomento mercantil

BALANÇO DE ABERTURA EM 01/01/2008

ATIVO	R\$ 517.433,00	PASSIVO	R\$ 517.433,00
CIRCULANTE	R\$ 392.552,89	CIRCULANTE	R\$ 30.455,33
DISPONIVEL	R\$ 392.552,89	OBRIGAÇÕES A CURTO PRAZO	R\$ 30.455,33
Caixa	R\$ 2.552,89	Contas à pagar	R\$ 30.455,33
Banco	R\$ 190.000,00		
Estoques- Numerário em trânsito	R\$ 200.000,00		
PERMANENTE	R\$ 124.880,11	EXIGIVEL A LONGO PRAZO	R\$ 86.977,67
IMOBILIZADO	R\$ 117.433,00	Contas à pagar	R\$ 86.977,67
Móveis e utensílios	R\$ 11.127,00		
Prédio	R\$ 80.000,00		
Veículos	R\$ 15.000,00	PATRIMONIO LIQUIDO	R\$ 400.000,00
Computadores e periféricos	R\$ 9.806,00	CAPITAL SOCIAL	R\$ 400.000,00
Sistemas Aplicativos	R\$ 1.500,00	Capital Subscrito- Noemi Viana	R\$ 200.000,00
DIFERIDO	R\$ 7.447,11	Capital Subscrito- Natássia Fonseca	R\$ 200.000,00
Gastos de implantação e pré-operacionais	R\$ 7.447,11		

Para analisarmos a formação de preço de um produto ou serviço, sabemos o quanto é importante conhecermos o tipo de mercado onde a empresa atua, ou seja, se existe concorrência pura, domínio total de mercado, número reduzido de concorrentes etc.

De acordo com o Quadro Estrutural de Custos, podemos o valor de cada serviço prestado, conforme discriminados abaixo:

RATEIO DOS CUSTOS FIXOS POR PRODUTO (OPERACIONAL)

CUSTOS DIVERSOS - OPERACIONAL			PRODUTOS										TOTAL	
ITENS	CUSTO	Nº PROD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
Publicidade e Propaganda	950,00	10	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	95,00	950,00
Energia Elétrica	180,00	10	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	180,00
Internet	70,00	10	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00	70,00
Água	90,00	10	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	90,00
TOTAIS	1290,00		129,00	129,00	129,00	129,00	129,00	129,00	129,00	129,00	129,00	129,00	129,00	1290,00

PRODUTOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
CONSUMO POR ATIVIDADE	8	8	2	3	2	1	1	1,5	2	0,5	29
RATEIO (%)	17%	17%	10%	17%	3%	3%	3%	10%	10%	10%	100%
Material Expediente	418,40	71,13	71,13	41,84	71,13	12,55	12,55	14,43	41,84	41,84	420,28
TOTAL CUSTOS FIXOS	418,40	72,13	73,13	44,84	75,13	17,55	18,55	21,43	49,84	50,84	420,28

PRODUTOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	TOTAL
HS UTILIZADAS DIARIAMENTE	8	8	2	3	1	1	1	1,5	2	0,5	28
RATEIO (%)	29%	29%	7%	11%	4%	4%	4%	5%	7%	2%	100%
Telefone	300,00	85,71	85,71	21,43	32,14	10,71	10,71	10,71	16,07	21,43	300,00
TOTAL CUSTOS FIXOS	1590,00	286,84	287,84	195,27	236,27	157,27	158,27	161,14	194,91	201,27	2010,28

RATEIO POR PRODUTO DOS CUSTOS VARIÁVEIS

CUSTOS C/ PESSOAL			PRODUTOS										TOTAL
FUNCIONARIOS/QUANT	CUSTO	Nº PROD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Operadores de factoring	1220,00	6	203,33	203,33	-	203,33	-	203,33	203,33	203,33	-	-	1220,00
Telecobradoras	415,00	2	207,50	207,50	-	-	-	-	-	-	-	-	415,00
Auxiliar administrativo	450,00	6	-	-	75,00	75,00	75,00	75,00	-	-	75,00	75,00	450,00
Palestrantes	1500,00	1	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1500,00	1500,00
TOTAIS (19)	2085,00		410,83	410,83	75,00	278,33	75,00	278,33	203,33	203,33	75,00	1575,00	3585,00

