

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ**

**CENTRO SÓCIO ECONÔMICO**

**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ROSELI PANTOJA CAVALCANTE**

**IMPLANTAÇÃO DE UM ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ÊNFASE NA  
ÁREA FISCAL**

**BELÉM-PA**

**2005**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ**

**CENTRO SÓCIO ECONÔMICO**

**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ROSELI PANTOJA CAVALCANTE**

**IMPLANTAÇÃO DE UM ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ÊNFASE NA  
ÁREA FISCAL**

**Trabalho de conclusão da disciplina**

**Administração financeira, do curso**

**de ciências contábeis, turno manhã.**

**Orientador: Prof. Héber Lavor Moreira**

**BELÉM- PA**

**2005**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ**

**CENTRO SÓCIO ECONÔMICO**

**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ROSELI PANTOJA CAVALCANTE**

**IMPLANTAÇÃO DE UM ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ÊNFASE NA  
ÁREA FISCAL**

**Trabalho de conclusão da disciplina**

**Administração financeira, do curso**

**de ciências contábeis, turno manhã.**

**Conceito:**

**Orientador: Profº Héber Lavor Moreira**

**BELÉM-PA**

**2005**

## Índice

RESUMO .....	6
Introdução .....	7
Bibliografia.....	8
Capítulo I.....	9
1.1- Título do estudo.....	9
1.2- Objetivos do estudo.....	9
1.2.1- A importância do estudo .....	9
1.2.2- O que os discentes se propõem a alcançar em seu trabalho.....	9
1.2.3- O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas. .....	10
<b>1.2.4- Delimitação do estudo .....</b>	<b>10</b>
<b>1.3- Público Alvo .....</b>	<b>10</b>
<b>1.4- Justificativa .....</b>	<b>10</b>
<b>1.5- Metodologia do estudo .....</b>	<b>10</b>
Capítulo II.....	12
<b>2.1- Planejamento empresarial.....</b>	<b>12</b>
2.1.1- Competitividade .....	13
2.1.2- Análise financeira.....	14
2.1.3- Conhecimento de mercado .....	16
2.1.4- Clientes.....	17
2.1.5- Localização e estrutura.....	17
2.1.6- Funcionários .....	18
2.1.7- Como vender seus produtos e serviços.....	19
2.1.8- Determinação dos preços.....	20
2.1.9.- Plano de negócio .....	21
2.1.10- Legalização da empresa.....	23
Capítulo III.....	24
3.1- Análise financeira.....	24
3.2- Demonstração do resultado do exercício- DRE.....	25
3.3- Demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados .....	27
3.3.1- Estrutura da demonstração de lucros ou prejuízos acumulados.....	27
3.4- Análise .....	28
3.4.1- Análise vertical .....	29
3.4.2- Análise horizontal.....	29
3.4.3- Indicadores estáticos ou patrimoniais .....	29
3.4.4- Indicadores de velocidade.....	29
3.5- Quocientes de liquidez .....	30
3.5.1- Quociente de liquidez geral .....	30
3.5.2- Quociente de liquidez seca.....	30
3.5.3- Quociente de liquidez comum .....	30
3.5.4- Quociente de liquidez imediata.....	30
3.6- Quocientes de endividamento.....	31
3.6.1- Endividamento total.....	31
3.6.2- Garantia de capital de terceiros.....	31
3.6.3- Quociente de participação em dívidas a curto prazo.....	31
3.6.4- Quociente de participação de capital de terceiros.....	31
3.6.5- Imobilização de capital próprio .....	32
3.6.6- Imobilização do capital próprio suplementado pelos capitais devidos de longo prazo .....	32
3.7- Quocientes de atividades.....	32
3.7.1- Rotação do estoque.....	32

3.7.2- Prazo médio de recebimento .....	32
3.7.3- Prazo médio de pagamento.....	33
3.7.4- Quociente de posicionamento relativo.....	33
3.7.5- Custo médio das vendas .....	33
3.8- Quocientes de rentabilidade .....	33
3.8.1- Rentabilidade.....	33
3.8.2- Margem líquida .....	34
3.8.3- Rotação do ativo .....	34
3.8.4- Ativo médio .....	34
3.8.5- Retorno sobre investimentos .....	34
3.8.6- Taxa de retorno sobre capital próprio .....	34
3.8.7- Taxa de retorno sobre capital de terceiros.....	34
3.8.8- Taxa de retorno total .....	35
3.9- Fator de insolvência .....	35
3.10- Overtrading .....	36
Plano de negócio .....	39
1- Sumário executivo .....	40
2- Descrição geral do negócio .....	40
3- Descrição do mercado .....	41
4- Estrutura .....	41
5- Equipamentos .....	41
6- Investimento.....	42
7- Funcionários .....	42
8- Pré- Requisitos.....	42
9- Clientes .....	42
10-Programa de trabalho .....	43
11- Softwares .....	43
12- Legislação específica .....	43
13- Investimentos .....	45
14- Folha do produto .....	49
15- Preço de venda.....	50
16- Margem de contribuição.....	50
17- Balanço patrimonial .....	51
18- Demonstração do resultado do exercício.....	52
19- Ponto de equilíbrio, Payback, Taxa interna de retorno e Valor presente líquido. ....	53
Conclusão: .....	55

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ÊNFASE NA ÁREA FISCAL**

**RESUMO**

O estudo busca desenvolver uma forma de implantação de um escritório de contabilidade com ênfase na área fiscal, proporcionando ferramentas para o sucesso do empreendimento.

Torna-se necessário que se faça um bom planejamento antes de se tomar qualquer decisão a respeito de seu investimento para que se possa detectar o que seria viável ou não, impedindo com isso que se corra o risco de que se perca tempo, dinheiro e que veja o fracasso de sua empresa, antes mesmo de seu funcionamento.

## **Introdução**

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

Uma solução para este profissional seria de montar este escritório em sua própria casa, proporcionando uma diminuição do custo de seu empreendimento e oferecendo os mesmos serviços que um escritório tradicional.

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

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

## **Bibliografia**

- ASSAF NETO, Alexandre. *Mercado Financeiro*. 3. ed., São Paulo: Atlas, 2000.
- BRAGA, Roberto. *Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira*. São Paulo : Atlas, 1995.
- GUERRA LEONE, George Sebastião. *Custos*. 3ª. Ed. São Paulo: Atlas, 2000.
- IUDÍCIBUS, Sérgio. *Análise de Balanços*. 7ª ed. São Paulo: Atlas, 1998.
- LOPES DE SÁ, Antonio. *Dicionário de Contabilidade* . 9ª ed. São Paulo: Atlas, 1995..
- MOURA RIBEIRO, Osni. *Contabilidade Geral*. 3ª ed. São Paulo: Saraiva, 2001.
- MOURA RIBEIRO, Osni. *Contabilidade de Custos*. 5ª ed. São Paulo: Saraiva, 1997.
- NEVES, Silvério & VICECONT, Paulo. *Contabilidade Básica*. 8ª ed. São Paulo: Frase, 2000.
- ROSS, Stephen A. et al. *Princípios de Administração Financeira*. 2. ed., São Paulo: Atlas, 2002.
- WESTON, J. Fred & BRIGHAM, Eugene F. *Fundamentos da Administração Financeira*. 10. ed., São Paulo: Makron Books, 2000.

