

# **Plano de Negócio**

## **CURSOS PROFISSIONALIZANTES GOMES E DUARTE**



**Nestor Hidson Gomes de Sousa 0101004111**

**Raimundo Samuel Marques Duarte 0101003511**

## SUMÁRIO EXECUTIVO

<b>1 PLANO DE NEGÓCIOS</b> .....	4
1.1 DADOS DA EMPRESA .....	4
1.2 DADOS DOS DIRIGENTES .....	4
1.3 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO .....	5
1.4 FONTE DE RECEITA.....	5
1.5 NECESSIDADE DE MERCADO A SER ATENDIDA .....	5
1.6 VISÃO .....	5
1.7 MISSÃO.....	6
1.8 ANÁLISE .....	6
<b>1.8.1 Ambiente Externo: Oportunidade e Ameaças</b> .....	6
1.8.1.1 Oportunidade.....	6
1.8.1.2 Ameaças .....	6
<b>1.8.2 Ambiente Interno: Pontos Fortes e Pontos Fracos</b> .....	6
1.8.2.1 Pontos Fortes .....	6
1.8.2.2 Pontos Fracos .....	7
1.9 INFRA-ESTRUTURA .....	7
<b>1.9.1 Recursos Físicos</b> .....	7
<b>1.9.2 Recursos Humanos</b> .....	8
<b>1.9.3 BALANÇO PATRIMONIAL DE ABERTURA</b> .....	8
1.10 CRONOGRAMA DE ATIVIDADE DO EMPREENDIMENTO.....	9
<b>2 OS SERVIÇOS</b> .....	10
2.1 DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS .....	10
<b>2.1.1 Descrição</b> .....	10
<b>2.1.2 Aplicação</b> .....	10
2.2 RECURSOS UTILIZADOS .....	10
2.3 QUALIDADE DO SERVIÇO .....	10
2.4 CRONOGRAMA DE ATIVIDADE DO SERVIÇO.....	10
<b>3 O MERCADO</b> .....	11
3.1 OPORTUNIDADES.....	11
3.2 AMEAÇAS .....	11
3.3 IDENTIFICAÇÃO DO PÚBLICO ALVO .....	12
<b>3.3.1 Descrição e Justificação dos Segmentos de Mercado</b> .....	12
3.4 TENDÊNCIA DE MERCADO .....	12
3.5 PARTICIPAÇÃO PRETENDIDA NO MERCADO.....	12
<b>3.5.1 Projeção para o Público Alvo</b> .....	12
3.6 CONCORRÊNCIA .....	13
<b>3.6.1 Quantidade de Concorrentes</b> .....	13
3.6.1.1 Principais Concorrentes .....	13
<b>3.6.2 Análise dos Principais Concorrentes</b> .....	13
3.6.2.1 Microlins .....	13
3.6.2.1.1 Pontos Fortes .....	13
3.6.2.1.2 Pontos Fracos.....	13
3.6.2.2 Jinkings.....	14
3.6.2.2.1 Pontos Fortes.....	14
3.6.2.2.2 Pontos Fracos.....	14

3.7 DIFERENCIAL COMPETITIVO.....	14
3.8 METAS ESPECÍFICAS.....	14
<b>4 O MARKETING.....</b>	<b>15</b>
4.1 POLÍTICA DE PREÇOS .....	15
<b>4.1.1 Quadro de Comparação de Preços .....</b>	<b>15</b>
4.2 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO .....	15
4.3 RELACIONAMENTO COM O CLIENTE .....	15
<b>5 FINANÇAS .....</b>	<b>16</b>
5.1 FONTES DE FINANCIAMENTO E EQUILÍBRIO FINANCEIRO.....	16
5.2 DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS .....	16
<b>5.2.1 Quadro Estrutural de Custos .....</b>	<b>16</b>
<b>5.2.2 Folha do Produto.....</b>	<b>17</b>
<b>5.2.3 Demonstração do Preço de venda .....</b>	<b>20</b>
<b>5.2.4 Margem de Contribuição .....</b>	<b>22</b>
<b>5.2.5 Cálculo do Ponto de Equilíbrio.....</b>	<b>23</b>
<b>5.2.6 Fluxo de Caixa.....</b>	<b>26</b>
<b>5.2.7 Valor Presente Líquido ( VPL).....</b>	<b>31</b>
<b>5.2.8 Demonstração do Resultado do Exercício.....</b>	<b>33</b>
<b>5.2.9 Balanço Patrimonial.....</b>	<b>34</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>35</b>

## 1 PLANO DE NEGÓCIOS

Segundo Fernando Dolabela, “O Plano de Negócios pode ser conceituado como uma linguagem para descrever de forma completa o que é ou pretende ser uma empresa”.

Esse tipo de Plano é capaz de fornecer todas as informações sobre a empresa àqueles mais interessados no negócio, como distribuidor, fornecedor, sócio potencial, investidor etc.

A seguir, será detalhadamente apresentado o Plano de Negócio da Empresa “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte”.

### 1.1 DADOS DA EMPRESA

Nome: Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte

Endereço: Av. João Paulo III nº 1880

Endereço eletrônico: [www.profissionais@hotmail.com.br](http://www.profissionais@hotmail.com.br)

E-mail: [profissionais@hotmail.com](mailto:profissionais@hotmail.com)

Responsáveis: Nestor Hidson Gomes de Sousa e Raimundo Samuel Marques Duarte

Telefones: 8116-1373; 8845-6578

E-mail: [nestorhidson@hotmail.com](mailto:nestorhidson@hotmail.com)

E-mail: [samuelcap@hotmail.com](mailto:samuelcap@hotmail.com)

### 1.2 DADOS DOS DIRIGENTES

Nome: Nestor Hidson Gomes de Sousa.

Profissão: Diretor e elaborador do Plano de Negócio.

Telefone: 8116-1373

E-mail: [nestorhidson@hotmail.com](mailto:nestorhidson@hotmail.com)

Nome: Raimundo Samuel Marques Duarte

Profissão: Diretor e elaborador do Plano de Negócio.

Telefone: 8845-6578

E-mail: [samuelcap@hotmail.com](mailto:samuelcap@hotmail.com)

## 1 DEFINIÇÃO DO NEGÓCIO

Agência profissionalizante que tem por objetivo fornecer cursos qualificados para pessoas que almejam uma carreira de sucesso, encaminhamento de jovens e adultos para o mercado de trabalho. Nossa agência disponibiliza de uma ampla área de funcionamento e de profissionais qualificados.

### 1.3 FONTE DE RECEITA

Prestadora de serviço que recebe pela qualificação de pessoas, por meio de fornecimento de cursos profissionalizantes.

### 1.4 NECESSIDADE DE MERCADO A SER ATENDIDA

A busca de profissionais qualificados é constante no novo cenário do mercado atual, por isso oferecemos oportunidades para pessoas que procuram por qualificação e soluções para empresas exigentes, disponibilizando de cursos qualificados para aqueles que almejam um lugar nesse mercado competitivo e visando atender as necessidades de mão-de-obra qualificada, visto que o mercado sempre terá espaços para aqueles que desenvolverem seus serviços com qualidade.

### 1.5 VISÃO

Ser a maior e melhor agência empregadora e profissionalizante, ajudar o país a diminuir o desemprego, qualificando sua mão-de-obra, e profissionalizar um número satisfatório de pessoas.

## 1.6 MISSÃO

Temos como missão reduzir a taxa de mão-de-obra desqualificada no país, empregando um número considerável de pessoas, contribuir para o crescimento econômico e fornecendo profissionais competentes ao mercado.

## 1.7 ANÁLISE

### 1.7.1 Ambiente externo: oportunidades e ameaças

#### 1.8.1.1 Oportunidades

- Com o crescimento populacional, há uma maior procura por emprego e qualificação.
- Com o mercado cada vez mais exigente, as empresas necessitam de funcionários competentes.
- Mão-de-obra qualificada contribui para o crescimento econômico.

#### 1.8.1.2 Ameaças

- O crescimento tecnológico desemprega a maioria de nossos profissionais.
- O mercado não absorve toda a mão-de-obra disponibilizada.
- O crescimento populacional é inversamente proporcional ao crescimento econômico.