CUSTOS OPERACIONAL DIVERSOS			PRODUTOS										TOTAL
ITENS	CUSTO	Nº PROD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Software	450,00	10	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	45,00	450,00
Serasa	120,00	4	30,00	30,00	30,00	-	-	30,00	-	-	-	-	120,00
Combustível e lubrificantes	500,00	10	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	500,00
TOTAIS	1070,00		125,00	125,00	125,00	95,00	95,00	125,00	95,00	95,00	95,00	95,00	1070,00

TOTAL DO C. VARIÁVEL	3155,00		535,83	535,83	200,00	373,33	170,00	403,33	298,33	298,33	170,00	1670,00	4655,00
-----------------------------	----------------	--	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	----------------	----------------

RATEIO POR PRODUTO DAS DESPESAS

			PRODUTOS										TOTAL
ITENS	CUSTO	Nº PROD	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Salários Administração	715,00	10	71,50	71,50	71,50	71,50	71,50	71,50	71,50	71,50	71,50	71,50	715,00
Pró-Labore	3000,00	10	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3000,00
Contratos	700,00	10	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	70,00	700,00
TOTAIS (19)	4415,00		441,50	441,50	441,50	441,50	441,50	441,50	441,50	441,50	441,50	441,50	4415,00

CUSTOS VARIÁVEIS	4655,00
Salários Operacional	3585,00
Software	450,00
Serasa	120,00
Combustíveis e Lubrificantes	500,00

DESPESAS	4415,00
Salários Administração	715,00
Pró-Labore	3000,00
Contratos	700,00

CUSTOS FIXOS	2008,40
Material de Expediente	418,40
Publicidade e Propaganda	950,00
Energia Elétrica	180,00
telefone	300,00
Internet	70,00
Água	90,00

FOLHA DO PRODUTO

01- COMPRA DE CRÉDITOS DE CLIENTES - CONVENCIONAL

CUSTOS FIXOS	286,84
CUSTOS VARIÁVEIS	535,83
DESPESAS	441,50
CUSTO PROD. 01	1264,18

02- COBRANÇA SIMPLES - MATURITY

CUSTOS FIXOS	287,84
CUSTOS VARIÁVEIS	535,83
DESPESAS	441,50
CUSTO PROD. 01	1265,18

03- CONSULTORIA FINANCEIRA : ASSESSORIA DE CRÉDITO E DEMAIS SERVIÇOS DE NATUREZA FINANCEIRA (TRUSTEE)

CUSTOS FIXOS	195,27
CUSTOS VARIÁVEIS	200,00
DESPESAS	441,50
CUSTO PROD. 01	836,77

04- CONTAS A PAGAR - TRUSTEE

CUSTOS FIXOS	236,27
CUSTOS VARIÁVEIS	373,33
DESPESAS	441,50
CUSTO PROD. 01	1051,10

05 - CREDIT RATING (ANÁLISE DE CRÉDITO)