## **Capítulo I**

### **1.1- Título do estudo**

Implantação de um escritório de contabilidade com ênfase na área fiscal.

### **1.2- Objetivos do estudo**

#### **1.2.1- A importância do estudo**

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

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

Precisa saber empreender e para isso tem que se fazer um estudo para a obtenção de informações para saber se o negócio pode ser seguro ou não, evitando que futuramente se possa ver o falecimento de seu negócio.

#### **1.2.2- O que os discentes se propõem a alcançar em seu trabalho.**

Demonstrar os pontos fundamentais para um planejamento adequado para o empreendimento se utilizando técnicas da administração financeira.

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

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

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

### **1.2.4- Delimitação do estudo**

O estudo deverá constar de:

- a) Capa
- b) Folha de rosto
- c) Resumo
- d) Sumário
- e) Conteúdo (introdução, planejamento, metodologia, conclusão, sugestão)
- f) Bibliografia

### **1.3- Público Alvo**

Estudantes de contabilidade e profissionais da área.

### **1.4- Justificativa**

O assunto além de ser pouco explorado, irá direcionar futuros empreendedores ao caminho certo para implantação de seu negócio.

### **1.5- Metodologia do estudo**

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

O presente estudo empregará dados bibliográficos com base histórica e contemporânea, bem como dados estatísticos dispostos em tabelas e gráficos, para auxiliar na interpretação das informações.

## **Capítulo II**

### **2.1- Planejamento empresarial**

Muitas empresas acabam fechando por falta de um planejamento de negócios, muitas vezes pelo próprio empresário achar que seu conhecimento técnico já é suficiente para conduzir um empreendimento.

O empreendedor precisa de um certo conhecimento gerencial e uma equipe de funcionários que possam atuar nesta área, elaborando estratégias, planos de negócios para se chegar ao sucesso da empresa ou até mesmo para superar as crises.

Pesquisas mostram que o insucesso de muitas empresas se deve a falta de um bom planejamento e que por isso as levaram a alta carga tributária, falta de capital de giro, dificuldade de obter empréstimos, impossibilidade de reduzir custos, baixa rentabilidade e concorrência desleal das grandes empresas. Torna-se então extremamente necessário um plano de negócio para que o empreendedor não venha a presenciar fatos negativos em seu empreendimento.

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

- Competitividade;
- Análise financeira;

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

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

### **2.1.1- Competitividade**

Com o mercado competitivo o empresário deve saber se sobressair sobre os outros, não apenas através de índices de faturamento, pois uma empresa com o faturamento maior não quer dizer que tenha um melhor desempenho e que esteja mais preparada para enfrentar os desafios dos novos mercados.

Qualidade, um bom serviço, inovação, preço, participação de mercado e a busca de melhorias são os pontos chave para um bom negócio e sem eles a empresa só tende ao fracasso.

Devido à baixa qualidade dos produtos ou serviços que estão sendo oferecidos, é importante ter qualidade, pois os clientes estão se tornando exigentes a cada dia e este é um ponto em que se pode sobressair sobre as demais empresas. Oferecer também um bom serviço é uma boa estratégia para vencer a concorrência.

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

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

Também se pode ganhar com a personalização de seu negócio. Se seu empreendimento é oferecer prestação de serviços como um escritório de contabilidade, por que não oferecer uma água, café, chá, ou suco a seus clientes?

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

### **2.1.2- Análise financeira**

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

- Investimentos fixos, como aquisição do espaço físico, máquinas, equipamentos, instalações, móveis e utensílios, mercadorias, matéria-prima (se for o caso), financiamento, clientes, etc. Não deixando de levar em conta o capital de giro, pois irá precisar de dinheiro em caixa ou banco.
- Faturamento, pois ao projetar as quantidades para vendas de produtos ou serviços prestados, deve-se multiplicá-las pelo preço de venda. A projeção do faturamento deve ser resultante do potencial de mercado, da capacidade produtiva e da força de venda da empresa.
- Os custos fixos como aluguel de imóvel, honorários, salário dos funcionários, etc. São custos que são independentes das vendas.
- Os custos variáveis, que são aqueles ligados diretamente às vendas.
- Custo do produto por unidade, que para se obter o valor deste custo tem que se saber todos os custos utilizados para produção.

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

### **Preço de venda**

- Custo do produto
- Custo de comercialização
- Margem de lucro desejada

### **Lucro operacional**

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

Também calcule o quanto que sua atividade operacional tem de rendimento e quanto tempo terá de retorno de capital investidos.

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

### **Controle administrativo**

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

Podendo se fazer o controle das vendas o empresário poderá prever suas receitas futuras. Com o controle das compras poderá melhor distribuir suas compras para meses seguintes. O controle das despesas tem como objetivo o melhor acompanhamento da evolução dos gastos mensais, bem como a verificação do comportamento de cada item de despesa, para que se possam tomar decisões necessárias a respeito de gastos que estejam crescendo sem justificativa. Já o

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

controle de estoque informa a quantidade disponível de cada item existente na empresa.

### **2.1.3- Conhecimento de mercado**

No mercado existe uma relação de oferta e procura, ou seja, pessoas ou empresas que desejam vender seus produtos ou serviços e aquelas pessoas que desejam comprar esses produtos ou serviços.

Quando você resolve colocar no mercado seus produtos ou serviços, deve-se estar atento para:

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

Deve-se observar bem o mercado concorrente, pois aí, poderá fazer muita diferença. Então se utilize de marketing, pesquisa de mercado e outras armas para se sobressair sobre as empresas que oferecem os mesmos produtos ou serviços que o seu.

O marketing é uma estratégia muito importante à medida que você vai divulgar, mostrar para clientes que seus produtos ou serviços satisfazem suas necessidades. Composto de elementos como produção de bens ou serviços que atendam aos desejos do público, escolha do preço certo, distribuição eficiente e ágil e comunicação com o público através de propagandas na mídia, eletrônica, promoção em pontos-de-venda, sorteios, brindes, merchandising, etc. Deve-se estar sempre próximo do cliente, basear decisões em fatos e não em opiniões, vigiar a concorrência e ousar.

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

### **2.1.4- Clientes**

Sempre pensar nos clientes, pois o futuro do empreendimento depende deles. Observar se o preço que pagam pelos seus serviços ou produtos é justo em relação à qualidade que lhes é oferecida.

Tem que se relacionar muito bem com os clientes, então terá que montar um canal de comunicação com eles, através de uma comunicação pessoal, uma caixa de sugestões e reclamações, correspondência personalizada, um painel, ou outra coisa, mas não deixe em nenhum momento a porta fechada para suas sugestões.

