

UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL
ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

MICHAEL CASTELLACI TAVARIOLI

**PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EM CONTABILIDADE: UMA AVALIAÇÃO DA
VIABILIDADE FINANCEIRA PARA UM NOVO NEGÓCIO NA CIDADE DE
CAMPESTRE DA SERRA – RS**

VACARIA

2018

UNIVERSIDADE DE CAXIAS DO SUL
ÁREA DO CONHECIMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

MICHAEL CASTELLACI TAVARIOLI

**PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EM CONTABILIDADE: UMA AVALIAÇÃO DA
VIABILIDADE FINANCEIRA PARA UM NOVO NEGÓCIO NA CIDADE DE
CAMPESTRE DA SERRA – RS**

Monografia apresentada como requisito para a
obtenção do Grau de Bacharel em Ciências
Contábeis da Universidade de Caxias do Sul.

Orientadora TCC I: Prof. Ma. Maria Teresa
Martiningui Pacheco.

Orientadora TCC II: Prof. Ma. Maria Teresa
Martiningui Pacheco.

VACARIA

2018

MICHAEL CASTELLACI TAVARIOLI

**PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EM CONTABILIDADE: UMA AVALIAÇÃO DA
VIABILIDADE FINANCEIRA PARA UM NOVO NEGÓCIO NA CIDADE DE
CAMPESTRE DA SERRA – RS**

Monografia submetida à Banca Examinadora no curso de Bacharel em Ciências Contábeis da Universidade de Caxias do Sul, como parte dos requisitos necessários para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Aprovado em 27 de Novembro de 2018.

Banca Examinadora:

Prof. Ma. Maria Teresa Martiningui Pacheco (Orientadora)
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Prof. Dr. Idair Gaudêncio Girardi Guasselli
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Prof. Me. Oderson Panosso
Universidade de Caxias do Sul - UCS

Dedico este trabalho à minha família, minha namorada, meus amigos, e a todos que de uma maneira ou outra, estiveram ao meu lado, me auxiliando e incentivando durante toda a trajetória do curso, contribuindo para que esse trabalho atingisse seus objetivos.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer primeiramente à Deus, pelo dom da vida e por me proporcionar saúde e proteção, me guiando nas escolhas e decisões tomadas que me permitiram chegar até aqui.

Quero expressar meus agradecimentos a todas as pessoas que, de uma forma ou outra colaboraram para que este trabalho fosse realizado. Aos meus pais, Vilmar e Marli, que sempre apoiaram as minhas decisões, e me auxiliaram em tudo o que puderam para que hoje eu possa estar concluindo mais essa etapa da minha vida. Ao meu irmão Maicke, pela força e estímulo que me deu nesses quatro anos de estudo, e a minha namorada Elisa, pela compreensão pelos momentos em que abdiquei do nosso tempo de lazer para priorizar aos estudos, me auxiliando e estando sempre ao meu lado durante toda caminhada.

Agradeço a professora Me. Maria Teresa Martingui Pacheco, pela paciência e dedicação tanto na orientação deste estudo, quanto nas disciplinas cursadas com ela durante a graduação, pelo aprendizado adquirido que tornou possível a conclusão desta monografia e da graduação. A todos os professores do curso, que foram importantes em minha passagem pela universidade durante a minha vida acadêmica, pelos conhecimentos transmitidos, e pelos exemplos de vida que contribuíram muito para o aprendizado que tenho hoje.

Gostaria de agradecer também, aos amigos e colegas, pelo auxílio, companheirismo e pela amizade que juntos construímos nesses últimos quatro anos, passando todas as noites juntos buscando um mesmo propósito. Quem anda sozinho pode até ir mais rápido, mas quem segue acompanhado, com certeza é capaz de chegar muito mais longe. Muito obrigado a todos.

“Quando você pensar em desistir, lembre-se dos motivos que te fizeram continuar até agora. Cada um tem a vista da montanha que subir.”