CUSTOS FIXOS	157,27
CUSTOS VARIÁVEIS	170,00
DESPESAS	441,50
CUSTO PROD. 01	768,77

06- FACTORING ON-LINE

CUSTOS FIXOS	158,27
CUSTOS VARIABLES	403,33
DESPESAS	441,50
CUSTO PROD. 01	1003,10

07- EXPORTAÇÃO

CUSTOS FIXOS	161,14
CUSTOS VARIABLES	298,33
DESPESAS	441,50
CUSTO PROD. 01	900,98

08- FACTORING DE MATÉRIA-PRIMA

CUSTOS FIXOS	194,91
CUSTOS VARIABLES	298,33
DESPESAS	441,50
CUSTO PROD. 01	934,74

09- CONSULTORIA EMPRESARIAL

CUSTOS FIXOS	201,27
CUSTOS VARIABLES	170,00
DESPESAS	441,50
CUSTO PROD. 01	812,77

10- TREINAMENTOS EMPRESARIAIS

CUSTOS FIXOS	186,20
CUSTOS VARIAVEIS	1670,00
DESPESAS	441,50
CUSTO PROD. 01	2297,70

Tributação feita pelo Lucro Real

ISS - 5%

01- COMPRA DE CRÉDITOS DE CLIENTES - CONVENCIONAL

CUSTO PRODUTO	1264,18			
PREÇO DE VENDA	3,00% vencimento em 20 dias	Impostos	ISS	5,00%
	3,50% vencimento em 30 dias	retidos na	PIS	1,65%
	4,00% vencimento em 45 dias	fonte	COFINS	7,60%
	4,50% vencimento em 60 dias		CSLL	9,00%
	5,00% venc. acima de 60 dias		IRPJ	1,50%
				24,75%
			IOF=	0,0041% a.d

O preço de venda é um percentual, pré-estipulado pelo ANFAC (Associação nacional de factoring) e a tributação incidirá sobre o diferencial entre o valor títulos adquiridos e o valor pago, somado ao Ad valorem (taxa administrativa).

SIMULAÇÃO DE VENDA

FORMA DE PGTO	%	% AD VALOREM	VALOR DOS TIT. ADQUIR.	VALOR BRUTO	IMPOSTOS RET. NA FONTE	IMPOSTOS IOF	VALOR RECEBIDO
20	3,00%	2,00%	20.000,00	1.000,00	R\$ 247,50	0,82	R\$ 751,68
30	3,50%	2,00%	20.000,00	1.100,00	R\$ 272,25	1,35	R\$ 826,40
45	4,00%	2,00%	20.000,00	1.200,00	R\$ 297,00	2,21	R\$ 900,79
60	4,50%	2,00%	20.000,00	1.300,00	R\$ 321,75	3,20	R\$ 975,05
(+) de 60	5,00%	2,00%	20.000,00	1.400,00	R\$ 346,50	4,31	R\$ 1.049,20

02- COBRANÇA SIMPLES - MATURITY

CUSTO PRODUTO	1265,18
IMPOSTOS	5%
M. DE LUCRO DESEJADA	50%
PREÇO DE VENDA	R\$ 6,00

O preço do serviço será de R\$ 6,00 por título. As tarifas bancárias, inclusive manutenção dos títulos, serão pagas pelo contratante.

SIMULAÇÃO DE VENDA

TÍTULOS	350	MARGEM DE LUCRO:	58%
(x) VALOR POR TÍTULO	6,00	1.265,18	100%
(=) PREÇO DO SERVIÇO	2.100,00	1.995,00	158%
(-) IMPOSTOS	5%		
(=) LUCRO BRUTO	1.995,00		

03- CONSULTORIA FINANCEIRA : ASSESSORIA DE CRÉDITO E DEMAIS SERVIÇOS DE NATUREZA FINANCEIRA - TRUSTEE

CUSTO PRODUTO	836,77	220h - 20% (tempo ocioso) =	176
HORAS / MÊS	176		
VALOR POR HORA	4,75		
IMPOSTOS	5%		
M. DE LUCRO DESEJADA	200%		
PREÇO DE VENDA/HORA	14,50	x 8h = R\$ 113,20/DIA	

O preço da prestação de serviço de consultoria financeira será feito em função das horas utilizadas para a execução deste serviço.