### **2.1.5- Localização e estrutura**

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

Shopping e comércio de rua possuem suas vantagens e desvantagens como:

Shopping

Vantagens

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

Desvantagens:

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

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

Comércio de rua

Vantagens

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

Desvantagens

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

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

### **2.1.6- Funcionários**

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

Antes de contratar qualquer pessoa deve-se elaborar o perfil de funcionário que deseja ter e o tipo de relacionamento que ele terá com sua empresa.

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

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

### **2.1.7- Como vender seus produtos e serviços**

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

A necessidade e a procura do mercado consumidor;

Os tipos de mercadorias ou serviços a serem colocados no mercado;

- A disponibilidade de pessoal;
- A capacidade de recursos materiais;
- A disponibilidade de recursos financeiros, e;
- A disponibilidade de materiais necessários.

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

É muito importante também observar se os produtos ou serviços estão sujeitos a oscilações como sazonais por que representa um grande risco para o seu negócio.

### **2.1.8- Determinação dos preços**

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

- Preço de venda abaixo do real;
- Preço de venda acima do real;
- Fabricação de produtos que dão pouco lucro em detrimento de outros mais rentáveis, ocasionando má alocação dos recursos;
- Esforço de venda não orientado para produtos mais lucrativos;
- Dificuldade para identificar e determinar ações para redução de custos e despesas, o que poderá levar a empresa a operar com custos e despesas mais altos do que deveriam.

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

- I. Qual a relação entre os preços básicos alternativos e a estrutura de custos?
- II. Qual a sensibilidade de mercado às diversas alternativas de preços da empresa?

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

- III. Qual o efeito dos preços a serem praticados pela empresa em relação a imagem do produto e da empresa em comparação aos concorrentes?
- IV. Quando a empresa tem que estabelecer o preço pela primeira vez?
- V. Quando as circunstâncias levam a empresa a considerar as possibilidades de alterar os preços?
- VI. Quando a concorrência inicia alteração do preço?
- VII. Quando a empresa produz com demandas e /ou custos inter-relacionados?

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

### **2.1.9.- Plano de negócio**

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

Avaliar o novo empreendimento do ponto de vista mercadológicos, técnicos, financeiros, jurídicos e organizacional. Avaliar a evolução do negócio ao longo de sua implantação. Para cada um dos aspectos definidos no plano de negócios, o empreendedor poderá comparar o previsto com o realizado, e também tem como função facilitar ao empresário a obtenção de capital de terceiros quando o seu capital próprio não for suficiente para cobrir os investimentos iniciais.

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

Por isso, o plano de negócio pode impedir que o empresário corra riscos como sazonalidade, efeitos da economia, controles governamentais, existência de monopólios, setores em estagnação ou retração e barreiras à entrada de empresas. Mas é claro que os riscos vai depender do ramo de sua atividade.

A sazonalidade corresponde a variação da demanda, de seu aumento ou redução em determinado período. Então é importante que se observe se seu negócio é sazonal, pois ele corresponde um grande perigo e um futuro fracasso. Note também se seu empreendimento pode sofrer algo caso a economia passe por alguma crise.

É muito ruim se o empreendimento é controlado por regras governamentais, pois estão frequentemente em mudança e não são atrativos para investidores. A existência de monopólios também significa problema, por que poderá enfrentar a concorrência de uma grande organização e se não tiver como enfrentar esta concorrência será impossível a sobrevivência de seu negócio.

Com os setores em estagnação ou retração a concorrência é ainda maior, pois a procura pelos serviços ou produtos são menores e isto também pode levar ao fechamento dos seus negócios. Então, se certifique da melhor forma, se os obstáculos para a abertura de sua atividade são maiores do que imagina. Verifique se o seu ramo será bem vindo no mercado

Resumidamente o empreendedor precisar analisar alguns pontos como:

- Ramo de atividade;
- Mercado consumidor;
- Mercado fornecedor;
- Mercado concorrente;
- Definir produtos, mercadorias ou serviços que serão prestados;
- Analisar bem a localização de seu negócio;

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

- Conhecer marketing;
- Processo operacional;
- Projeção do volume de produção, de vendas ou de serviços;
- Projeção da necessidade do pessoal; e
- Análise financeira.

### **2.1.10- Legalização da empresa**

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

## **Capítulo III**

### **3.1- Análise financeira**

A análise financeira é feita através de dados que são retirados dos registros da empresa ao final de cada exercício social pela administração para a elaboração das demonstrações financeiras e indicadores com o objetivo de se obter informações sobre a vida do empreendimento.

### **3.2- Balanço patrimonial**

O balanço patrimonial é uma das demonstrações financeiras que reflete a situação patrimonial da entidade num dado momento. É a exposição quantitativa e qualitativa de todos os componentes que compõem o patrimônio: Ativo, passivo e patrimônio líquido.

Etapas para elaboração do balanço:

- 1- Fazer primeiramente o balancete de verificação com base no livro razão;
- 2- Fazer os lançamentos de ajuste, constituindo as provisões e corrigindo erros;
- 3- Fazer o segundo balancete de verificação, com base no livro razão;
- 4- Fazer a apuração do resultado do exercício;
- 5- Provisionar o imposto de renda devido, utilizando o LALUR;
- 6- Fazer a transferência do lucro líquido do exercício para a conta lucros ou prejuízos acumulados.

#### **3.1.2- Estrutura do balanço patrimonial.**

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

<b>Balço Patrimonial Em 31/12/XXXX</b>			
<b>Ativo</b>		<b>Passivo</b>	
Circulante	R\$	Circulante	R\$
Realizável a longo prazo	R\$	Exigível a longo prazo	R\$
Permanente	R\$	Resultado de exercícios futuros	R\$
Imobilizado	R\$	Patrimônio líquido	R\$
Diferido	R\$		
<b>Total do ativo</b>	<b>R\$</b>	<b>Total do passivo</b>	<b>R\$</b>

### **3.2- Demonstração do resultado do exercício- DRE**

Representa uma síntese das receitas e despesas da entidade em determinado período (12 meses).

Algumas considerações sobre a estrutura da demonstração do resultado do exercício:

- De acordo com a lei 6.404/76, as despesas financeiras serão consideradas despesas operacionais, fazendo-se a dedução das receitas financeiras;
- Os resultados não operacionais, são aqueles que não estão relacionados com a natureza dos negócios;
- A provisão para pagamento do imposto de renda é obtido através do livro de apuração do lucro real- LALUR, o qual é obrigatório para as empresas contribuintes do imposto de renda com base no lucro real. É o valor que deve ser pago, a cada mês, a título de imposto de renda;

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

- As participações e contribuições, são os valores que devem ser pagos aos diretores, sócios, empregados, contribuições à entidades de previdência e de assistência social de seus funcionários, de acordo com o contrato social da empresa.