Icaro Fonseca e Larissa Dias

RESUMO

O presente trabalho tem como principal objetivo analisar a viabilidade financeira para a implantação do escritório contábil, localizado na cidade de Campestre da Serra – RS. As constantes mudanças na legislação e a competitividade na área contábil exigem que os profissionais que atuam na área tenham muitas competências, para poder prestar um serviço de qualidade e diferente dos demais profissionais para conquistar e manter seu espaço no mercado de trabalho. Neste estudo, o cenário para a implantação do novo negócio é uma cidade com 3.407 habitantes, que possui poucas empresas, porém existe apenas um escritório contábil que presta serviços esporádicos na cidade, sendo que quem necessita de dedicação exclusiva precisa procurar serviços nas cidades vizinhas, longe da sua empresa, ou atividade. Surgindo a oportunidade de montar um escritório que preste serviços contábeis com dedicação exclusiva aos seus clientes que teriam o auxílio do profissional contábil com mais facilidade. No decorrer do estudo, são apresentados diversos aspectos teóricos e mercadológicos, a gestão empresarial na prestação de serviços, gestão de custos, contabilidade de custos, métodos de custeio, preço de venda, técnicas para formação do preço de venda, ferramentas de análise de desempenho e métodos de avaliação do investimento, que devem ser observados na análise da viabilidade financeira. Os procedimentos metodológicos partiram da pesquisa bibliográfica exploratória descritiva e a aplicação de um questionário com 17 perguntas fechadas durante o mês de setembro de 2018, a abordagem do problema foi quantitativo e qualitativo apresentado no formato de um estudo de caso. Por fim, através dos cálculos efetuados tendo como base na tabulação dos dados levantados por meio das pesquisas de custos e do questionário com possíveis clientes, para formular o preço dos serviços, foi possível constatar, após todo o cálculo do investimento inicial e das despesas para manter as operações, com base nas receitas orçadas que, a implantação de um escritório prestador de serviços contábeis na cidade de Campestre da Serra – RS, do ponto de vista econômico e financeiro, é viável para seu investidor, tendo em vista que os resultados apresentados mostram índices de lucratividade e rentabilidade positivos, fato que evidencia o retorno do capital investido logo no segundo ano de atividades, e, portanto, justifica a implantação do investimento.

Palavras-Chave: Escritório Contábil. Viabilidade Financeira. Lucratividade. Rentabilidade.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Fórmula da formação de preço com base em custo	42
Figura 2 – Cálculo da margem de contribuição unitária	46
Figura 3 – Cálculo do ponto de equilíbrio	47
Figura 4 – Fórmula do índice de lucratividade.....	48
Figura 5 – Índices de rentabilidade.....	49
Figura 6 – Empreendedores que já usufruem da prestação de serviços contábeis	76
Figura 7 – A satisfação em relação ao custo-benefício da sua prestação de serviços atual	77
Figura 8 – Empreendedores interessados em usufruir desses serviços na sua cidade.....	78
Figura 9 – A faixa que mais se aproxima dos honorários atuais dos serviços prestados	79
Figura 10 – O valor que o empresário aceita pagar para usufruir dos serviços na sua cidade	79

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Principais classes de objetivos de uma estratégia de administração de preços	40
Quadro 2 – Anexo 3 do Simples Nacional	61
Quadro 3 – Imobilizado do setor administrativo	62
Quadro 4 – Imobilizado do ambiente do escritório	64
Quadro 5 – Resumo do imobilizado	64
Quadro 6 – Gastos com a constituição da empresa	65
Quadro 7 – Demais materiais do setor administrativo	66
Quadro 8 – Demais bens do ambiente do escritório	67
Quadro 9 – Resumo dos demais bens adquiridos	68
Quadro 10 – Integralização do Capital Social	69
Quadro 11 – Despesas com as atividades do escritório	69
Quadro 12 – Estimativa de gastos para os anos de 2019 e 2020	70
Quadro 13 – Estimativa de gastos para os anos de 2021 e 2022	71
Quadro 14 – Estimativa de gastos para os anos de 2023 e 2024	72
Quadro 15 – Estimativa de gastos com pró-labore nos primeiros anos	73
Quadro 16 – Depreciação dos bens imobilizados do escritório	74
Quadro 17 – Fluxo de caixa do ano de 2019	83
Quadro 18 – Fluxo de caixa do ano de 2020	84
Quadro 19 – Margem de contribuição em valor e percentual	88
Quadro 20 – Ponto de equilíbrio contábil	89
Quadro 21 – Cálculo do custo de oportunidade	90
Quadro 22 – Ponto de equilíbrio econômico	91
Quadro 23 – Índice de lucratividade	92
Quadro 24 – Índice de rentabilidade	92
Quadro 25 – Orçamento do Investimento	94
Quadro 26 – Valor presente líquido (VPL)	95
Quadro 27 – Taxa interna de retorno (TIR)	95
Quadro 28 – Payback simples	96
Quadro 29 – Payback descontado	97