SIMULAÇÃO DE VENDA

		MARGEM DE LUCRO:	73%
Nº DE HORAS UTILIZADAS	100	836,77	100%
VALOR POR HORA	14,50	1.450,08	173%
(=) PREÇO DO SERVIÇO	1450,08		

04- CONTAS A PAGAR - TRUSTEE

CUSTO PRODUTO	1051,10
IMPOSTOS	5%
MARGEM DE LUCRO DESEJADA	50%

CRITÉRIOS P/ O CÁLCULO DO PREÇO DO SERVIÇO

Para empresas enquadradas com Micro - empresa (ME) será cobrado o valor de 1 salário mínimo - R\$ 415,00
 Para empresas enquadradas com de pequeno porte (EPP) será cobrado o valor de 1,5 salário min - R\$ 622,50

SIMULAÇÃO DE VENDA		MARGEM DE LUCRO:		176%
04 EMPRESAS ME	1660	3 semanas	1.051,10	100%
02 EMPRESAS EPP	1245		2.905,00	276%
(=) PREÇO DO SERVIÇO	2905,00			

05 - CREDIT RATING (ANÁLISE DE CRÉDITO)

CUSTO PRODUTO	R\$ 768,77
IMPOSTOS	5%
MARGEM DE LUCRO DESEJADA	50%
PREÇO DE VENDA	15,00

O serviço Crédit Rating ou análise de crédito será cobrado o valor de R\$ 15,00 por análise.

SIMULAÇÃO DE VENDA		MARGEM DE LUCRO:		46%
Nº DE ANÁLISES NO MÊS	75		768,77	100%
%	R\$ 15,00		1.125,00	146%
(=) PREÇO DO SERVIÇO	1.125,00			

06- FACTORING ON-LINE

CUSTO PRODUTO	1003,10
IMPOSTOS	5%
MARGEM DE LUCRO	50%
PREÇO DO SERVIÇO	R\$ 207,50

1/2 salário mínimo

Através do site da Mastercred o cliente poderá fazer o seu pré-cadastro, descontar cheques e duplicatas, com agilidade e segurança, basta acessar o site e preencher e enviar o borderô e após aprovação o dinheiro é transferido para a conta do cliente. E para os clientes já conveniados em outros serviços terão a facilidade de acompanhar o desempenho de sua empresa através de relatórios de inadiplência e contas a receber, gráficos, etc.

07- EXPORTAÇÃO

CUSTO PRODUTO	R\$ 900,98
IMPOSTOS	5%
MARGEM DE LUCRO DESEJADA	100%
PREÇO DE VENDA	5,0%

O preço do serviço será o de 5% do valor da operação.

SIMULAÇÃO DE VENDA		MARGEM DE LUCRO:		177%
VALOR DA OPERAÇÃO	R\$ 50.000,00		900,98	100%
%	5,0%		2.500,00	277%
(=) PREÇO DO SERVIÇO	2.500,00			

08- FACTORING DE MATÉRIA-PRIMA

CUSTO PRODUTO	R\$ 934,74	Impostos retidos na fonte	ISS	5,00%
MARGEM DE LUCRO DESEJADA	100%		PIS	1,65%
			COFINS	7,60%
			CSLL	9,00%
			IRPJ	<u>1,50%</u>
				24,75%
SIMULAÇÃO DE VENDA			IOF=	0,0041% a.d

FORMA DE PGTO	%	% AD VALOREM	VALOR DA MAT.-PRIMA	VALOR RECEBIDO	VALOR BRUTO	IMPOSTOS RET.NA FONTE	IMPOSTOS IOF	VALOR RECEBIDO
20	3,00%	2,00%	25.000,00	26.250,00	1.250,00	R\$ 309,38	1,03	R\$ 939,60
30	3,50%	2,00%	25.000,00	26.375,00	1.375,00	R\$ 340,31	1,69	R\$ 1.033,00
45	4,00%	2,00%	25.000,00	26.500,00	1.500,00	R\$ 371,25	2,77	R\$ 1.125,98
60	4,50%	2,00%	25.000,00	26.625,00	1.625,00	R\$ 402,19	4,00	R\$ 1.218,82
(+) de 60	5,00%	2,00%	25.000,00	26.750,00	1.750,00	R\$ 433,13	5,38	R\$ 1.311,49

MARGEM DE LUCRO:	34%
20 DIAS	
934,74	100%
1.250,00	134%

09- CONSULTORIA EMPRESARIAL

CUSTO PRODUTO	812,77	220h - 20% (tempo ocioso) =	176,00
HORAS / MÊS	176,00		
VALOR POR HORA	4,62		
IMPOSTOS	5%		
M. DE LUCRO DESEJADA	250%		
PREÇO DE VENDA/HORA	16,39	x 8h = R\$ 139,52/DIA	

O preço da prestação de serviço de consultoria empresarial será feito em função das horas utilizadas para a execução deste serviço.