### 1.8.2 Ambiente interno: pontos fortes e pontos fracos

#### 1.8.2.1 Pontos fortes

- Um bom acompanhamento e conhecimento da exigência do mercado.
- Oferecimento de cursos profissionalizantes atualizados e diversificados.

- Vínculos com empresas de grande porte.

#### 1.8.2.2 Pontos fracos

- Pouco tempo de atuação no mercado.
- Pouca variedade de cursos oferecidos.

### 1.9 INFRA-ESTRUTURA

As respectivas tabelas abaixo representam a estrutura física e a de recursos humanos da empresa Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte.

#### 1.9.1 Recursos Físicos

O quadro abaixo representa as necessidades físicas iniciais para o funcionamento da empresa “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte”. Nele é apresentada uma lista de tudo que fará parte da composição da empresa, assim como suas respectivas quantidades e valores.

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
<b>Necessidade de Capital de Giro</b>			<b>R\$ 78.431,40</b>
<b>Instalação Física</b>			<b>R\$ 150.000,00</b>
Construção do Prédio	1	R\$ 140.000,00	R\$ 140.000,00
Instalações Elétricas	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Pinturas	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
<b>Equipamentos Permanentes</b>			<b>R\$ 272.412,00</b>
Computadores	62	R\$ 3.200,00	R\$ 198.400,00
Impressoras	62	R\$ 300,00	R\$ 18.600,00
Ar Condicionado 7500 BTUS	10	R\$ 650,00	R\$ 6.500,00
Internet	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
Instalação de rede para Computadores	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Datashow	3	R\$ 2.500,00	R\$ 7.500,00
Rack para Computadores	62	R\$ 180,00	R\$ 11.160,00
Cadeira para sala de Aula	300	R\$ 20,00	R\$ 6.000,00
Cadeiras para Laboratório	61	R\$ 70,00	R\$ 4.270,00
Cadeira para Escritório	6	R\$ 82,00	R\$ 492,00
Mesas para Escritório	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
Mesas para Professores	6	R\$ 154,00	R\$ 924,00
Quadro Magnético	6	R\$ 280,00	R\$ 1.680,00
Apagador	6	R\$ 4,50	R\$ 27,00
Lixeiras	6	R\$ 1,50	R\$ 9,00
Veículo para uso da Empresa	1	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00

### 1.9.2 Recursos Humanos

Este quadro, por sua vez, demonstra todos os recursos humanos que serão exigidos para o funcionamento da empresa. Tais recursos envolvem o corpo de funcionários que o empreendimento necessita para iniciar suas atividades. No caso da “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte”, foi elencado o corpo docente disponibilizado a ministrar as aulas dos cursos de informática, enfermagem, gestão administrativa, secretariado, marketing e técnico de vendas, além de funcionários secundários, como secretária e auxiliar de serviços gerais, todos indicados pelas quantidades e valores respectivos.

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
<b>RECURSOS HUMANOS</b>			<b>R\$ 12.700,00</b>
Professores de Informática	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Professores de Enfermagem	2	R\$ 650,00	R\$ 1.300,00
Professores de Gestão Administrativa	4	R\$ 1.100,00	R\$ 4.400,00
Professores de Secretariado	3	R\$ 800,00	R\$ 2.400,00
Professores de Marketing	3	R\$ 600,00	R\$ 1.800,00
Instrutor de Vendas	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
Secretária	1	R\$ 550,00	R\$ 550,00
Auxiliar de Serviços Gerais	1	R\$ 350,00	R\$ 350,00

### 1.9.3 Balanço Patrimonial de Abertura

As listas de necessidades físicas e de recursos humanos são o primeiro passo para originar uma demonstração contábil. A partir delas, é possível criar-se um balanço de abertura, no qual será demonstrado todas as contas patrimoniais da empresa.

O Balanço Patrimonial de Abertura da referida empresa é composto apenas das contas das quais ela disponibiliza, ou seja, nesse primeiro demonstrativo, conta-se apenas com parte do ativo (Ativo Circulante, Ativo Permanente e Ativo Deferido) e, do outro lado, conta-se somente com o grupo Patrimônio Líquido, constando apenas o Capital Social de Abertura, visto que não há Passivo Circulante por conta da ausência de obrigações.



ATIVO		PASSIVO	
<b>Ativo Circulante</b>	<b>R\$ 78.431,40</b>	<b>PASSIVO CIRCULANTE</b>	
Caixa	R\$ 78.431,40		
<b>Ativo Permanente</b>	<b>R\$ 422.412,00</b>		
Imóveis	R\$ 150.000,00		
Computadores	R\$ 198.400,00		
Moveis e Utensílios	R\$ 59.012,00		
Veículos	R\$ 15.000,00		
		<b>PATRIMONIO LÍQUIDO</b>	<b>R\$ 501.200,00</b>
<b>Ativo Diferido</b>	<b>R\$ 356,60</b>	CAPITAL SOCIAL	R\$ 501.200,00
Despesas de Organização	R\$ 356,60		
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 501.200,00</b>	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 501.200,00</b>

## 1.10 CRONOGRAMA DE ATIVIDADE DO EMPREENDIMENTO

O cronograma de atividade de um empreendimento relata as etapas que serão cronologicamente realizadas no decorrer da abertura da empresa, servindo de guia para o empreendedor executar todas as metas estabelecidas para a realização do futuro negócio.

Aqui, constatou-se que a empresa levará um tempo bastante significativo para a construção de sua estrutura física, ou seja, dez meses; já as outras atividades serão realizadas entre o primeiro e o quinto mês.

EMPREENDIMENTO	Mês	1º	2º	3º	4º	5º	6º	7º	8º	9º	10º
Construção da estrutura física											
Constituição legal da empresa											
Compra de equipamentos											
Contratação dos funcionários											
Contratação dos Professores											

## **2 OS SERVIÇOS**

### 2.1 DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS.

#### **2.1.1 Descrição:**

Oferecimentos de cursos profissionalizantes a pessoas que estão iniciando uma carreira e pretendem obter sucesso, visando um lugar de destaque no mercado competitivo.

#### **2.1.2 Aplicação:**

Qualificação profissional de pessoas que procuram entrar no mercado de trabalho, disponibilizar pessoas capazes de desenvolverem cargos importantes em grandes empresas.

### 2.2 RECURSOS UTILIZADOS

Contratar profissionais que possam contribuir para a formação e qualificação de pessoas, criar vínculos empregatícios com empresas que exijam profissionais preparados e disponibilizar conhecimentos tecnológicos a interessados.

### 2.3 QUALIDADE DO SERVIÇO

Atendendo todos os padrões exigidos, nosso serviço será reconhecido, desenvolvido e supervisionado por pessoas competentes.

### 2.4 CRONOGRAMA DE ATIVIDADE DO SERVIÇO

O cronograma de atividade de serviço consiste na ordenação cronológica das etapas referidas tão somente ao serviço que será prestado pela empresa.

Em vista disso, a “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte” estará disponibilizando seus serviços a partir do quarto mês de seu funcionamento, devido às necessidades organizacionais, que, inclusive, apresenta como etapa importante o desenvolvimento do serviço, cuidadosamente elaborado durante o segundo e terceiro mês; um outro fator a ser considerado é a pesquisa sobre o serviço, que levará um tempo menor em relação a atividades anteriores, isto é, apenas um mês.

<b>Serviço</b>	<b>Mês</b>	<b>1º</b>	<b>2º</b>	<b>3º</b>	<b>4º</b>	<b>5º</b>	<b>6º</b>	<b>7º</b>	<b>8º</b>	<b>10º</b>	<b>11º</b>	<b>12º</b>
Disponibilização												
Desenvolvimento												
Pesquisa												

### **3 O MERCADO**

#### **3.1 OPORTUNIDADES:**

- Crescente procura de jovens e adultos por qualificações profissionais.
- Exigência de mão-de-obra qualificada pelo mercado.
- Necessidade de cidadãos consciente para com suas obrigações.
- Necessidade de informações tecnológicas.
- Desvalorização da mão-de-obra regional.

#### **3.2 AMEAÇAS:**

- Concorrência altamente qualificada, presente em todos os estados brasileiros.
- Dificuldade em expandir o negócio para outras regiões.