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Modelo de Fluxo de Caixa.....	51
Tabela 2 – Questionários respondidos.....	75
Tabela 3 – Perfil dos empreendedores.....	75
Tabela 4 – Projeção das prestações de serviços e seus respectivos valores	80
Tabela 5 – Possíveis clientes no início do funcionamento do escritório	81
Tabela 6 – Demonstração do resultado do exercício pelo custeio por absorção	85
Tabela 7 – Demonstração do resultado do exercício pelo custeio direto ou variável	86

LISTA DE SIGLAS

ABC	<i>Activity-Based Costing</i> (Custeio baseado em atividades)
CFC	Concelho Federal de Contabilidade
CRC	Concelho Regional de Contabilidade
CDVs	Custos e despesas variáveis
DRE	Demonstração do resultado do exercício
Eireli	Empresa Individual de Responsabilidade Limitada
EI	Empresário individual
GVA	Gestão de valor agregado
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
MB	Margem bruta
MC	Margem de contribuição
MCT	Margem de contribuição total
MCU	Margem de contribuição unitária
MLO	Margem de lucro operacional
MEI	Microempreendedor Individual
PJ	Pessoa jurídica
PE	Ponto de equilíbrio
PEq	Ponto de equilíbrio em quantidade
PAYBACK	Prazo de retorno do investimento
RFB	Receita Federal Brasileira
RS	Rio Grande do Sul
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
TIR	Taxa interna de retorno
TMA	Taxa mínima de atratividade
VPL	Valor presente líquido

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	15
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO	15
1.2	TEMA E QUESTÃO DE PESQUISA	16
1.2.1	Delimitação do tema	16
1.2.2	Definição da questão de pesquisa.....	21
1.3	HIPÓTESES OU PROPOSIÇÕES	22
1.4	OBJETIVOS.....	22
1.4.1	Objetivo geral	22
1.4.2	Objetivos específicos.....	22
1.5	JUSTIFICATIVA.....	23
1.6	ESTRUTURA DO ESTUDO	24
2	REFERENCIAL TEÓRICO	25
2.1	GESTÃO EMPRESARIAL NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS.....	25
2.1.1	Objetivo	25
2.1.2	Importância da gestão nos serviços	26
2.2	GESTÃO DE CUSTOS.....	26
2.2.1	Objetivo	27
2.2.2	Importância.....	27
2.3	CONTABILIDADE DE CUSTOS.....	28
2.3.1	Objetivo	28
2.3.2	Terminologias aplicadas na contabilidade de custos.....	29
2.3.3	Classificação dos custos e despesas	30
2.3.3.1	Custos diretos e indiretos	31
2.3.3.2	Custos fixos e variáveis.....	32
2.3.3.3	Despesas fixas e variáveis	33
2.3.4	Classificação dos custos e despesas pelo uso	34
2.3.4.1	Depreciação	34
2.3.4.2	Amortização	35
2.3.4.3	Exaustão	35
2.4	MÉTODOS DE CUSTEIO	36
2.4.1	Objetivo dos métodos de custeio	36

2.4.2	Custeio direto ou variável.....	37
2.4.3	Custeio por absorção.....	37
2.4.4	Custeio baseado em atividades – ABC	38
2.5	PREÇO DE VENDA.....	39
2.5.1	Objetivo do preço de venda	39
2.5.2	Condições para a formação do preço de venda	40
2.5.3	Markup.....	41
2.6	TÉCNICAS PARA A FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA	42
2.6.1	Técnica orientada pelo custo	42
2.6.2	Técnica orientada pela margem de contribuição	43
2.6.3	Técnica orientada pela concorrência.....	43
2.6.4	Técnica orientada pelo valor agregado	44
2.7	FERRAMENTAS DE ANÁLISE DE DESEMPENHO	45
2.7.1	Margem de contribuição.....	45
2.7.2	Ponto de equilíbrio	46
2.7.3	Índice de lucratividade.....	48
2.7.4	Índice de rentabilidade	49
2.7.5	Fluxo de caixa	50
2.8	MÉTODO DE AVALIAÇÃO DE INVESTIMENTO.....	52
2.8.1	Taxa Mínima de Atratividade (TMA).....	52
2.8.2	Valor presente líquido (VPL)	52
2.8.3	Taxa interna de retorno (TIR)	53
2.8.4	Prazo de retorno do investimento (PAYBACK).....	54
2.8.4.1	Payback simples	55
2.8.4.2	Payback descontado	55
3	METODOLOGIA	56
3.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	56
3.2	PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS	58
4	ESTUDO DE CASO.....	59
4.1	CARACTERÍSTICAS DO ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE	59
4.1.1	Empreendedor Individual	60
4.1.2	Optante pelo Simples Nacional	60