SIMULAÇÃO DE VENDA		MARGEM DE LUCRO:	166%
Nº DE HORAS UTILIZADAS	132 ➔ 3 semanas	812,77 ➔	100%
VALOR POR HORA	16,39	2.164,00 ➔	266%
(=) PREÇO DO SERVIÇO	2164,00		

10- TREINAMENTOS EMPRESARIAIS**MODULO I - Rotinas Administrativas (20 h)**

CUSTO DO PRODUTO		2297,70
IMPOSTOS	5%	114,88
MARGEM DE LUCRO	50%	1148,85
TOTAL		3561,43
CAPACIDADE AUDITÓRIO 50 PESSOAS		50
VALOR P/ PESSOA		71,23

Módulo II - Gestão Empresarial às empresas-clientes e ao público externo (25 h)

CUSTO DO PRODUTO		2297,70
IMPOSTOS	5%	114,88
MARGEM DE LUCRO	75%	1723,27
TOTAL		4135,85
CAPACIDADE AUDITÓRIO 50 PESSOAS		50
VALOR P/ PESSOA		82,72

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

PRODUTO 1 Compra de créditos de clientes	
PREÇO DE VENDA	20.000,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	535,83
(=) M. CONTRIBUIÇÃO	19.464,17

PRODUTO 2 Cobrança Simples	
PREÇO DE VENDA	2.100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	535,83
(=) M. CONTRIBUIÇÃO	1.564,17

PRODUTO 3 Consultoria Financeira	
PREÇO DE VENDA	1.450,08
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	200,00
(=) M. CONTRIBUIÇÃO	1.250,08

PRODUTO 4 Contas à pagar	
PREÇO DE VENDA	2.905,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	200,00
(=) M. CONTRIBUIÇÃO	2.705,00

PRODUTO 5 Credit Rating (Análise de crédito)	
PREÇO DE VENDA	1.125,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	170,00
(=) M. CONTRIBUIÇÃO	955,00

PRODUTO 6 Factoring on-line	
PREÇO DE VENDA	1.125,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	403,33
(=) M. CONTRIBUIÇÃO	721,67

PRODUTO 7 Exportação	
PREÇO DE VENDA	2.500,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	170,00
(=) M. CONTRIBUIÇÃO	2.330,00

PRODUTO 8 Factoring de matéria-prima	
PREÇO DE VENDA	1.250,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	298,33
(=) M. CONTRIBUIÇÃO	951,67

PRODUTO 9 Consultoria Empresarial	
PREÇO DE VENDA	2.164,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	170,00
(=) M. CONTRIBUIÇÃO	1.994,00

PRODUTO 10 Treinamentos	
PREÇO DE VENDA	7.697,29
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	1.670,00
(=) M. CONTRIBUIÇÃO	6.027,29

PONTO DE EQUILIBRIO

$$\text{PE em unid} = \frac{\text{Custos} + \text{Despesas Fixas}}{\text{Preço de Venda unitário}}$$

TESTANDO P E : PV - CV = CF + CT

	CUSTOS	DESPESAS FIXAS	PREÇO DE VENDA/UNID	PONTO DE EQUILIBRIO	UNIDADE
PRODUTO 1	822,68	441,50	5%	25.283,51	R\$ em títulos
PRODUTO 2	823,68	441,50	6,00	211	títulos p/ cobrar
PRODUTO 3	395,27	441,50	14,50	57,70	Horas
PRODUTO 4	609,60	441,50	415,00	3	empresas ME
PRODUTO 5	327,27	441,50	15,00	51	nº de análises
PRODUTO 6	561,60	441,50	207,50	5	nº de empresas
PRODUTO 7	459,48	441,50	5%	18019,50	Valor da operação
PRODUTO 8	493,24	441,50	5,0%	18694,90	Valor da mat.-prima adquirida
PRODUTO 9	371,27	441,50	16,39	49,58	Horas
PRODUTO 10	1.856,20	441,50	71,23	32	pessoas