### 3.3 IDENTIFICAÇÃO DO PÚBLICO-ALVO

Temos como público-alvo: jovens que almejam um lugar de destaque no mercado de trabalho, adultos que estão dispostos a adquirir conhecimentos e empresas que precisam de profissionais competentes.

#### 3.3.1 Descrição e justificativa dos segmentos de mercado

Temos por objetivo atender a jovens e adultos por serem eles os mais necessitados de conhecimentos profissionais, pois com o mercado cada vez mais exigente é fundamental ter conhecimento para entrar e permanecer no mesmo.

### 3.4 TENDÊNCIAS DE MERCADO

Visto que o mercado sempre exigirá profissionais qualificados e as pessoas necessitam aprimorar seus conhecimentos, pretendemos oferecer serviços de qualidade para torná-las aptas a atuarem nesse mercado ganhando assim respeito e prestígio.

### 3.5 PARTICIPAÇÃO PRETENDIDA NO MERCADO

#### 3.5.1 Projeção para o público-alvo

<b>Fatores que contribuem para o crescimento da empresas</b>
Aumento da procura de mão-de-obra qualificada
Crescimento econômico no país.
Abertura de novas empresas no país.

Com base nos fatores determinantes acima e com o excelente desenvolvimento de nosso trabalho, pretendemos conquistar uma parte significativa do mercado, já que para manter-se nele é necessária uma busca constante por qualificação.

## 3.6. CONCORRÊNCIA

### 3.6.1 Quantidade de concorrentes

#### 3.6.1.1 Principais concorrentes:

- Microlins
- Pinpa
- Jinkins
- Jk Informática

### 3.6.2 Análise dos principais concorrentes

Analisando dois dos nossos principais concorrentes (Microlins e Jinkins), chegamos à conclusão de que eles possuem pontos fortes e fracos.

#### 3.6.2.1 Microlins

##### 3.6.2.1.1 Pontos fortes

A empresa Microlins disponibiliza de mais de quarenta opções de cursos profissionalizantes entre os quais temos: Capacitação Profissional em Rotinas Administrativas, Turismo e Hotelaria, Primeiros passos da Informática, Inglês, Montagem e Manutenção de Computadores, Telefonista e Recepcionista, Telemarketing, entre outros. Além de estar localizada em todos os Estados brasileiros, possui profissionais competentes e ocupa lugar de destaque em nosso mercado.

##### 3.6.2.1.2 Pontos fracos:

A empresa Microlins possui uma taxa de mensalidades considerada a mais alta do mercado; está concentrada apenas nas principais cidades e capitais, não oferece cursos ligados diretamente para as empresas e trabalha quase exclusivamente com jovens.

### 3.6.2.2 Jinkings

#### 3.6.2.2.1 Pontos fortes

A empresa Jinkins oferece um dos melhores cursos de informática utilizando-se de tecnologias de ponta e oferece taxas acessíveis a seus alunos.

#### 3.6.2.2.2 Pontos fracos

A empresa não possui cursos diversificados, não trabalha diretamente com empresas, não ocupa uma considerada parte do mercado e não investe em marketing.

### 3.7 DIFERENCIAL COMPETITIVO

Pretendemos expandir nosso serviço por vários estados do país, oferecendo uma variedade de cursos profissionalizantes, formando vínculos empregatícios com várias empresas; investir em marketing para que as pessoas possam conhecer melhor nosso serviço e oferecer aos nossos alunos taxas acessíveis, além de oferecer cursos adequados para jovens e adultos.

### 3.8 METAS ESPECÍFICAS

Temos como metas principais: empregar um número considerável de alunos, oferecer mão-de-obra qualificada ao mercado, formar cidadãos conscientes, fornecer novos caminhos para a classe excluída do mercado de trabalho, criar novas filiais e desenvolver um trabalho sério e de qualidade.

## 4 O MARKETING

### 4.1 POLÍTICA DE PREÇOS

O preço de nosso serviço será acessível à realidade de nosso mercado, pois, para que possamos conseguir um grande grupo de pessoas, trabalharemos com preços agradáveis e cursos de qualidade, nada fora do alcance de nossos alunos.

#### 4.1.1 Quadro de comparações de preços

Concorrentes	Curso oferecido	Preços do concorrente	Nosso preço	Diferença
A	Gestão Administrativa	R\$ 350,00	R\$ 259,48	25,86%
B	Informática	R\$ 200,00	R\$ 177,33	11,33%

Com base no preço de dois cursos oferecidos tanto pelos concorrentes quanto pela “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte”, demonstrado no quadro de comparação de preços, acima, constata-se que há um diferencial significativo, isto é, ao escolher os mesmos cursos oferecidos por nossa empresa, os alunos terão uma diferença de R\$ 90,52 no curso de Gestão Administrativa e o outra de R\$ 22,67 no cursos de informática.

### 4.2 CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Nosso serviço chegará a nossos clientes através de propagandas em rádios, Tv's, Jornais e internet. Almejamos desenvolver uma política de marketing forte e eficaz. Nosso prédio será bem localizado, dando um bom acesso aos nossos alunos.

### 4.3 RELACIONAMENTO COM O CLIENTE

Sendo o cliente nosso principal objetivo, devemos conquistar sua confiança, e, para conquistá-la, devemos, antes de tudo, respeitá-los,

oferecendo sempre o que há de melhor em nossos serviços e tendo, em primeiro plano, a satisfação mútua de nossos alunos.

## **5 FINANÇAS**

### **5.1 FONTES DE FINANCIAMENTO E EQUILÍBRIO FINANCEIRO**

Pretendemos constituir nossa empresa com um capital de recursos próprios, representando o valor total de R\$ 501.200,00 sendo dividido em R\$ 422.412,00 de ativo permanente, R\$ 356,60 despesas pré-operacionais e o restante, 78.431,10 será disponibilizado para capital de giro.

### **5.2 DEMONSTRATIVOS FINANCEIROS**

#### **5.2.1 Quadro estrutural de custos**

Antes mesmo de explanar essa etapa do Plano de Negócio, para uma melhor compreensão, vale ressaltar que custos são todos os gastos para a elaboração de um produto ou serviço, podendo ser classificados como: variáveis, que são relacionados diretamente à produção, diminuindo ou aumentando conforme a mesma e tornando-se fixo quando agregados a um só produto; ou fixos que estão indiretamente ligados à produção, tornam-se variáveis quando associados a um só produto, fazem parte do seu custo e são encontrados por métodos de rateio, pelo qual se associa o custo ao produto por meio de um direcionador.

Com base nesse pressuposto, foi criado o quadro estrutural de custos (abaixo), que serve para demonstrar os custos variáveis e fixos na prestação de serviço ou na fabricação de produtos.

No exemplo da empresa “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte”, tem-se que seus custos variáveis, relacionados à prestação de serviços, estão inteiramente ligados ao que se refere à execução das aulas, ou seja, professores e materiais, mas aparecem, secundariamente, dois outros



funcionários. Por outro lado, os custos fixos conectam-se às contas de luz, telefone e água, além de material de limpeza.

O quadro abaixo representa os custos variáveis e fixos totais.

<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>VALOR</b>
Professores	15	R\$ 11.800,00
Secretária	1	R\$ 550,00
Auxiliar de Serviços Gerais	1	R\$ 350,00
Pincel Atômico	18	R\$ 45,00
Bloco de papel A4	3	R\$ 49,50
Cartucho de tinta	1	R\$ 310,00
Apostilas	240	R\$ 1.680,00
<b>CUSTO VARIÁVEL TOTAL</b>		<b>R\$ 14.784,50</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>VALOR</b>
Luz	1	R\$ 650,00
Telefone	1	R\$ 250,00
Água	1	R\$ 50,00
Materiais de limpeza	1	R\$ 29,60
<b>CUSTO FIXO TOTAL</b>		<b>R\$ 979,60</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>		<b>R\$ 15.764,10</b>

### 5.2.2 Folha do produto

Assim como o quadro estrutural de custo, a folha de produto demonstra os custos com a produção ou com a prestação de serviço, só que, agora, com um diferencial: trata exclusivamente dos custos relacionados a cada um dos produtos.

Como a “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte” presta serviços, na folha do produto (abaixo) serão discriminados os valores referentes aos custos variáveis e fixos dos cursos por esta empresa oferecidos, o que implica dizer que cada um destes tem seus próprios custos; alcançando, portanto, valores diferenciados.