4.2	GASTOS PARA ABERTURA DO NEGÓCIO	62
4.2.1	Investimento inicial (imobilizado).....	62
4.2.2	Gastos com a constituição da empresa	65
4.2.3	Orçamento do investimento em demais bens.....	66
4.2.4	Gastos gerais com a manutenção do escritório.....	69
4.2.5	Gastos com salários e encargos	73
4.2.6	Depreciação do imobilizado.....	74
4.3	PROPOSTA DA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DOS SERVIÇOS.....	74
4.4	FLUXO DE CAIXA.....	82
4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)	85
4.5.1	Pelo custeio por absorção.....	85
4.5.2	Pelo custeio direto ou variável.....	86
4.6	ANÁLISE DE DESEMPENHO ECONÔMICO DO ESCRITÓRIO	87
4.6.1	Margem de contribuição.....	88
4.6.2	Ponto de Equilíbrio	89
4.6.4.1	Ponto de equilíbrio contábil	89
4.6.4.2	Ponto de equilíbrio econômico.....	90
4.6.5	Índice de lucratividade.....	91
4.6.6	Índice de rentabilidade	92
4.7	ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA DO INVESTIMENTO	93
4.7.1	Orçamento do Investimento	93
4.7.2	Valor presente líquido (VPL)	94
4.7.3	Taxa interna de retorno (TIR)	95
4.7.4	Prazo de retorno do investimento (Payback).....	96
4.7.8.1	Payback simples	96
4.7.8.2	Payback descontado	97
4.8	CONSIDERAÇÕES DO ESTUDO	97
4.8.1	Considerações finais.....	98
4.8.2	Limitações	98
4.8.3	Sugestões.....	99
5	CONCLUSÃO	100
	REFERÊNCIAS	102

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO PARA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA.	107
APÊNDICE B – FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O ANO DE 2021.....	109
APÊNDICE C – FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O ANO DE 2022	110
APÊNDICE D – FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O ANO DE 2023	111
APÊNDICE E – FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O ANO DE 2024.....	112

1 INTRODUÇÃO

A elaboração de um bom Plano de Negócios, de maneira estruturada através de técnicas adequadas, é um fator primordial para o sucesso e perpetuação do negócio. Neste contexto, a contabilidade pode desempenhar um papel importante junto ao gestor, fornecendo ferramentas que geram informações essenciais para auxiliá-lo na estruturação do plano de negócios.

Tendo em vista que a contabilidade deve ser utilizada como ferramenta de gestão, e servir como base nas tomadas de decisão, e não apenas para atender as exigências legais, este estudo visa analisar a viabilidade financeira de um novo negócio, utilizando as ferramentas gerenciais da contabilidade para o fornecimento das informações. Tendo como base um levantamento bibliográfico abrangente, e dados e informações de mercado sobre o ramo a ser estudado.

Da mesma forma, vale ressaltar que até mesmo o MEI, que não precisa apresentar contabilidade formal, necessita de contador, para o auxiliar gerencialmente, melhorando suas chances de sucesso. O profissional da contabilidade é uma das figuras mais importantes de uma empresa. É ele quem cuida, orienta e auxilia, fazendo a empresa crescer (MICHELETTO, 2018).

Neste sentido, visando buscar atender o objetivo deste estudo, que é avaliar se a implantação de um escritório de serviços contábeis na cidade de Campestre da Serra – RS, tem condições de sucesso e perpetuação antes mesmo da sua implantação, é fundamental conhecer as ferramentas de avaliação, buscando evitar um possível insucesso por falta de informações ou preparação.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO DO ESTUDO

No cenário atual, o tema análise de viabilidade é de extrema importância para os fins empresariais, em se tratando de um novo negócio, muitos os aspectos são desconhecidos requerendo um estudo mais profundo sobre seu desenvolvimento e formas de flexibilização.

A escolha por esse tema surgiu pela possibilidade de implementar um escritório de contabilidade em uma cidade pequena que ainda não dispõe dos serviços a serem prestados com dedicação exclusiva, pelo fato de conter apenas um escritório prestador de serviços contábeis onde o profissional apenas faz visitas semanais aos seus clientes do município, neste contexto

observa-se uma oportunidade para criar um novo negócio que exerça atividade em período integral, tendo condições de oferecer serviços que ajudem e facilitem o dia a dia dos clientes.