<b>Demonstração do resultado do exercício Em 31/12/XXXX</b>		
<b>1- Receita operacional bruta</b>		<b>R\$</b>
Vendas de produtos ou mercadorias ou Prestação de serviços		
<b>2- Deduções</b>		<b>R\$</b>
Devoluções de produtos ou mercadorias Abatimentos concedidos incondicionalmente Impostos faturados		
<b>3- receita operacional líquida</b>	<b>(1-2)</b>	<b>R\$</b>
<b>4- Custos operacionais</b>		
Custos dos produtos ou mercadorias vendidas ou Custos dos serviços prestados		<b>R\$</b>
<b>5- Lucro ou prejuízo operacional bruto</b>	<b>(3-4)</b>	<b>R\$</b>
<b>6- Despesas operacionais</b>		<b>R\$</b>
Despesas comerciais Despesas administrativas Despesas financeiras (-) receitas financeiras		
<b>7- Lucro ou prejuízo operacional líquido</b>	<b>(5-6)</b>	<b>R\$</b>
<b>8- (+/-) Resultados não operacionais</b>		<b>R\$</b>
(+) Ganhos não operacionais (-) Perdas não operacionais		
<b>9- Lucro ou prejuízo antes do impº de rend (7+/-8)</b>		<b>R\$</b>
<b>10- Provisão para pagamento do imposto de renda</b>		<b>R\$</b>
<b>11- Lucro ou prejuízo líquido depois do imposto de renda</b>	<b>(9-10)</b>	<b>R\$</b>
<b>12- Participações e contribuições</b>		<b>R\$</b>
<b>13- Lucro ou prejuízo líquido do exercício</b>	<b>(11-12)</b>	<b>R\$</b>
<b>14- Lucro por ação do capital social ( n: quantidade de ações)</b>		<b>R\$</b>

### **3.3- Demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados**

O objetivo desta demonstração é mostrar o saldo de lucros ou prejuízos, com alterações durante o exercício e sua destinação. A distribuição desse lucro pode ser feita de forma direta como participação, dividendos e bonificações aos acionistas e de forma indireta como retenção de parcelas do lucro para aumento do patrimônio líquido.

A estrutura desta demonstração é formada por:

- Saldo inicial do exercício (é o saldo do exercício anterior, podendo ser lucro ou prejuízo);
- Ajustes de exercícios anteriores (são com mudanças de critério contábil ou de retificação de erro contábil imputável a determinado exercício anterior);
- Destinações aprovadas durante o exercício (são modificações que são feitas no saldo da conta, devido a utilização de lucros para aumento do capital, distribuição de dividendos intermediários ou antecipados);
- Reversões de reservas (tem o objetivo de utilizar reservas de lucros na compensação de prejuízos, ou para outra destinação);
- Lucro ou prejuízo líquido do exercício (é o resultado líquido final de cada exercício, que será transferido para a conta lucros ou prejuízos acumulados);
- Proposta de destinação do saldo (essa proposta é apresentada a assembléia geral ordinária junto com as demonstrações contábeis);
- Saldo no final do exercício (é o saldo que passa para o exercício seguinte).

#### **3.3.1- Estrutura da demonstração de lucros ou prejuízos acumulados.**

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

<b>Modelo de demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados (art. 186)</b>		
	Este Exercício	Exercício Anterior
Saldo no início do período	609.585	222.414
ajustes de exercícios anteriores	<u>-20.615</u>	<u>-12.914</u>
Saldo ajustado	588970	209.500
Reversões de reservas para contingências de lucros a realizar	92.536 9.312	10.000
Lucros (ou prejuízo) líquido do exercício	833.418	560.975
Destinação durante o exercício		
dividendos antecipados, conforme AGE (ou RD) de .../.../... (\$ 2 por ação do capital social)	<u>-198.000</u>	<u>-144.000</u>
parcela dos lucros incorporados ao capital conforme AGE (ou RD)	<u>-234.395</u>	<u>-109.000</u>
Saldo à disposição da assembleia geral	1.091,84	1.536.476
Destinações propostas à AGO (art. 176, 3º)		
Transferência para reservas:		
Reserva legal	-41.770	-28.468
Reservas estatutárias	-9.302	
Reserva para contingência	<u>-109.654</u>	
Lucros retidos para financiar plano de investimentos		
Reservas de lucros a realizar	-14.000	
Dividendos (\$ 2 por ação do capital social)	<u>-270.000</u>	
Saldo no fim do período	<u>647.115</u>	<u>507.988</u>

### 3.4- Análise

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

Para esta análise existem técnicas como:

- Análise vertical;
- Análise horizontal;
- Indicadores estáticos ou patrimoniais;
- Indicadores dinâmicos ou operacionais

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

- Indicadores de velocidade;
- Quociente de liquidez;
- Quociente de endividamento;
- Quociente de atividade;
- Quociente de rentabilidade;
- Fator de insolvência;
- Overtrading.

### **3.4.1- Análise vertical**

Nesta análise observa-se a proporção de cada componente em relação ao total. Faz-se uma comparação em porcentagem ou coeficiente.

### **3.4.2- Análise horizontal**

Se avalia a variação de período a período de um determinado elemento do balanço.

### **3.4.3- Indicadores estáticos ou patrimoniais**

São resultantes da relação entre elementos exclusivamente patrimoniais.

### **3.4.4- Indicadores de velocidade**

Relacionam um elemento que faz parte do resultado econômico com algum componente do patrimônio.

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ÊNFASE NA ÁREA FISCAL**

### **3.5- Quocientes de liquidez**

Este quociente informa no momento que está sendo observado. São:

#### **3.5.1- Quociente de liquidez geral**

Mede a capacidade financeira a curto e a longo prazo do empreendimento.

<b>Quoc. de Liquidez Geral</b>	
QLG	= $\frac{\text{At.C. + Realiz. L/P}}{\text{Pas.C. + Exig.L/P}}$

#### **3.5.2- Quociente de liquidez seca**

Avalia-se se a empresa depende dos seus estoques para o equilíbrio de sua liquidez.

<b>Quoc. de Liquidez Seca</b>	
QLS	= $\frac{\text{At.C.-Est.}}{\text{Pas.Circ.}}$

#### **3.5.3- Quociente de liquidez comum**

Relaciona quanto a empresa dispõe imediatamente e conversível em dinheiro, com relação às dívidas a curto prazo.

<b>Quoc. de Liquidez Comum</b>	
QLC	= $\frac{\text{Ativ. Circ.}}{\text{Pas. Circ.}}$

#### **3.5.4- Quociente de liquidez imediata**

Quanto a empresa dispõe imediatamente para saldar as dívidas de curto prazo.

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

Quoc. de Liquidez Imediata		
QLI	=	$\frac{\text{Disponível}}{\text{Pas. Circ.}}$

### 3.6- Quocientes de endividamento

São:

#### 3.6.1- Endividamento total

Verifica a participação de capital alheio.