<b>FOLHA DO PRODUTO</b>	
<b>CUSTOS VARIÁVEIS</b>	
<b>CURSOS</b>	<b>VALOR</b>
<b>INFORMÁTICA</b>	<b>R\$ 2.464,08</b>
Professores	R\$ 1.966,67
Secretária	R\$ 91,67
Auxiliar de Serviços Gerais	R\$ 58,33
Pincel Atômico	R\$ 7,50
Bloco de papel A4	R\$ 8,25
Cartucho de tinta	R\$ 51,67
Apostilas	R\$ 280,00
<b>ENFERMAGEM</b>	<b>R\$ 2.464,08</b>
Professores	R\$ 1.966,67
Secretária	R\$ 91,67
Auxiliar de Serviços Gerais	R\$ 58,33
Pincel Atômico	R\$ 7,50
Bloco de papel A4	R\$ 8,25
Cartucho de tinta	R\$ 51,67
Apostilas	R\$ 280,00
<b>GESTÃO ADMINISTRATIVA</b>	<b>R\$ 2.464,08</b>
Professores	R\$ 1.966,67
Secretária	R\$ 91,67
Auxiliar de Serviços Gerais	R\$ 58,33
Pincel Atômico	R\$ 7,50
Bloco de papel A4	R\$ 8,25
Cartucho de tinta	R\$ 51,67
Apostilas	R\$ 280,00
<b>SECRETARIADO</b>	<b>R\$ 2.464,08</b>
Professores	R\$ 1.966,67
Secretária	R\$ 91,67
Auxiliar de Serviços Gerais	R\$ 58,33
Pincel Atômico	R\$ 7,50
Bloco de papel A4	R\$ 8,25
Cartucho de tinta	R\$ 51,67
Apostilas	R\$ 280,00
<b>MARKETING</b>	<b>R\$ 2.464,08</b>
Professores	R\$ 1.966,67
Secretária	R\$ 91,67
Auxiliar de Serviços Gerais	R\$ 58,33
Pincel Atômico	R\$ 7,50
Bloco de papel A4	R\$ 8,25
Cartucho de tinta	R\$ 51,67
Apostilas	R\$ 280,00
<b>TÉCNICO DE VENDAS</b>	<b>R\$ 2.464,08</b>
Professores	R\$ 1.966,67
Secretária	R\$ 91,67

Auxiliar de Serviços Gerais	R\$	58,33
Pincel Atômico	R\$	7,50
Bloco de papel A4	R\$	8,25
Cartucho de tinta	R\$	51,67
Apostilas	R\$	280,00
<b>CUSTO VARIÁVEL TOTAL</b>	<b>R\$</b>	<b>14.784,50</b>

<b>FOLHA DO PRODUTO</b>		
<b>CUSTOS FIXOS</b>		
<b>CURSOS</b>	<b>Nº DE ALUNOS</b>	<b>VALOR</b>
<b>INFORMÁTICA</b>	<b>60 (20%)</b>	<b>R\$ 195,92</b>
Luz		R\$ 130,00
Telefone		R\$ 50,00
Água		R\$ 10,00
Materiais de limpeza		R\$ 5,92
<b>ENFERMAGEM</b>	<b>30 (10%)</b>	<b>R\$ 97,96</b>
Luz		R\$ 65,00
Telefone		R\$ 25,00
Água		R\$ 5,00
Materiais de limpeza		R\$ 2,96
<b>GESTÃO ADMINISTRATIVA</b>	<b>40 (13,34%)</b>	<b>R\$ 130,68</b>
Luz		R\$ 86,71
Telefone		R\$ 33,35
Água		R\$ 6,67
Materiais de limpeza		R\$ 3,95
<b>SECRETARIADO</b>	<b>60 (20%)</b>	<b>R\$ 195,92</b>
Luz		R\$ 130,00
Telefone		R\$ 50,00
Água		R\$ 10,00
Materiais de limpeza		R\$ 5,92

<b>MARKETING</b>	<b>50 (16,66%)</b>	<b>R\$ 163,20</b>
Luz		R\$ 108,29
Telefone		R\$ 41,65
Água		R\$ 8,33
Materiais de limpeza		R\$ 4,93
<b>TÉCNICO DE VENDAS</b>	<b>60 (20%)</b>	<b>R\$ 195,92</b>
Luz		R\$ 130,00
Telefone		R\$ 50,00
Água		R\$ 10,00
Materiais de limpeza		R\$ 5,92
<b>CUSTO FIXO TOTAL</b>	<b>300</b>	<b>R\$ 979,60</b>

### 5.2.3 Demonstração do Preço de Venda

Conceituando-se preço de venda de um produto ou de um serviço tem-se que são aqueles valores associados aos seus gastos e impostos, ou seja, é o preço final de onde será obtido um ganho, compensando todos os custos. Esse ganho será estabelecido pelos donos da empresa, levando em consideração que estes não poderão elevá-lo ou barateá-lo, e sim seguir um valor pré-estabelecido.

Para calcular o preço de venda, faz-se necessária a utilização da fórmula a seguir:

$$\text{Preço de Venda} = \frac{\text{Custo total}}{1 - (\text{impostos} + \text{margem de lucro})}$$

Onde:

O custo total é igual a soma dos custos variáveis e fixos.

Os impostos são todas as taxas que recaem sobre a empresa.

A margem de lucro é o percentual estabelecido pelos proprietários da empresa.

A seguir, temos os preços de vendas dos cursos da “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte”, discriminados por unidades e calculados por meio da fórmula anteriormente citada, onde foi estabelecido que o ganho será de 70%.

<b>IMP+MG LUC.</b>	<b>PERC.</b>
ISS	5%
MG DE LUCRO	70%
TOTAL	75%

<b>SERVIÇO</b>	<b>CUSTO TOTAL</b>
INFORMÁTICA	R\$ 2.660,00
<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
CURSO DE INFORMÁTICA	R\$ 10.640,01

<b>SERVIÇO</b>	<b>CUSTO TOTAL</b>
ENFERMAGEM	R\$ 2.562,04
<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
CURSO DE ENFERMAGEM	R\$ 10.248,17

<b>SERVIÇO</b>	<b>CUSTO TOTAL</b>
GESTÃO ADMINISTRATIVA	R\$ 2.594,76
<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
CURSO DE GEST. ADM	R\$ 10.379,05

<b>SERVIÇO</b>	<b>CUSTO TOTAL</b>
SECRETARIADO	R\$ 2.660,00
<b>PRODUTO</b>	<b>PREÇO DE VENDA</b>
CURSO DE SECRETARIADO	R\$ 10.640,01

<b>SERVIÇO</b>	<b>CUSTO TOTAL</b>
MARKETING	R\$ 2.627,28

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
CURSO DE MARKETING	R\$ 10.509,14

SERVIÇO	CUSTO TOTAL
TÉCNICO DE VENDAS	R\$ 2.660,00
PRODUTO	PREÇO DE VENDA
CURSO DE TEC. DE VENDA	R\$ 10.640,01

## 5.2.4 Margem de Contribuição

A margem de contribuição é encontrada por meio da diferença entre o preço de venda e custos variáveis. Esta, ao ser diminuída pelo custo fixo resulta em lucro. Essa margem também está presente nos cálculos do ponto de equilíbrio e serve para medir a capacidade da empresa de cobrir todos os seus custos e obter resultado positivo.

De acordo com a tabela da margem de contribuição da empresa “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte”, verifica-se que os custos de todos os cursos ofertados são bem menores que o valor da margem de contribuição, significando que o lucro obtido tem a capacidade de suprir todos os gastos de cada curso.