Nesta mesma perspectiva, Rosa e Marion (2004) defendem a tese que a sobrevivência e o desenvolvimento de qualquer organismo dependem do ambiente onde ele vive. As mudanças são inevitáveis, e sobrevive quem se adapta melhor, o que implica na capacidade de fazer, no tempo certo, as mudanças necessárias quando o ambiente muda.

1.2 TEMA E QUESTÃO DE PESQUISA

Existem muitos fatores que podem levar ao sucesso ou insucesso de um novo negócio, dentre os mais recorrentes se destacam a ausência de planejamento e conhecimentos contábeis e financeiros, para a realização de uma adequada análise de viabilidade financeira, que de acordo com Camloffski (2014, p. 3);

[...] torna-se fator primordial para os gestores antes da alocação dos recursos financeiros. Em primeiro lugar, quando se fala em análise de viabilidade financeira, é necessário compreender quais os principais demonstrativos contábeis e financeiros utilizados por uma empresa, bem como saber como interpretá-los.

Nos tempos atuais, com os mercados cada vez mais dinâmicos e os consumidores mais bem informados e exigentes, com opções crescentes de escolha e de consumo em função da globalização, Camloffski (2014) comenta que nota-se um aumento significativo da competição e da necessidade de inovações por parte das empresas, a pressão por respostas mais rápidas e adequadas tem aumentado no ambiente organizacional, exigindo maior eficácia no processo decisório.

Uma resposta rápida e mal estruturada pode comprometer com toda a estratégia da organização, afetando sua sustentabilidade financeira, podendo chegar a colocar em risco sua continuidade operacional. Surgindo então, a necessidade de um estudo sobre as ferramentas gerenciais que possam auxiliar as empresas a chegar ao seu objetivo, o sucesso organizacional.

1.2.1 Delimitação do tema

Atualmente a contabilidade tem sofrido alterações constantes, surgindo assim a necessidade de um suporte específico às empresas, para auxiliar em seu processo de tomada de decisão. Nesse sentido, surgiu a ideia da implantação de um escritório contábil na cidade de Campestre da Serra – RS, cidade que possui 3.407 habitantes conforme dados do Instituto

Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, em 01 de julho de 2017, tendo 124 pessoas jurídicas, 996 produtores rurais e 11 profissionais informais no município conforme pesquisa feita na Prefeitura Municipal no dia 15 de março de 2018 no setor tributário. Identificou-se apenas um prestador de serviços em contabilidade na cidade onde o profissional faz visitas semanais aos seus clientes.

Conforme pesquisa feita no Conselho Federal de Contabilidade – CFC, em 14 de março de 2018, constatou-se que o número de profissionais ativos no Conselho Regional de Contabilidade – CRC, do Rio Grande do Sul é de 38.911 profissionais, sendo 24.486 contadores e 14.425 técnicos contábeis, e 4.029 Organizações Contábeis, sendo 2.594 sociedades, 869 empresários, 297 MEI e 269 EIRELI. Essa pesquisa chama atenção, pois apesar de um número expressivo de profissionais no estado, apenas um presta serviços na cidade.

Assim como todos os segmentos dos clientes atendidos pelos contadores, a empresa que presta serviços contábeis também está inserida em um ramo de atividade cada vez mais competitivo, tendo como o principal objetivo o mesmo das outras entidades, alcançar uma lucratividade satisfatória. Nascendo uma possibilidade de um novo negócio na cidade que tem muitas das empresas buscando serviços contábeis em cidades vizinhas, pela falta de um profissional que preste serviços com dedicação exclusiva e esteja mais próximo aos seus clientes para eventuais auxílios que os mesmos venham a precisar.

A decisão de iniciar um novo negócio requer um grande planejamento, Padoveze e Martins (2014, p. 31) concordam que:

A decisão de abertura de um negócio exige uma gama variada de informações, a começar pelo conhecimento da estrutura mínima requerida para dar início ao seu funcionamento, definindo, portanto, a demanda de investimento inicial. Esse fator passa a ser determinante quando se trata de iniciativa individual e quando os recursos próprios de que se dispõe são escassos.