Endividamento total		
ET =	=	$\frac{\text{PC+ P.Exig. L/P}}{\text{AT}}$

#### 3.6.2- Garantia de capital de terceiros

Mostra o grau de garantia que os recursos próprios oferecem as dívidas totais. Quanto maior melhor.

Quo. de Garantia de Cap. de 3ºs		
Qgc3ºs	=	$\frac{\text{PL}}{\text{CA (exig.c/p+exig.l/p)}}$

#### 3.6.3- Quociente de participação em dívidas a curto prazo.

Quoc. de Partic. de Curto Prazo		
Qpcp	=	$\frac{\text{Pas.C.}}{\text{Pas.C.+ Exig. L/P}}$

#### 3.6.4- Quociente de participação de capital de terceiros

Quoc. de Part. de Capit. de 3ºs		
Qpc3ºs	=	$\frac{\text{Pas.C.+ Exig. L/P}}{\text{Recurs. Totais}}$

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ÊNFASE NA ÁREA FISCAL**

### **3.6.5- Imobilização de capital próprio**

Mostra a proporção que o patrimônio líquido está sendo absorvido pelo ativo permanente. Quanto menor melhor.

Imobilização de capital próprio	
ICP =	$\frac{AP}{PL}$

### **3.6.6- Imobilização do capital próprio suplementado pelos capitais devidos de longo prazo**

Se for igual a um indica que os recursos permanentes não são suficientes para financiar as imobilizações.

Imobilização do capital próprio suplementado pelos capitais devidos de longo prazo	
ICP + D L/P =	$\frac{AP}{PL + P. EXIG. L/P}$

### **3.7- Quocientes de atividades**

Vão verificar a capacidade administrativa do empreendimento. São:

#### **3.7.1- Rotação do estoque**

Mostra o tempo de entrada e saída de estoques. Quanto maior melhor, pois menor será o prazo de reposição e mais rápido se torna em numerários.

Rotação de Estoque	
RE	$= \frac{CPV}{\text{Estoq. Médio (Ei-Ef)}}$

#### **3.7.2- Prazo médio de recebimento**

Tempo que demoro pra receber os frutos das minhas vendas.

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ÊNFASE NA ÁREA FISCAL**

Prazo Médio de Recebimento	
Pmr	= $\frac{\text{contas a receber}}{(\text{vendas}/360)}$

### 3.7.3- Prazo médio de pagamento

É o tempo que demora para saldar as dívidas.

Prazo médio de pagamentos	
Pmp	= $\frac{\text{Fornecedor}}{(\text{compras}/360)}$

### 3.7.4- Quociente de posicionamento relativo

Quociente de posicionamento relativo	
QPR	= $\frac{\text{PMR}}{\text{PMP}}$

### 3.7.5- Custo médio das vendas

Custo médio das vendas	
CMV	= EI + compras - EF

## 3.8- Quocientes de rentabilidade

### 3.8.1- Rentabilidade

Estabelece a relação entre o capital aplicado e o redito. É o resultado da produção do capital aplicado.

RENTABILIDADE	
RI	= $\frac{\text{LL}}{\text{VL}} \times \frac{\text{VL}}{\text{AM}}$

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ÊNFASE NA ÁREA FISCAL**

### 3.8.2- Margem líquida

Margem líquida		
M	=	$\frac{LL}{VL}$

### 3.8.3- Rotação do ativo

Mostra quantas vezes o ativo foi renovado.

Rotação do ativo		
RA	=	$\frac{VL}{AM}$

### 3.8.4- Ativo médio

Ativo médio				
AM	=	$\frac{AI}{2}$	+	$\frac{AF}{2}$

### 3.8.5- Retorno sobre investimentos

Retorno sobre investimentos				
RI	=	M	x	R

### 3.8.6- Taxa de retorno sobre capital próprio

Mostra quanto o patrimônio líquido ganhou em termos percentuais com base no lucro líquido.

Taxa de retorno sobre cpital próprio				
TP	=	$\frac{LL}{PL}$	x	100

### 3.8.7- Taxa de retorno sobre capital de terceiros

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ÊNFASE NA ÁREA FISCAL**

Taxa de retorno sobre capital de terceiros		
T3°	=	$\frac{J}{CA}$

### 3.8.8- Taxa de retorno total

Aborda o ganho em relação ao ativo total.

Taxa de retorno total						
T	=	$\frac{LAJI}{VENDA}$	x	$\frac{VENDA}{Cap.Prod.T}$	x	100

### 3.9- Fator de insolvência

Fator patrimonial que se caracteriza pela incapacidade de pagamento das dívidas . Excesso de obrigações sobre os recursos a curto prazo.

Fator de Insolvencia					
X1	=	$\frac{LL}{PL}$	x		0,05
X2	=	$\frac{Ac+Re.l/p}{Pc+Ex.l/p}$	x		1,65
X3	=	$\frac{Ac-Estq}{Pc}$	x		3,55
X4	=	$\frac{Ac}{Pc}$	x		1,06
X5	=	$\frac{Exig.total}{PL}$	x		0,33

$$FI= X1 + X2 + X3 - X4 - X5$$

A insolvência é atingida quando a empresa está em desequilíbrio com os valores que representam o seu sistema financeiro e pode ser reconhecida por índices de liquidez.

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

**3.10- Overtrading**

Utilizado para dar longevidade, antever a ocorrência dos fatos.

$$\frac{\text{Ativo Permanente}}{\text{Ativo total}} \times 100$$

Indica a preponderância do ativo permanente em relação ao ativo total.

$$\frac{\text{Ativo circulante}}{\text{Ativo total}} \times 100$$

Indica a preponderância do ativo circulante em relação ao ativo total.

$$\frac{\text{Capitais próprios}}{\text{Ativo total}} \times 100$$

Indica se o ativo está endividado, ou seja, se está sendo financiado por capital alheio.

$$\text{CGP} = \text{PL} - \text{Ativo Permanente}$$

Mostra se há um desequilíbrio econômico-financeiro.

Ou

$$\text{CGP} = \frac{\text{Passivo circulante} + \text{exig. L/P}}{\text{Ativo circulante}} \times 100$$

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

$$\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Vendas}} \times 100$$

Indica a proporção do lucro em relação as vendas.

$$\frac{\text{Estoques}}{\text{Ativo circulante}} \times 100$$

Indica se há excesso de estoque e quanto está absorvendo o ativo circulante.

$$\frac{\text{Duplicatas a receber}}{\text{Ativo circulante}} \times 100$$

Indica a preponderância do faturamento a receber na formação do ativo circulante.

$$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Estoques}} \times 100$$

Indica quanto dos estoques falta pagar aos fornecedores. Não deve ser superior a 75%, pois representa que os estoques estão sendo financiados por capital de terceiros.

$$\frac{\text{Títulos descontados}}{\text{Faturamento a receber}} \times 100$$

Indica quanto foi descontado do faturamento a receber.