FLUXO DE CAIXA(EM ANEXO)

INDICADORES DE AVALIAÇÃO DO NEGÓCIO

Anos	Investimento	Entrada de Caixa	Saída de Caixa	Saldo do Período	Fluxo de Caixa Acumulado	Saldo a Recuperar	Taxa de Retorno ao Ano	Payback em Anos	Dias
0	517.433,00			(517.433,00)	(517.433,00)	(517.433,00)			
1		390.722,18	241.730,65	148.991,53	148.991,53	(368.441,47)	29%	3,47	1250
2		437.608,85	250.600,09	187.008,76	336.000,29	(181.432,71)	65%	1,54	554
3		490.121,91	262.610,88	227.511,02	563.511,31	46.078,31	109%	0,92	331
4		548.936,54	283.403,56	265.532,98	829.044,29	311.611,29	160%	0,62	225
5		614.808,92	306.180,21	308.628,71	1.137.673,00	620.240,00	220%	0,45	164

VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

$$\text{VPL} = \frac{\text{FN}}{(1+i)^N - \text{INVESTIMENTO}}$$

TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)

$$\frac{\text{FN}}{I} = \frac{\text{FLUXO DE CAIXA}}{\text{TAXA DE RETORNO DESEJADA}}$$

VPL	R\$ 373.368,58
TIR	29%

Testando TIR

TIR	29%
INVESTIMENTO	R\$ 517.433,00
VPL P/ TIR	R\$ 517.433,00
VPL P/ TIR	R\$ 0,00

REFERÊNCIAS

DORNELAS, J.C.A. Capacitação dos Gerentes de Incubadoras na Elaboração e Utilização do Plano de Negócios como uma Estratégia para se Disseminar seu Conceito junto às Empresas Incubadas. /submetido ao IX Seminário Nacional de Parques Tecnológicos e Incubadoras de Empresas, Porto Alegre-RS, set. 1999a/.

CARLOS, José Assis Dornelas; **Empreendedorismo transformando idéias em negócios**. 2ª Edição. Rio de Janeiro. Editora Campus, 2005.

SIMÕES, César Salim; HOCHMAN, Nelson; CECÍLIA, Andréa Ramal e ANA, Silvina Ramal; **Construindo Planos de Negócios. Todos os passos necessários para planejar e desenvolver negócios de sucesso**. 3ª Edição revista atualizada. Rio de Janeiro. Editora Campus, 2005;

PONTE JÚNIOR, Osmar de Sá (Org.). *Mudanças no Mundo do Trabalho: Cooperativismo e Autogestão*. Fortaleza: INTECOOP - CE/UFC, 2000.

Sites de apoio

<http://www.peritocontador.com.br>

<http://www.anfac.com.br>

http://www.sinfac-pa.com.br/op_factorin.asp

<http://www.agafactoring.com.br>

Base Legal IOF (Imposto sobre operações financeiras),.

Decreto 4494 de 3 de dezembro de 2002.