Esses autores consideram ainda que:

A abertura e o gerenciamento de negócios, independentemente do tamanho, implicam risco não só de o empreendimento crescer e gerar riqueza aos proprietários como também de quebrar e gerar perdas para eles. Nesse sentido, é ideal que o empreendedor estude as diferentes alternativas existentes para minimizar o risco de perda. (PADOVEZE; MARTINS, 2014, p. 31)

Diante destes fatos, surge a delimitação do tema, analisar a viabilidade financeira na prestação de serviços de contabilidade em Campestre da Serra – RS.

No entanto, o ano de 2018 começou com uma novidade que desagradou profissionais da área contábil. Principalmente para aqueles que estão começando um novo negócio. A partir deste ano, a atividade de contador MEI deixa de fazer parte daquelas permitidas a esse tipo de empresa no país. Neste contexto a resolução CGSN Nº 137, de 04 de dezembro de 2017 menciona o Art. 5º determinando que “Ficam suprimidas do Anexo XIII da Resolução CGSN nº 94, de 2011, as seguintes ocupações: Arquivista de Documentos, Contador(a)/Técnico(a) Contábil e Personal Trainer.”

Nessas condições, por se tratar de um novo negócio, a melhor alternativa é ingressar no mercado como Microempresa, podendo obter faturamento de até R\$ 360.000,00 por ano, se enquadrando no regime tributário do Simples Nacional, este limite se manteve inalterado com as novas regras para 2018. Conforme cita o Art. 3º, inciso I da Lei Complementar 123/2006, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que: Inciso I - no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais). Mas para ter certeza se essa é mesmo a melhor opção, existem muitas variáveis que devem ser consideradas com a análise de viabilidade.

Dentro da gestão empresarial em serviços, como em qualquer outra área é necessário que o administrador tenha um conhecimento amplo do custo da atividade, para poder determinar o preço de venda dos seus serviços, de acordo com o mercado e poder obter lucro com a operação. Neste contexto, Matos (2017, p. 16) aponta que “o lucro é condição para a perpetuidade da empresa, não há o que questionar, a não ser quanto à imprescindível necessidade de que haja uma ética do lucro”.

Se faz necessário um conhecimento sobre todos os custos inclusos na elaboração dos serviços. Nesta mesma perspectiva, Martins (2010, p. 57) defende a tese que “a forma de contabilização desse procedimento pode ser variada. Existem desde os critérios mais simples até os mais complexos”. Podendo assim determinar o lucro, o controle das operações e a tomada de decisões. Mas primeiramente é necessário saber diferenciar Custo de Despesa, sendo considerado por Crepaldi (2010) custo o gasto relativo à bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços, enquanto a despesa abrange o gasto consumido, seja na forma de bem ou serviço, para gerar a receita (realizar as vendas) e administrar a empresa.

Para sua identificação os custos se classificam como diretos e indiretos. Segundo o ponto de vista de Megliorini (2012) custos diretos são os custos apropriados aos produtos conforme o consumo, associando-se diretamente aos produtos e variam proporcionalmente à quantidade produzida. Enquanto os custos indiretos são os que, para serem incorporados aos produtos, necessitam da utilização de algum critério de rateio não podendo ser apropriados de forma direta ao produto (CREPALDI, 2010).

Além do seu agrupamento em diretos e indiretos, os custos e as despesas podem ser classificados de outras formas diferentes, como fixos e variáveis. Sendo considerados custos fixos aqueles gastos que ocorrem independente do volume de produção ou serviço elaborado, enquanto o custo variável se altera em função do volume de produção ou serviço da empresa. Já a despesa fixa é aquela que permanece constante dentro de determinada faixa de atividades geradoras de receitas, enquanto a despesa variável varia proporcionalmente às variações no volume de receitas, conforme os ensinamentos de Martins (2010).

Na formação do preço de venda, se deve considerar diversos fatores, como o custo do produto ou serviço prestado e o valor de mercado que está sendo praticado pela concorrência. Martins (2010, p. 218) afirma que:

Para administrar preços de venda, sem dúvida é necessário conhecer o custo do produto, porém essa informação, por si só, embora seja necessária, não é o suficiente. Além do custo, é preciso saber o grau de elasticidade da demanda, os preços de produtos concorrentes, os preços de produtos substitutos, a estratégia de marketing da empresa, etc. Tudo isso depende também do tipo de mercado em que a empresa atua, que vai desde o monopólio até a concorrência perfeita.