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

$\frac{\text{Aumento de capitais alheios de C/P}}{\text{Aumento de vendas}}$
--

Indica se o endividamento está proporcional ao volume das vendas.

$\frac{\text{Aumento dos estoques}}{\text{Aumento do CMV}}$
---

Mostra se o volume dos estoques está baseado ao aumento do volume das vendas.

$\frac{\text{Aumento do faturamento a receber}}{\text{Aumento das vendas}}$
---

Indica se o aumento do faturamento a receber é proporcional ao aumento das vendas.

$\frac{\text{Vendas}}{\text{Capital de giro próprio}}$
--

Mostra se o capital é suficiente para manter o volume dos negócios.

# **Plano de negócio**

## **Kavalcant Contabilidade**

**Belém-Pa**

**2004**

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ÊNFASE NA ÁREA FISCAL**

### **1- Sumário executivo**

O planejamento do Kavalcant Contabilidade foi mediado com o intuito de colocar em funcionamento o projeto de um escritório de contabilidade com ênfase a área fiscal.

A contabilidade fiscal representa o registro dos fatos que merecem a atenção da fiscalização tributária, ou seja, os registros de compras, vendas, inventários, produção etc.

É um empreendimento que terá como objetivo fornecer adequadas opiniões sobre a tomada de decisão de empresários à respeito de seus negócios, até por que a área fiscal exige o máximo de cuidado para que a pessoa física ou jurídica não fique mal perante a Receita Federal e que não tenha que vir futuramente por um longo e penoso processo de fiscalização que possa levar a queda de seu negócio.

### **2- Descrição geral do negócio**

O objetivo do empreendimento é possibilitar aos interessados a obtenção de informação a respeito dos registros de compra, venda, e outros para uma eventual fiscalização junto a Receita Federal.

É um negócio ligado a prestação de serviços para pessoa física ou jurídica, micro e macro empresas, associações, entre outras entidades. Este tipo de negócio está ligado ao setor terciário, que requer um trabalho minucioso de análise e por isso requer de tempo. Por isso, muitas vezes é vantagem para um empresa contratar um escritório de contabilidade, que passa a ser responsável pelo balanço contábil e financeiro, pagamento de tributos, resoluções de problemas relativos ao quadro de funcionários, entre outras questões relativas à contabilidade empresarial.

Para um escritório de contabilidade ligado a área fiscal faz-se necessário:

- Livros de entrada;

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

- Livros de saída;
- Livros de apuração do IPI;
- Livros de apuração de ICMS, entre outros.

### **3- Descrição do mercado**

O mercado relacionado a prestação de serviços contábeis, se encontra bastante concorrido, então torna-se necessário se fazer sobressair sobre os demais, através da qualidade de seu negócio.

O contador deve fazer um planejamento correto da real situação da entidade, possibilitando ao seu cliente tomar uma correta decisão sobre o caminho que deve seguir para atingir sua meta.

É importante que o profissional esteja atento para diversas mudanças que ocorrem no dia a dia e além disso uma boa especialização e atualização através de cursos, leituras e análises.

### **4- Estrutura**

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

### **5- Equipamentos**

- Mesas;
- Cadeiras;

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

- Armários para arquivo;
- Estantes para os livros;
- Computadores (configuração mínima- Pentium III, 850 Mhz, HD 20 G, 128 Mb);
- Materiais de investimentos.

### **6- Investimento**

O investimento varia de acordo com a estrutura a ser adotada. O investimento inicial foi de R\$ 11.392,11 , em média.

### **7- Funcionários**

O número de funcionários varia de acordo com a estrutura. Mas o empreendedor pode iniciar com apenas um funcionário, isso se ele fica encarregado da parte administrativa.

### **8- Pré- Requisitos**

- O contador deve ter conhecimento da legislação da área de atuação
- Ser contador ou técnico de contabilidade registro no Conselho Regional de Contabilidade;
- Ter experiência profissional e conhecimentos dos trâmites legais dos órgãos públicos e das associações de classe.

### **9- Clientes**

## **PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

O cliente pode ser pessoa física ou jurídica. Para o cliente, o contador é o profissional que resolve os problemas de ordem fiscal, jurídico, tributária da empresa e, ao mesmo tempo, oriunda sobre o correto pagamento de tributos. Mas é pelo seu cliente a relação com seus clientes tem que ser regida por contrato para estabelecer de forma os deveres e obrigações das partes envolvidas.

### **10-Programa de trabalho**

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

A principal ferramenta de trabalho do contador é o código de ética do contabilista. O responsável tanto pode ser um contador quanto um técnico contábil, mas ao técnico não é permitida a realização de serviços de auditoria.

### **11- Softwares**

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

### **12- Legislação específica**

Para abrir um empreendimento é necessário observar algumas providências, como:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Fazenda;

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

- Registro na Secretária da Fazenda;
- Registro na Prefeitura do município;
- Registro no INSS (somente quando não tem o CNPJ- Pessoa autônoma- Receita Federal);
- Registro no sindicato patronal.

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

**13- Investimentos**

<b>Investimentos</b>	
<b>Instalações</b>	
Custo de compra/aluguel	0
Melhorias/reformas	
Outros	
<b>Móveis</b>	
4 Mesas	
8 cadeiras	
2 Armário	
<b>Equipamentos</b>	
2 Computadores	
2 impressoras	
3 calculadoras	
3 telefones	
1 fax	
2 estabilizadores	
2 no breaks	
1 ar condicionado	
<b>Outros</b>	
<b>Total</b>	

O quadro mostra o material inicial necessário para a abertura do empreendimento. Pesquisas foram feitas através da observação de preços variados dos diversos materiais visando uma melhor utilização dos mesmos.

Toda atividade seja de pessoas ou empresas tem como resultado a produção de bens ou serviços que são destinados a atender necessidades básicas das pessoas e cobrir os dispêndios originados pela produção. Observa-se então que o

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

investimento é a aplicação ou transformação de economias em bens de produção, ou capital, objetivando o aumento dos investimentos.

O quadro seguinte mostra exatamente o que foi gasto com detalhamento de cada item desejado.