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO POR UNIDADE</b>		
SERVIÇO	VALOR	%
<b>INFORMÁTICA</b>		
Preço de Venda	R\$ 10.640,01	100
(-) Custos Variáveis	R\$ 2.464,08	23,16
Margem de Contribuição	R\$ 8.175,93	76,84
(-) Despesas Gerais	R\$ 195,92	1,84
<b>LUCRO</b>	<b>R\$ 7.980,01</b>	<b>75</b>
<b>ENFERMAGEM</b>		
Preço de Venda	R\$ 10.248,17	100
(-) Custos Variáveis	R\$ 2.464,08	24,04
Margem de Contribuição	R\$ 7.784,09	75,96
(-) Despesas Gerais	R\$ 97,96	0,96
<b>LUCRO</b>	<b>R\$ 7.686,13</b>	<b>75</b>

<b>GESTÃO ADMINISTRATIVA</b>		
Preço de Venda	R\$ 10.379,05	100
(-) Custos Variáveis	R\$ 2.464,08	23,74
Margem de Contribuição	R\$ 7.914,96	76,26
(-) Despesas Gerais	R\$ 130,68	1,26
<b>LUCRO</b>	<b>R\$ 7.784,29</b>	<b>75</b>
<b>SECRETARIADO</b>		
Preço de Venda	R\$ 10.640,01	100
(-) Custos Variáveis	R\$ 2.464,08	23,16
Margem de Contribuição	R\$ 8.175,93	76,84
(-) Despesas Gerais	R\$ 195,92	1,84
<b>LUCRO</b>	<b>R\$ 7.980,01</b>	<b>75</b>
<b>MARKETING</b>		
Preço de Venda	R\$ 10.509,14	100
(-) Custos Variáveis	R\$ 2.464,08	23,45
Margem de Contribuição	R\$ 8.045,06	76,55
(-) Despesas Gerais	R\$ 163,20	1,55
<b>LUCRO</b>	<b>R\$ 7.881,85</b>	<b>75</b>
<b>TÉCNICO DE VENDAS</b>		
Preço de Venda	R\$ 10.640,01	100
(-) Custos Variáveis	R\$ 2.464,08	23,16
Margem de Contribuição	R\$ 8.175,93	76,84
(-) Despesas Gerais	R\$ 195,92	1,84
<b>LUCRO</b>	<b>R\$ 7.980,01</b>	<b>75</b>

<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO TOTAL</b>		
<b>SERVIÇO</b>	<b>VALOR</b>	<b>%</b>
Preço de Venda	R\$ 63.056,40	100
(-) Custos Variáveis	R\$ 14.784,50	23,45
Margem de Contribuição	R\$ 48.271,90	76,55
(-) Despesas Gerais	R\$ 979,60	1,55
<b>LUCRO</b>	<b>R\$ 47.292,30</b>	<b>75</b>

### 5.2.5 Cálculo do Ponto de Equilíbrio

O cálculo do ponto de equilíbrio permitir saber quantas unidades de um produto qualquer deverá ser vendido para que possa cobrir os custos de produção e qual a quantidade mínima de vendas do mesmo produto que permitirá cobrir os custos, com o lucro operacional atingido igual a zero. A

empresa terá lucro se estiver acima do ponto de equilíbrio; se for abaixo dele terá prejuízo.

O ponto de equilíbrio acontece toda vez que as receitas são iguais aos custos e é dado pela fórmula:

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo fixo}}{\text{Margem de contribuição}}$$

Por meio do cálculo do ponto de equilíbrio, a empresa “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte” concluiu que deverá alcançar um faturamento mensal total de R\$ 20.592,26, baseado nos valores alcançados por unidades de cursos, afim de que a estrutura de seus custos variáveis e lucro operacional seja sempre igual a zero.

<b>CÁLCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO POR UNIDADE</b>	
<b>INFORMÁTICA</b>	
Preços de Venda por Unidade	R\$ 10.640,01
Custos+despesas Variáveis por Unidade	R\$ 2.464,08
Custos + Despesas Fixas por Unidade	R\$ 195,92
Margem de Contribuição por Unidade	R\$ 8.175,93
Ponto de Equilíbrio por Unidades	R\$ 3.461,68
<p style="text-align: center;">PONTO DE EQUILÍBRIO = <math>\frac{\text{R\\$ 2.660,00}}{\text{R\\$ 8.175,93}} = 0,33</math></p> <p style="text-align: center;">PONTO DE EQUILÍBRIO = R\$ 3.461,68</p>	
<b>ENFERMAGEM</b>	
Preços de Venda por Unidade	R\$ 10.248,17
Custos+despesas Variáveis por Unidade	R\$ 2.464,08
Custos + Despesas Fixas por Unidade	R\$ 97,96
Margem de Contribuição por Unidade	R\$ 7.784,09
Ponto de Equilíbrio por Unidades	R\$ 3.373,07
<p style="text-align: center;">PONTO DE EQUILÍBRIO = <math>\frac{\text{R\\$ 2.562,04}}{\text{R\\$ 7.784,09}} = 0,33</math></p>	



PONTO DE EQUILÍBRIO =		R\$ 3.373,07
<b>GESTÃO ADMINISTRATIVA</b>		
Preços de Venda por Unidade	R\$	10.379,05
Custos+despesas Variáveis por Unidade	R\$	2.464,08
Custos + Despesas Fixas por Unidade	R\$	130,68
Margem de Contribuição por Unidade	R\$	7.914,96
Ponto de Equilíbrio por Unidades	R\$	3.402,56
PONTO DE EQUILÍBRIO =		$\frac{R\$ 2.594,76}{R\$ 7.914,96} = 0,33$
PONTO DE EQUILÍBRIO =		R\$ 3.402,56
<b>SECRETARIADO</b>		
Preços de Venda por Unidade	R\$	10.640,01
Custos+despesas Variáveis por Unidade	R\$	2.464,08
Custos + Despesas Fixas por Unidade	R\$	195,92
Margem de Contribuição por Unidade	R\$	8.175,93
Ponto de Equilíbrio por Unidades	R\$	3.461,68
PONTO DE EQUILÍBRIO =		$\frac{R\$ 2.660,00}{R\$ 8.175,93} = 0,33$
PONTO DE EQUILÍBRIO =		R\$ 3.461,68
<b>MARKETING</b>		
Preços de Venda por Unidade	R\$	10.509,14
Custos+despesas Variáveis por Unidade	R\$	2.464,08
Custos + Despesas Fixas por Unidade	R\$	163,20
Margem de Contribuição por Unidade	R\$	8.045,06
Ponto de Equilíbrio por Unidades	R\$	3.431,98
PONTO DE EQUILÍBRIO =		$\frac{R\$ 2.627,28}{R\$ 8.045,06} = 0,33$
PONTO DE EQUILÍBRIO =		R\$ 3.431,98
<b>TÉCNICO DE VENDAS</b>		
Preços de Venda por Unidade	R\$	10.640,01
Custos+despesas Variáveis por Unidade	R\$	2.464,08
Custos + Despesas Fixas por Unidade	R\$	195,92
Margem de Contribuição por Unidade	R\$	8.175,93
Ponto de Equilíbrio por Unidades	R\$	3.461,68
PONTO DE EQUILÍBRIO =		$\frac{R\$ 2.660,00}{R\$ 8.175,93} = 0,33$
PONTO DE EQUILÍBRIO =		R\$ 3.461,68

CÁLCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO TOTAL		
Preços de Venda por Unidade	R\$	63.056,40
Custos+despesas Variáveis por Unidade	R\$	14.784,50
Custos + Despesas Fixas por Unidade	R\$	979,60
Margem de Contribuição por Unidade	R\$	48.271,90
Ponto de Equilíbrio por Unidades	R\$	20.592,26
<p>PONTO DE EQUILÍBRIO = <math>\frac{\text{R\\$ } 15.764,10}{\text{R\\$ } 48.271,90} = 0,33</math></p> <p>PONTO DE EQUILÍBRIO = R\$ 20.592,26</p>		

JUSTIFICAÇÃO DO PONTO DE EQUILÍBRIO		
	Vendas	R\$ 15.764,10
( - )	Custos Diretos	R\$ 14.784,50
( = )	Ganho Marginal	R\$ 979,60
( - )	Custos Fixos	R\$ 979,60
( = )	Lucros	R\$ 0,00

### 5.2.6 Fluxo de caixa

Quando se quer saber o saldo de caixa projetado, isto é, os recursos financeiros disponíveis, mês a mês, após todas as receitas e despesas terem sido calculadas, é necessário que se faça o fluxo de caixa, por meio do qual se saberá se as receitas de uma empresa serão suficientes para cobrir todas as despesas. Em vista disso, o fluxo de caixa é a ferramenta adequada para o bom controle financeiro de curto prazo, consistindo no acompanhamento das entradas e saídas de recursos financeiros no caixa da empresa. Além disso, é esse o fluxo capaz de mostrar a capacidade em dinheiro que a empresa tem para pagar suas contas.