No entanto, para obter um mapeamento detalhado dos custos em uma empresa é necessária à utilização de um método de custeio, Martins (2010) fundamenta que nenhum sistema é capaz de resolver todos os problemas, porque para atingir sua capacidade de funcionamento como sistema de gestão, é necessário um desenvolvimento e aprimoramento constante. Nesta mesma perspectiva, Dutra (2010) acrescenta que o estudo pode ser feito sob dois enfoques: o econômico e o contábil. O primeiro diz respeito aos custos para tomada de decisões, enquanto o segundo trata dos custos voltados para a apuração do resultado. Buscando uma maneira apropriada de custear a operação se pode considerar diferentes formas de custeio, como o Custeio Variável, que para Crepaldi (2010) também é conhecido como Custeio Direto, é um tipo de custeamento que considera como custo de produção de um período apenas os custos variáveis incorridos, desprezando os custos fixos sendo os Custos Fixos considerados juntamente com as Despesas Operacionais normais. Também pode-se considerar o Custeio por

Absorção, que de acordo com Dutra (2010), este método também chamado Custeio Pleno ou Integral, é o mais utilizado quando se trata de apuração de resultado consistente em associar aos produtos e serviços os custos ocorridos na área de elaboração referentes às atividades de execução de bens e serviços todos os custos incorridos no processo do período, sejam eles, Diretos (Variáveis) ou, Indiretos (Fixos). Ou pode-se ainda considerar o método de Custeio Baseado em Atividades (ABC), onde Martins (2010) argumenta que este é um método de custeio que tem como objetivo avaliar com precisão as atividades desenvolvidas em uma empresa (tanto industrial como de serviços ou comercial), procurando reduzir sensivelmente as distorções provocadas pelo rateio arbitrário dos custos indiretos, utilizando direcionadores para alocar as despesas e custos indiretos de uma forma mais realista aos produtos e serviços.

Depois de conhecer todos os custos e despesas, bem como os métodos de custeio, se faz necessário realizar a gestão econômica do negócio, que visa à eficácia empresarial, decorrente do processo de melhoria de produtividade e da eficiência na execução das atividades da empresa. Para isso calcula-se a Margem de Contribuição, que para Megliorini (2012, p. 137) “é o montante que resta do preço de venda de um produto depois da dedução de seus custos e despesas variáveis. Representa a parcela excedente dos custos e das despesas gerados pelos produtos”. Também nesse contexto é calculado o Ponto de Equilíbrio, onde Crepaldi (2010, p.248) argumenta que “é o processo de se calcular as vendas necessárias para cobrir os custos, de forma que os lucros e prejuízos sejam iguais a zero”. Sendo o valor ou a quantidade que a empresa precisa vender para cobrir o custo das mercadorias vendidas, as despesas variáveis e as despesas fixas. No ponto de equilíbrio, a empresa não terá lucro nem prejuízo.

Após a identificação desses fatores, chega-se na Gestão Financeira, função que integra todas as tarefas ligadas à obtenção, utilização e controle de recursos financeiros de forma a garantir, por um lado, a estabilidade das operações da organização e, por outro, a rentabilidade dos recursos nela aplicados. Existem algumas ferramentas utilizadas para controlar esses recursos, como o Fluxo de Caixa, Chiavenato (2014) explica que o fluxo de caixa é uma ferramenta que controla o movimento de entradas e saídas de recursos financeiros do caixa, isto é, das origens e das aplicações de caixa. As origens de caixa são fatores que aumentam o caixa da empresa, enquanto as aplicações de caixa são itens que o reduzem em um determinado período. Onde também se busca o Valor Presente Líquido (VPL) sendo possível identificar os valores presentes calculados a uma taxa mínima de oportunidade, definida muitas vezes pela Taxa Mínima de Atratividade (TMA) que remunera os sócios, aos valores futuros identificados no fluxo de caixa. Após isso é possível identificar a Taxa Interna de Retorno (TIR) onde Silva (2016, p. 155) afirma que “a TIR é a taxa de desconto que iguala o valor presente

dos fluxos de entrada e de saída futuros ao investimento inicial de um projeto, ou seja, é a taxa de desconto que torna o VPL igual a zero”. Finalmente, após todas as análises elaboradas com as ferramentas de gestão pode-se saber o Período de Recuperação do Investimento (*Payback*). “Este método mostra em quanto tempo acontecerá o retorno do investimento inicial, sendo o período de tempo necessário para que as entradas de caixa do projeto se igualem ao valor a ser investido, ou seja, o tempo de recuperação do investimento realizado.” (SILVA, 2016, p. 161).