<b>Plano de investimento</b>			
<b>Investimento inicial</b>			<b>R\$ 11.392,11</b>
<b>Descrição</b>	<b>Unidade</b>	<b>R\$</b>	<b>Total</b>
Computadores	2	R\$ 2.145,00	R\$ 4.290,00
Impressoras	2	R\$ 499,00	R\$ 998,00
Calculadoras	3	R\$ 201,26	R\$ 603,79
Aparelho de telefone	3	R\$ 29,90	R\$ 89,70
Aparelho de Fax	1	R\$ 499,00	R\$ 499,00
Estabilizadores	2	R\$ 37,00	R\$ 74,00
No break	2	R\$ 259,00	R\$ 518,00
Armário	2	R\$ 219,20	R\$ 438,40
Ar condicionado	1	R\$ 999,00	R\$ 999,00
Mesa	4	R\$ 422,72	R\$ 422,72
Cadeira	8	R\$ 624,00	R\$ 624,00
<b>Despesas Pré-operacionais</b>			<b>R\$ 700,00</b>
Legalização da empresa			R\$ 400,00
Honorários do advogado			R\$ 300,00
<b>Custo variável</b>			<b>R\$ 510,00</b>
Cartucho preto	2	R\$ 90,00	R\$ 180,00
Cartucho colorido	2	R\$ 110,00	R\$ 220,00
Transporte		R\$ 100,00	R\$ 100,00
Papel A4		R\$ 10,00	R\$ 10,00
<b>Custos fixos</b>			<b>R\$ 425,50</b>
Conexão Internet			R\$ 110,00
Água			R\$ 10,00
energia elétrica			R\$ 35,50
Telefone			R\$ 150,00
Despesas com marketing			R\$ 120,00
Energia elétrica.....320/9 cômodos da casa = 35,5			
<b>Despesas Fixas</b>			<b>R\$ 200,00</b>
Material de Expediente			R\$ 200,00

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

Após esta análise, foi feito uma parâmetro da quantidade de serviços que seriam feitos ao mês e de quanto seria a participação na prestação de cada serviço e chegou-se a conclusão de que essa participação seria de 100%., com uma previsão de 100 serviços ao mês.

Material necessário para prestar o serviço: Software + livros de entrada e saída + livro de apuração do IPI e ICMS		
Produto	Previsão de serv./ mês	Participação na prestação de serviço.
Prestação de serviço de contabilidade p/ pessoa física e jurídica, microempresas, associações, entre outras.	100	100%
<b>Total de serviço/ mês</b>		<b>100</b>



**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

Outro ponto de extrema importância é a apuração do custo do serviço, pois através dele o empreendedor terá a noção se seu negócio terá um custo elevado ou se será válido esse investimento.

Os custos do investimento visam com exatidão o comportamento do mercado, a tecnologia envolvida, a estrutura e as projeções das receitas, podendo ser estimados com segurança.

<b>Quadro Estrutural do custo do serviço</b>		
<b>Material necessário para prestar o serviço: Software + livros de entrada e saída + livros de apuração de IPI e ICMS</b>		
	<b>Quantidade</b>	<b>Valor</b>
<b>Custos variáveis</b>		R\$ 510,00
<b>Cartucho preto</b>	2	R\$ 180,00
<b>Cartucho colorido</b>	2	R\$ 220,00
<b>Transporte</b>		R\$ 100,00
<b>Papel A4</b>	1 resma	R\$ 10,00
<b>Custos fixos</b>		R\$ 425,50
<b>Conexão internet</b>		R\$ 110,00
<b>Água</b>		R\$ 10,00
<b>energia elétrica</b>		R\$ 35,50
<b>Telefone</b>		R\$ 150,00
<b>Despesas c/ marketing</b>		R\$ 120,00
<b>Despesas fixas</b>		R\$ 200,00
<b>Material de expediente</b>		R\$ 200,00
<b>Custo variável total</b>		R\$ 510,00
<b>Custo fixo total</b>		R\$ 425,50
<b>Custo total</b>		R\$ 935,50

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

**14- Folha do produto**

O próximo passo é a projeção de uma folha do produto ou serviço onde, fará o reconhecimento unitário do valor de cada item para prestar o serviço. O quadro seguinte mostra que o custo total unitário é de R\$ 9,26, onde através do qual pode-se obter o valor do serviço que se irá prestar.

<b>Folha do produto</b>	
<b>Material necessário p/ prestar o serviço</b>	
<b>Custo Variáveis</b>	<b>Valor p/ unidade</b>
<b>Cartucho preto</b>	R\$ 1,80
<b>Cartucho colorido</b>	R\$ 2,20
<b>Transporte</b>	R\$ 1,00
<b>Total variável</b>	R\$ 5,00
<b>Custos fixos</b>	<b>Valor p/ unidade</b>
<b>Conexão internet</b>	R\$ 1,10
<b>Água</b>	R\$ 0,10
<b>Energia elétrica</b>	R\$ 0,36
<b>Telefone</b>	R\$ 1,50
<b>Despesa c/ marketing</b>	R\$ 1,20
<b>Total Fixo</b>	R\$ 4,26
<b>Custo total p/ unidade</b>	R\$ 9,26

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

**15- Preço de venda**

Determinação do preço de venda do serviço		
Produto:	Custo total p/ unidade	
serviço	R\$	9,26

Preço de venda = 
$$\frac{\text{Custo total}}{1 - (\text{Imp.} + \text{Margem de lucro})}$$

Imp + Maegem de lucro	Percentual
ISS	5%
MG De Lucro	70%
Total	75%

Produto	Preço de Venda
Serviço	R\$ 37,02

**16- Margem de contribuição**

Margem de Contribuição		
		%
Preço de Venda	R\$ 37,02	100%
(-) Custos Variáveis	R\$ 5,00	13,50%
Margem de Contribuição	R\$ 32,02	86,50%
(-) Despesas Gerais	R\$ 4,26	11,50%
Lucro	R\$ 27,77	75%

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

**17- Balanço patrimonial**

<b>Balanço Patrimonial</b>			
<b>Ativo</b>		<b>Passivo</b>	
<b>Circulante</b>		<b>Circulante</b>	
<b>Disponível</b>	<b>R\$ 435,50</b>	<b>Contas a pagar</b>	
<b>Caixa</b>			
<b>Banco c/ movimento</b>			
<b>Estoque</b>			
<b>Permanente</b>	<b>R\$ 10.256,61</b>	<b>Patrimônio líquido</b>	<b>R\$ 11.392,11</b>
<b>Ativo imobilizado</b>			
<b>Móveis e utensílios</b>			
<b>computadores e periféricos</b>		<b>Capital</b>	<b>R\$ 11.392,11</b>
<b>(-) Depreciação acumulada</b>			
<b>Ativo diferido</b>	<b>R\$ 700,00</b>		
<b>Despesa de organização</b>	<b>R\$ 700,00</b>		
<b>(-) amortização Acumulada</b>			
<b>Total do Ativo</b>	<b>R\$ 11.392,11</b>	<b>Total do passivo</b>	<b>R\$ 11.392,11</b>

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**

**18- Demonstração do resultado do exercício**

Resultado no 1º ano					
Serviço	Unid/mensal	Preço de Venda	CDV	Receita Mensal	CDV
Prestação de ser de contabilidade	100	R\$ 37,02	R\$ 5,00	R\$ 3.702,00	R\$ 500,00