De acordo com o fluxo de caixa da empresa “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte”, percebe-se que houve um saldo de caixa positivo referente à projeção de cinco anos. Seu negócio é viável, pois, a partir do começo do terceiro ano de atividade o investimento inicial já teria sido totalmente pago, apesar de obter um lucro pequeno, como se pode verificar na tabela abaixo.

		1º MÊS	2º MÊS	3º MÊS	4º MÊS
<b>Serviços</b>		<b>300</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>284</b>
<b>Preços de venda por Aluno</b>	<b>R\$ 210,19</b>	<b>R\$ 63.056,40</b>	<b>R\$ 63.056,40</b>	<b>R\$ 63.056,40</b>	<b>R\$ 59.693,39</b>
		<b>1º MÊS</b>	<b>2º MÊS</b>	<b>3º MÊS</b>	<b>4º MÊS</b>
<b>Caixa Inicial</b>			<b>R\$ 42.247,79</b>	<b>R\$ 84.495,58</b>	<b>R\$ 126.743,36</b>
<b>Recebimento</b>					
<b>Faturamento</b>		<b>R\$ 63.056,40</b>	<b>R\$ 63.056,40</b>	<b>R\$ 63.056,40</b>	<b>R\$ 59.693,39</b>
Receita à Vista					
<b>Pagamentos</b>					
<b>Impostos Incidentes</b>		<b>R\$ 5.044,51</b>	<b>R\$ 5.044,51</b>	<b>R\$ 5.044,51</b>	<b>R\$ 4.775,47</b>
<b>Custo e Despesas Variáveis</b>		<b>R\$ 14.784,50</b>	<b>R\$ 14.784,50</b>	<b>R\$ 14.784,50</b>	<b>R\$ 14.784,50</b>
Professores		R\$ 11.800,00	R\$ 11.800,00	R\$ 11.800,00	R\$ 11.800,00
Secretária		R\$ 550,00	R\$ 550,00	R\$ 550,00	R\$ 550,00
Auxiliar de Serviços Gerais		R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Pincel Atômico		R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00
Bloco de papel A4		R\$ 49,50	R\$ 49,50	R\$ 49,50	R\$ 49,50
Cartucho de tinta		R\$ 310,00	R\$ 310,00	R\$ 310,00	R\$ 310,00
Apostilas		R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00
<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>R\$ 979,60</b>	<b>R\$ 979,60</b>	<b>R\$ 979,60</b>	<b>R\$ 970,10</b>
Luz		R\$ 650,00	R\$ 650,00	R\$ 650,00	R\$ 643,70
Telefone		R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 247,58
Água		R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 49,52
Material de Limpeza		R\$ 29,60	R\$ 29,60	R\$ 29,60	R\$ 29,31
<b>CUSTO TOTAL</b>		<b>R\$ 15.764,10</b>	<b>R\$ 15.764,10</b>	<b>R\$ 15.764,10</b>	<b>R\$ 15.754,60</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>		<b>R\$ 42.247,79</b>	<b>R\$ 84.495,58</b>	<b>R\$ 126.743,36</b>	<b>R\$ 165.906,69</b>

	5º MÊS	6º MÊS	7º MÊS	8º MÊS
<b>Serviços</b>	269	268	295	305
<b>Preços de venda por Aluno</b>	R\$ 56.540,57	R\$ 56.330,38	R\$ 62.005,46	R\$ 64.107,34
	5º MÊS	6º MÊS	7º MÊS	8º MÊS
<b>Caixa Inicial</b>	R\$ 165.906,69	R\$ 202.160,30	R\$ 238.220,45	R\$ 279.501,77
<b>Recebimento</b>				
<b>Faturamento</b>	R\$ 56.540,57	R\$ 56.330,38	R\$ 62.005,46	R\$ 64.107,34
Receita à Vista				
<b>Pagamentos</b>				
<b>Impostos Incidentes</b>	R\$ 4.523,25	R\$ 4.506,43	R\$ 4.960,44	R\$ 5.128,59
<b>Custo e Despesas Variáveis</b>	R\$ 14.784,50	R\$ 14.784,50	R\$ 14.784,50	R\$ 14.784,50
Professores	R\$ 11.800,00	R\$ 11.800,00	R\$ 11.800,00	R\$ 11.800,00
Secretária	R\$ 550,00	R\$ 550,00	R\$ 550,00	R\$ 550,00
Auxiliar de Serviços Gerais	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Pincel Atômico	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00
Bloco de papel A4	R\$ 49,50	R\$ 49,50	R\$ 49,50	R\$ 49,50
Cartucho de tinta	R\$ 310,00	R\$ 310,00	R\$ 310,00	R\$ 310,00
Apostilas	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00
<b>CUSTOS FIXOS</b>	R\$ 979,21	R\$ 979,31	R\$ 979,21	R\$ 949,92
Luz	R\$ 649,74	R\$ 649,81	R\$ 649,74	R\$ 630,31
Telefone	R\$ 249,90	R\$ 249,93	R\$ 249,90	R\$ 242,43
Água	R\$ 49,98	R\$ 49,99	R\$ 49,98	R\$ 48,49
Material de Limpeza	R\$ 29,59	R\$ 29,59	R\$ 29,59	R\$ 28,70
<b>CUSTO TOTAL</b>	R\$ 15.763,71	R\$ 15.763,81	R\$ 15.763,71	R\$ 15.734,42
<b>SALDO DE CAIXA</b>	R\$ 202.160,30	R\$ 238.220,45	R\$ 279.501,77	R\$ 322.746,10

	9º MÊS	10º MÊS	11º MÊS	12º MÊS
<b>Serviços</b>	<b>300</b>	<b>310</b>	<b>300</b>	<b>295</b>
<b>Preços de venda por Aluno</b>	<b>R\$ 63.056,40</b>	<b>R\$ 65.158,28</b>	<b>R\$ 63.056,40</b>	<b>R\$ 62.005,46</b>
	9º MÊS	10º MÊS	11º MÊS	12º MÊS
<b>Caixa Inicial</b>	<b>R\$ 322.746,10</b>	<b>R\$ 364.994,18</b>	<b>R\$ 409.176,00</b>	<b>R\$ 451.423,98</b>
<b>Recebimento</b>				
<b>Faturamento</b>	<b>R\$ 63.056,40</b>	<b>R\$ 65.158,28</b>	<b>R\$ 63.056,40</b>	<b>R\$ 62.005,46</b>
Receita à Vista				
<b>Pagamentos</b>				
<b>Impostos Incidentes</b>	<b>R\$ 5.044,51</b>	<b>R\$ 5.212,66</b>	<b>R\$ 5.044,51</b>	<b>R\$ 4.960,44</b>
<b>Custo e Despesas Variáveis</b>	<b>R\$ 14.784,50</b>	<b>R\$ 14.784,50</b>	<b>R\$ 14.784,50</b>	<b>R\$ 14.784,50</b>
Professores	R\$ 11.800,00	R\$ 11.800,00	R\$ 11.800,00	R\$ 11.800,00
Secretária	R\$ 550,00	R\$ 550,00	R\$ 550,00	R\$ 550,00
Auxiliar de Serviços Gerais	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00	R\$ 350,00
Pincel Atômico	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00	R\$ 45,00
Bloco de papel A4	R\$ 49,50	R\$ 49,50	R\$ 49,50	R\$ 49,50
Cartucho de tinta	R\$ 310,00	R\$ 310,00	R\$ 310,00	R\$ 310,00
Apostilas	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00	R\$ 1.680,00
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>R\$ 979,31</b>	<b>R\$ 979,31</b>	<b>R\$ 979,40</b>	<b>R\$ 979,21</b>
Luz	R\$ 649,81	R\$ 649,81	R\$ 649,87	R\$ 649,74
Telefone	R\$ 249,93	R\$ 249,93	R\$ 249,95	R\$ 249,90
Água				
Material de Limpeza	R\$ 49,99	R\$ 49,99	R\$ 49,99	R\$ 49,98
	R\$ 29,59	R\$ 29,59	R\$ 29,59	R\$ 29,59
<b>CUSTO TOTAL</b>				
	<b>R\$ 15.763,81</b>	<b>R\$ 15.763,81</b>	<b>R\$ 15.763,90</b>	<b>R\$ 15.763,71</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>				
	<b>R\$ 364.994,18</b>	<b>R\$ 409.176,00</b>	<b>R\$ 451.423,98</b>	<b>R\$ 492.705,29</b>