Cap. I, Art. 3º, § 4º, inciso II; Cap. II, Art. 5º, inciso II, Cap. III art. 7º, inciso II
<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/Decretos/2002/Dec4494.htm>

Base legal IGPM

http://www1.caixa.gov.br/gov/gov_comercial/estadual/investimentos/fundos_investimento/indices_economicos/index.asp

Leis e decretos

- Convenção de Genebra (Decreto 57663/66).
- Lei 5474/68 – Duplicatas.
- Banco Central do Brasil, Circular 1359/88, Circular 2715/96,

- Constituição Federal , Artigo 5º, incisos II e XIII , Artigo 170 .
- Secretaria da Receita Federal , Ato Declaratório 51/94.
- Lei 8981/95, Artigo 28, 1º , alínea “c” – 4.
- Conselho Monetário Nacional , Resolução 2144/95.
- Lei 9249/95, Artigo 15.
- Lei 9430/96, Artigo 58 .
- Lei 9532/97, Artigo 58.
- COAF , Resolução nº 2, de 13.04.1999.
- Arts 594 do Código Civil - Prestação de Serviços, Arts 481, 482, 487 e 491 do Código Civil
- Compra e Venda.
- Cessão de Créditos (Arts 286 ao 298 do Código Civil)
- Vícios Redibitórios (Arts 441 ao 446 do Código Civil)
- Evicção (Arts 447 ao 457 do CódCivil)
- Solidariedade Passiva (Arts 264 ao 265 do Código Civil)

Anexos:

- Demonstrativo do site do SINFAC Pará, contendo informações sobre a regulamentação e operação das atividades de FACTORING no Pará.
- Modelo de contrato para contratação de FACTORING
- Folheto contendo a programação científica do IX Congresso Brasileiro de Fomento Mercantil.
- Código de ética- ANFAC
- Folder da empresa: AGA Factoring, que visitamos.
- Balizamento legal das empresas de Factoring no Pará

ANEXOS

Balizamento Legal do Factoring no Brasil

Convenção de Genebra (Decreto 57663/66)

Duplicatas (Lei 5474/68)

Circular 1359/88, do Banco Central do Brasil

Artigo 5º, incisos II e XIII da Constituição Federal

Artigo 170 da Constituição Federal

Ato Declaratório 51/94, da Secretaria da Receita Federal

Artigo 28, 1º, alínea “c” – 4 da Lei 8981/95

Resolução 2144/95, do Conselho Monetário Nacional

Artigo 15 da Lei 9249/95

Artigo 58 da Lei 9430/96

Circular 2715/96, do Banco Central do Brasil

Artigo 58 da Lei 9532/97

Resolução nº 2, do COAF, de 13.04.1999

Decreto 4494/02

Prestação de Serviços (Arts 594 do Código Civil)

Compra e Venda (Arts 481, 482, 487 e 491 do Código Civil)

Cessão de Créditos (Arts 286 ao 298 do Código Civil)

Vícios Redibitórios (Arts 441 ao 446 do Código Civil)

Evicção (Arts 447 ao 457 do Código Civil)

Solidariedade Passiva (Arts 264 ao 265 do Código Civil)

REGIME TRIBUTÁRIO DAS EMPRESAS DE FOMENTO MERCANTIL

De acordo com a lei nº. 9430/96, as empresas de fomento mercantil estão obrigadas a apurar o resultado líquido do exercício pelo regime do Regime de Lucro Real.

IMPOSTOS DEVEM SER PAGOS PELA EMPRESA DE FOMENTO

No plano federal, devem ser pagos os seguintes impostos: PIS, Cofins, IR e CSSLL. No plano estadual, não há imposto. No municipal, ISS incidente sobre a prestação de serviços.

CONTRIBUIÇÃO SINDICAL PATRONAL

É obrigatório e está regulamentada pelo artigo 578 e os subsequentes da CLT.

O RECOLHIMENTO DA CONTRIBUIÇÃO SINDICAL PATRONAL

O pagamento deve ser feito em favor do sindicato da categoria, o Sinfac. O pagamento a outro sindicato obrigará a empresa a novo recolhimento. A contribuição pode ser paga sem multa e juros até o dia 31 de janeiro diretamente na Caixa Econômica Federal, lotéricas e bancos credenciados. Após o vencimento, incidirá multa, que pode chegar a 30%, e juros moratórios. Para facilitar o trabalho das filiadas, a **ANFAC** emite anualmente e envia a guia para pagamento à empresa. Mais informações você pode obter no item Contribuição Sindical Patronal.