CDV     Custo direto variável unitário

CDV     Custo direto variável mensal

**Demonstração do resultado do exercício**

**Ano I**

Receita Bruta Serviços	R\$ 3.702,00
(-) Deduções	R\$ 185,10
ISS	
Receita operacional líquida	R\$ 3.516,90
custos operacionais	
(-) Custos do período	R\$ 500,00
Custo direto do serviço	
Lucro operacional bruto	R\$ 3.016,90
(-) Despesas	R\$ 200,00
Lucro operacional	R\$ 2.816,90
(+/-) Rec/ Desp não operacionais	
Lucro antes do imposto de renda	R\$ 2.816,90
(-) Imposto de Renda	R\$ 261,29
Lucro líquido	R\$ 2.555,61

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ÊNFASE NA ÁREA FISCAL**

**19- Ponto de equilíbrio, Payback, Taxa interna de retorno e Valor presente líquido.**

**Cálculo do ponto de equilíbrio**

**Ponto de equilíbrio**  $\frac{\text{Custos + Despesas fixas}}{\text{Margem de Contribuição unitária}}$

<b>Preço de venda/unid</b>	<b>R\$ 37,02</b>
<b>Custos + Despesas variáveis/unid</b>	<b>R\$ 5,00</b>
<b>Custos + Despesas fixas/mês</b>	<b>R\$ 625,50</b>
<b>Margem de contribuição unitária</b>	<b>R\$ 32,02</b>
<b>Ponto de equilíbrio</b>	<b>19,6908182</b>

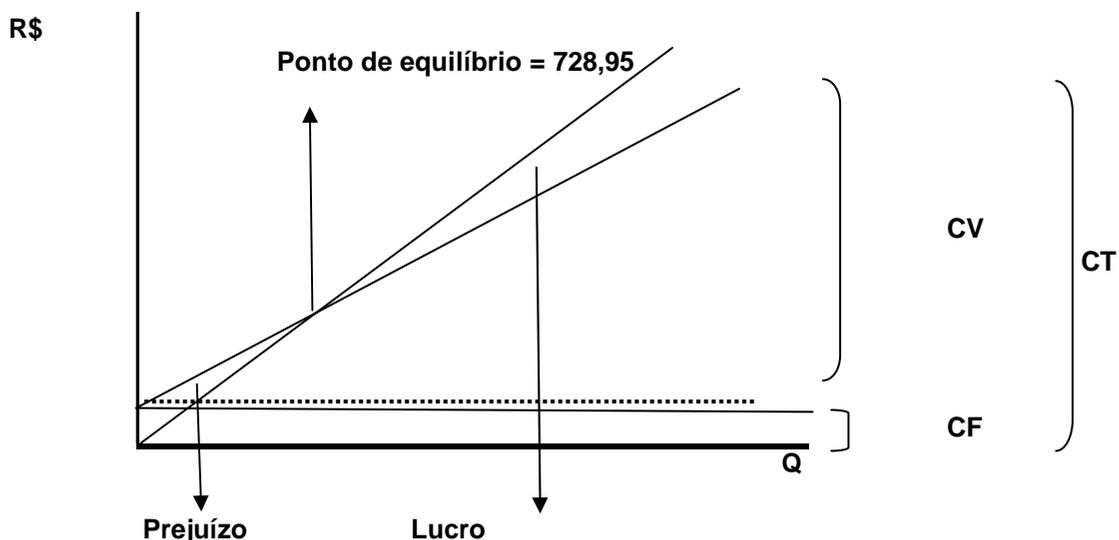
<b>Ponto de equilíbrio</b>	<b>R\$ 630,50</b>	<b>=</b>	<b>19,6908182</b>
	<b>R\$ 32,02</b>		

**Ponto de equilíbrio em R\$            R\$ 728,95**

o ponto de equilíbrio é necessário para verificar o ponto em que duas alternativas, funções de um mesmo parâmetro e consideradas no mesmo instante e nos mesmos prazos, apresentam o mesmo valor.

Para se apurar o ponto de equilíbrio é necessário que se classifique os custos/despesas em fixos e variáveis. O gráfico mostra o ponto de equilíbrio do empreendimento.

**PLANO DE NEGÓCIOS - ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE  
COM ENFÂSE NA ÁREA FISCAL**



Anos	Investimentos	Entrada de caixa	Saída de caixa	Fluxo de caixa	Taxa de retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	R\$ 11.392,11			R\$ (11.392,11)			
1		R\$ 44.424,00	R\$ 15.387,20	R\$ 29.036,80	255%	0,392333522	143,2017354
2		R\$ 51.087,60	R\$ 17.233,66	R\$ 33.853,94	297,17%	0,336507696	122,825309
3		R\$ 58.750,74	R\$ 19.301,70	R\$ 39.449,04	346,28%	0,288780438	105,40486
4		R\$ 67.563,35	R\$ 21.617,91	R\$ 45.945,44	403,31%	0,247948638	90,501253
5		R\$ 77.697,85	R\$ 24.212,06	R\$ 53.485,80	469,50%	0,212993182	77,74251143

$$\text{Taxa de retorno contábil} = \frac{\text{Fluxo de caixa anual}}{\text{Investimentos}} = 271\%$$

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimentos}}{\text{Fluxo de caixa anual}}$$

$$\text{VPL} = \frac{F_n}{(1+i)^n} - \text{Investimento} = \text{R\$ } 102.830,83$$

VPL = Valor presente líquido  
 F" = Fluxo de caixa  
 i = Taxa de retorno desejada  
 n = Vida do projeto em anos  
 INV = investimento

## **Conclusão**

O valor presente líquido informa sobre o potencial de criação de valor de um investimento. Para apurar o VPL, desconta-se os retornos do fluxo de caixa, considerando para tanto, a taxa mínima de atratividade do investidor.

A equação para análise do VPL é o valor atual das entradas de caixa menos o investimento inicial. Dessa forma pode-se decidir em aceitar ou não o projeto. Se o VPL for maior que 0, significa que a empresa obterá um retorno maior ou igual ao retorno mínimo estabelecido, ou seja, ao custo de oportunidade ou custo de capital, ou seja, significa valor extra para o investidor e com isso o projeto deve ser aceito.

Pode-se então observar que como o VPL do negócio foi maior que zero, o empreendimento pode ser considerado viável pois está dentro dos limites estabelecidos para sua aceitação.

O método do Payback e a Taxa média de retorno, são considerados métodos não sofisticados ou não exatos de análise, para se decidir sobre se deve ou não aceitar o projeto. O Payback mede o tempo necessário para que a somatória dos retornos (entradas de caixa) anuais seja igual ao investimento inicial. Se o período do Payback for menor que o período de PB máximo aceitável, aceita-se o projeto. Se for maior rejeita-se. Nota-se que o Payback máximo está no 1º ano.

A taxa de retorno consiste na apuração da taxa que, utilizada como taxa de desconto, iguala a somatória de todos os valores atuais das entradas de caixa (retornos), com o investimento inicial. Se a taxa de retorno for igual a taxa mínima atrativa aceita-se o projeto e se for menor rejeita-se. Como a taxa interna é sempre igual a TMA o projeto pode ser aceito.