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 ANOS				
	1,16%	1,16%	1,16%	1,16%
CRESCIMENTO AO ANO DE			20%	

	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
<b>Serviços</b>					
<b>Preços de venda por Aluno</b>					
<b>Caixa Inicial</b>					
<b>Recebimento</b>					
<b>Faturamento</b>	<b>R\$ 741.122,89</b>	<b>R\$ 749.719,91</b>	<b>R\$ 758.416,66</b>	<b>R\$ 767.214,30</b>	<b>R\$ 776.113,98</b>
Receita à Vista					
<b>Pagamentos</b>					
<b>Impostos Incidentes</b>	<b>R\$ 59.289,83</b>	<b>R\$ 59.977,59</b>	<b>R\$ 60.673,33</b>	<b>R\$ 61.377,14</b>	<b>R\$ 62.089,12</b>
<b>Custo e Despesas Variáveis</b>	<b>R\$ 177.414,00</b>	<b>R\$ 179.472,00</b>	<b>R\$ 181.553,88</b>	<b>R\$ 183.659,90</b>	<b>R\$ 185.790,36</b>
Professores					
Secretária					
Auxiliar de Serviços Gerais					
Pincel Atômico					
Bloco de papel A4					
Cartucho de tinta					
Apostilas					
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>R\$ 11.713,76</b>	<b>R\$ 11.849,64</b>	<b>R\$ 11.987,10</b>	<b>R\$ 12.126,15</b>	<b>R\$ 12.266,81</b>
Luz					
Telefone					
Água					
Material de Limpeza					
<b>CUSTO TOTAL</b>	<b>R\$ 189.127,76</b>	<b>R\$ 191.321,64</b>	<b>R\$ 193.540,98</b>	<b>R\$ 195.786,05</b>	<b>R\$ 198.057,17</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>R\$ 492.705,29</b>	<b>R\$ 498.420,68</b>	<b>R\$ 504.202,36</b>	<b>R\$ 510.051,10</b>	<b>R\$ 515.967,70</b>

## 5.2.7 Valor Presente Líquido (VPL)

Em um Plano de Negócios, tem-se que o fluxo de caixa projeta um determinado valor do saldo de caixa no final de cinco anos. Assim, o Valor Presente Líquido corresponde ao valor revestido até a data de início das atividades da empresa, com uma determinada taxa que o empresário deseja alcançar, subtraída do valor de seu investimento inicial. Quando esse valor for positivo, a empresa alcançou um retorno acima das suas expectativas: quando for negativo, a renda do investimento foi menor.

Com base no que representa o Valo Presente Líquido, a empresa “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte” obteve o valor referente à soma do valor Presente Líquido de todos os cursos ofertados por ela igual a R\$ 53.165,25. Logo, verifica-se que ela mostrou grandes chances de sucesso, pois a referida quantia está muita acima de zero e acima de percentual desejado (10%).

Cursos de informática						
Anos	0	1	2	3	4	5
Investimentos	R\$ 83.533,33					
Entrada de Caixa		R\$ 160.486,87	R\$ 162.348,52	R\$ 164.231,76	R\$ 166.136,85	R\$ 168.064,03
Saída de Caixa		R\$ 47.351,66	R\$ 47.900,94	R\$ 48.456,59	R\$ 49.018,69	R\$ 49.587,31
Fluxo de Caixa		R\$ 113.135,20	R\$ 114.447,57	R\$ 115.775,16	R\$ 117.118,16	R\$ 118.476,73
Taxa de Retorno ao Ano		135%	137%	139%	140%	142%
Payback em Anos		0,74	0,73	1,72	1,70	1,68
Dias		265,81	262,76	620,60	613,48	606,45
Valor Presente Líquido	R\$ 11.326,58					
Cursos de Enfermagem						
Anos	0	1	2	3	4	5
Investimentos	R\$ 83.533,33					
Entrada de Caixa		R\$ 105.556,19	R\$ 106.780,64	R\$ 108.019,29	R\$ 109.272,32	R\$110.539,88
Saída de Caixa		R\$ 30.602,18	R\$ 30.957,17	R\$ 31.316,27	R\$ 31.679,54	R\$ 32.047,02
Fluxo de Caixa		R\$ 74.954,00	R\$ 75.823,47	R\$ 76.703,02	R\$ 77.592,77	R\$ 78.492,85
Taxa de Retorno ao Ano		90%	91%	92%	93%	94%
Payback em Anos		1,11	1,10	1,09	1,08	1,06
Dias		401,21	396,61	392,06	387,56	383,12
Valor Presente Líquido	R\$ 7.504,06					
Curso Gestão Adm						
Anos	0	1	2	3	4	5
Investimentos	R\$ 83.533,33					
Entrada de Caixa		R\$ 125.327,00	R\$ 126.780,80	R\$ 128.251,45	R\$ 129.739,17	R\$ 131.244,15
Saída de Caixa		R\$ 31.179,27	R\$ 31.540,95	R\$ 31.906,82	R\$ 32.276,94	R\$ 32.651,35
Fluxo de Caixa		R\$ 94.147,74	R\$ 95.239,85	R\$ 96.344,63	R\$ 97.462,23	R\$ 98.592,79
Taxa de Retorno ao Ano		113%	114%	115%	117%	118%
Payback em Anos		0,89	0,88	0,87	0,86	0,85
Dias		319,41	315,75	312,13	308,55	305,01
Valor Presente Líquido	R\$ 9.425,65					

Cursos de Secretariado						
Anos	0	1	2	3	4	5
Investimentos	R\$ 83.533,33					
Entrada de Caixa		R\$ 117.040,15	R\$ 118.397,81	R\$ 118.397,81	R\$ 119.771,23	R\$ 21.160,57
Saída de Caixa		R\$ 31.743,91	R\$ 32.112,14	R\$ 32.484,64	R\$ 32.861,46	R\$ 33.242,65
Fluxo de Caixa		R\$ 85.296,24	R\$ 86.285,68	R\$ 85.913,17	R\$ 86.909,77	R\$ 87.917,92
Taxa de Retorno ao Ano		102%	103%	103%	104%	105%
Payback em Anos		0,98	0,97	0,97	0,96	0,95
Dias		352,56	348,52	350,03	346,01	342,05
Valor Presente Líquido	R\$ 8.538,34					
MARKETING						
Anos	0	1	2	3	4	5
Investimentos	R\$ 83.533,33					
Entrada de Caixa		R\$ 123.167,11	R\$ 124.595,84	R\$ 126.041,16	R\$ 127.503,23	R\$128.982,27
Saída de Caixa		R\$ 31.516,15	R\$ 31.881,74	R\$ 32.251,57	R\$ 32.625,68	R\$ 33.004,14
Fluxo de Caixa		R\$ 91.650,96	R\$ 92.714,11	R\$ 93.789,59	R\$ 94.877,55	R\$ 95.978,13
Taxa de Retorno ao Ano		110%	111%	112%	114%	115%
Payback em Anos		0,91	0,90	0,89	0,88	0,87
Dias		328,11	324,35	320,63	316,96	313,32
Valor Presente Líquido	R\$ 9.175,68					
Técnico de Venda						
Anos	0	1	2	3	4	5
Investimentos	R\$ 83.533,33					
Entrada de Caixa		R\$ 103.385,46	R\$ 104.584,73	R\$ 105.797,92	R\$ 107.025,17	R\$108.266,67
Saída de Caixa		R\$ 31.519,09	R\$ 31.884,71	R\$ 32.254,57	R\$ 32.628,73	R\$ 33.007,22
Fluxo de Caixa		R\$ 71.866,37	R\$ 72.700,02	R\$ 73.543,34	R\$ 74.396,45	R\$ 75.259,44
Taxa de Retorno ao Ano		86%	87%	88%	89%	90%
Payback em Anos		1,16	1,15	1,14	1,12	1,11
Dias		418,44	413,64	408,90	404,21	399,58
Valor Presente Líquido	R\$ 7.194,94					
Anos	0	1	2	3	4	5
Investimentos	R\$ 501.200,00					
Entrada de Caixa		R\$ 741.122,89	R\$ 749.719,91	R\$ 758.416,66	R\$ 767.214,30	R\$776.113,98
Saída de Caixa		R\$ 189.127,76	R\$ 191.321,64	R\$ 193.540,98	R\$ 195.786,05	R\$198.057,17
Fluxo de Caixa	R\$(501.200,00)	R\$ 551.995,13	R\$ 558.398,27	R\$ 564.875,69	R\$ 571.428,25	R\$578.056,81
Taxa de Retorno ao Ano		110%	111%	113%	114%	115%
Payback em Anos		0,91	0,90	0,89	0,88	0,87
Dias		326,87	323,12	319,42	315,76	312,14
Valor Presente Líquido	563,60%					
Payback	0,18					
Valor Presente Líquido	R\$ 55.263,25					
Taxa Interna de Retorno	108%					

## 5.2.8 Demonstração do Resultado do Exercício

A Demonstração de Resultado do Exercício, aqui apresentada, representa um demonstrativo contábil de suma importância por confrontar as contas de resultados, ou seja, receitas e despesas, gerando assim um resultado que pode ser lucro ou prejuízo acumulado.



Levando em consideração o grau de importância deste demonstrativo, verifica-se que a Demonstração do Resultado do Exercício projetada para cinco anos da empresa “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte” apresenta Lucros Operacionais Líquidos satisfatórios, aumentando progressivamente seus valores da mesma forma ocorrida no Balanço Patrimonial.

	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO
Receita Bruta de Venda	R\$ 741.122,89	R\$ 889.347,47	R\$ 1.067.216,96	R\$ 1.280.660,35	R\$ 1.536.792,42
( - ) Deduções					
ISS	R\$ 37.056,14	R\$ 44.467,37	R\$ 53.360,85	R\$ 64.033,02	R\$ 76.839,62
( = ) Receita operacional Líquida	R\$ 704.066,74	R\$ 844.880,09	R\$ 1.013.856,11	R\$ 1.216.627,33	R\$ 1.459.952,80
Custos Operacionais					
( - ) Custo do Período					
Custo Direto do Serviço	R\$ 177.414,00	R\$ 212.896,80	R\$ 255.476,16	R\$ 306.571,39	R\$ 367.885,67
( = ) Lucro Operacional Bruto	R\$ 526.652,74	R\$ 631.983,29	R\$ 758.379,95	R\$ 910.055,94	R\$ 1.092.067,13
Despesas Operacionais					
( - ) Despesas	R\$ 11.713,76	R\$ 14.056,52	R\$ 16.867,82	R\$ 20.241,38	R\$ 24.289,66
( = ) Lucro Operacional Bruto	R\$ 514.938,98	R\$ 617.926,78	R\$ 741.512,13	R\$ 889.814,56	R\$ 1.067.777,47
( + ) Receita Não Operacional					
( = ) Lucro Antes do IR	R\$ 514.938,98	R\$ 617.926,78	R\$ 741.512,13	R\$ 889.814,56	R\$ 1.067.777,47
( - ) Imposto de Renda	R\$ 22.233,69	R\$ 26.680,42	R\$ 32.016,51	R\$ 38.419,81	R\$ 46.103,77
<b>( = ) lucro Operacional Líquido</b>	<b>R\$ 492.705,29</b>	<b>R\$ 591.246,35</b>	<b>R\$ 709.495,62</b>	<b>R\$ 851.394,75</b>	<b>R\$ 1.021.673,70</b>

## 5.2.9 Balanço Patrimonial

O Balanço Patrimonial é a demonstração financeira que evidencia, resumidamente a situação patrimonial e financeira da entidade, quantitativa e qualitativamente.

Assim como o fluxo de caixa, o Balanço Patrimonial da empresa “Cursos Profissionalizantes Gomes e Duarte” também foi projetado para cinco anos, demonstrando a viabilidade deste negócio, percebida nos saldos progressivos de um ano para o outro, com valores posteriores sempre superando os anteriores.

Vê-se que este balanço diferencia-se do Balanço de Abertura, devido a apresentar a conta Lucro ou Prejuízos Acumulados, continuando sem obrigações.

<b>BALANCO PATRIMONIAL</b>					
<b>ATIVO</b>	<b>1º ANO</b>	<b>2º ANO</b>	<b>3º ANO</b>	<b>4º ANO</b>	<b>5º ANO</b>
<b>Ativo Circulante</b>	<b>R\$ 571.136,69</b>	<b>R\$ 685.364,03</b>	<b>R\$ 822.436,84</b>	<b>R\$ 986.924,21</b>	<b>R\$ 1.184.309,05</b>
Caixa	R\$ 571.136,69	R\$ 685.364,03	R\$ 822.436,84	R\$ 986.924,21	R\$ 1.184.309,05
<b>Ativo Permanente</b>	<b>R\$ 422.412,00</b>	<b>R\$ 506.894,40</b>	<b>R\$ 608.273,28</b>	<b>R\$ 729.927,94</b>	<b>R\$ 875.913,52</b>
Imóveis	R\$ 150.000,00	R\$ 180.000,00	R\$ 216.000,00	R\$ 259.200,00	R\$ 311.040,00
Computadores	R\$ 198.400,00	R\$ 238.080,00	R\$ 285.696,00	R\$ 342.835,20	R\$ 411.402,24
Moveis e Utensílios	R\$ 59.012,00	R\$ 70.814,40	R\$ 84.977,28	R\$ 101.972,74	R\$ 122.367,28
Veículos	R\$ 15.000,00	R\$ 18.000,00	R\$ 21.600,00	R\$ 25.920,00	R\$ 31.104,00
<b>Ativo Diferido</b>	<b>R\$ 356,60</b>	<b>R\$ 427,92</b>	<b>R\$ 513,50</b>	<b>R\$ 616,20</b>	<b>R\$ 739,45</b>
Despesas de Organização	R\$ 356,60	R\$ 427,92	R\$ 513,50	R\$ 616,20	R\$ 739,45
<b>Total</b>	<b>R\$ 993.905,29</b>	<b>R\$ 1.192.686,35</b>	<b>R\$ 1.431.223,62</b>	<b>R\$ 1.717.468,35</b>	<b>R\$ 2.060.962,02</b>
<b>PASSIVO</b>	<b>1º ANO</b>	<b>2º ANO</b>	<b>3º ANO</b>	<b>4º ANO</b>	<b>5º ANO</b>
<b>Passivo Circulante</b>					
<b>Patrimônio Líquido</b>	<b>R\$ 993.905,29</b>	<b>R\$ 1.192.686,35</b>	<b>R\$ 1.431.223,62</b>	<b>R\$ 1.717.468,35</b>	<b>R\$ 2.060.962,02</b>
Capital Social	R\$ 501.200,00	R\$ 601.440,00	R\$ 721.728,00	R\$ 866.073,60	R\$ 1.039.288,32
Lucro/ Prejuízo Acumulado	R\$ 492.705,29	R\$ 591.246,35	R\$ 709.495,62	R\$ 851.394,75	R\$ 1.021.673,70
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 993.905,29</b>	<b>R\$ 1.192.686,35</b>	<b>R\$ 1.431.223,62</b>	<b>R\$ 1.717.468,35</b>	<b>R\$ 2.060.962,02</b>

## BIBLIOGRÁFIA

**DIAS, Antônia Maria Batista de Sousa.** *Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na região metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios.* Belém. 2004.

**DOLABELA, Fernando.** *O segredo de Luísa.* São Paulo. Editora de Cultura. Nova edição atualizada. 2005.

**MOURA, Osni.** *Contabilidade geral-fácil para cursos de contabilidade de concursos em geral.* São Paulo: Saraiva 3ª edição , 2001.

**SILVESTRE, Wilhan Celso.** *Sistema de custos abc- uma visão avançada para tecnologia de informação e avaliação de desempenho.* São Paulo. Atlas. 2002.