Nesta mesma perspectiva acredita-se que, por fim após todas as análises de custos e de mercado e com o apoio das ferramentas de gestão para tomada de decisão tem-se condições de saber se a implantação do novo negócio é viável e rentável, capaz de trazer o retorno pretendido no período planejado.

1.2.2 Definição da questão de pesquisa

Com base na delimitação do tema de pesquisa proposto, a questão de pesquisa para o estudo é: Quais procedimentos são necessários para efetuar uma análise de viabilidade financeira para a prestação de serviços em contabilidade na cidade de Campestre da Serra – RS?

Formular o problema, de acordo com Rudio (2014);

[...] consiste em dizer, de maneira explícita, clara, compreensível e operacional, qual a dificuldade com a qual nos defrontamos e que pretendemos resolver, limitando o seu campo e apresentando suas características. Desta forma, o objetivo da formulação do problema da pesquisa é torná-lo individualizado, específico, inconfundível. (RUDIO, 2014, p. 94)

A definição da questão de pesquisa, além de levar em consideração a delimitação do tema, também considerou a necessidade de os preços estabelecidos dos serviços prestados atenderem as expectativas dos clientes (preços competitivos) e gerar o retorno desejado para o escritório. Uma vez que, de nada adiantaria estabelecer preços tecnicamente perfeitos para o desenvolvimento do negócio, se os mesmos não atendessem tanto os objetivos do cliente quanto do escritório de forma simultânea, pois certamente seria muito difícil conquistar novos clientes para ter condições de manter o negócio, tendo em vista que os clientes não trocariam os serviços contábeis já adquiridos por outros profissionais de fora do município se não tiverem bons motivos, seja pela atenção recebida, qualidade nos serviços, ou até mesmo um benefício financeiro com essa troca de serviços.

1.3 HIPÓTESES OU PROPOSIÇÕES

Lakatos e Marconi (2007) concordam que as hipóteses são o ponto básico do tema, individualizado e especificado na formulação do problema, sendo uma dificuldade sentida, compreendida e definida, que necessita de uma resposta provável suposta e provisória.

Desta maneira acredita-se que para poder ingressar no mercado deve-se apresentar um diferencial nos serviços prestados. Assim, as principais hipóteses levantadas para a resolução do problema da pesquisa foram:

H1: Analisar quais são os custos necessários para exercer e executar os serviços de contabilidade e oferecer um preço compatível com os demais profissionais da área.

H2: Verificar qual a melhor maneira de fidelizar os possíveis clientes, apresentando algum diferencial nos serviços contábeis oferecidos no mercado, para que assim possa vir a ter seu espaço em meio a concorrência.

H3: Minimizar os riscos de insucesso, buscando filtrar os possíveis clientes considerando apenas os bons pagadores, para a elaboração da pesquisa e apuração das receitas obtidas, passando assim mais confiabilidade nos dados obtidos.

1.4 OBJETIVOS

“Os objetivos representam o fim que o trabalho monográfico se propõe atingir, que é dar uma resposta ao problema formulado.” (FACHIN, 2002, *apud* BEUREN, 2013, p. 65).

1.4.1 Objetivo geral

O objetivo geral está ligado a uma visão global e abrangente do tema, vinculando-se diretamente à própria significação da tese proposta pelo projeto (LAKATOS; MARCONI, 2007).

Desta maneira, o objetivo geral deste estudo é analisar a viabilidade financeira para a implantação do escritório contábil, localizado na cidade de Campestre da Serra – RS.

1.4.2 Objetivos específicos

No que diz respeito aos objetivos específicos, Beuren (2013, p. 65) acredita que “os objetivos específicos devem descrever ações pormenorizadas, aspectos específicos para

alcançar o objetivo geral estabelecido”. Essa mesma autora considera ainda que “Ambos, objetivo geral e objetivos específicos, precisam manter uma coerência entre si, o que pressupõe a harmonização entre eles e a subordinação destes em relação àquele.” (BEUREN 2013, p. 65).

Da mesma forma, os objetivos específicos para a realização desse estudo são:

- fazer o levantamento bibliográfico relacionado a gestão empresarial em serviços (conceitos, técnicas etc.);
- verificar quais são os pontos principais que devem ser considerados na formação de preços;
- realizar uma pesquisa de campo para identificar quais são os fatores que interferem na relação dos preços na prestação de serviços contábeis;
- propor um método para o cálculo e flexibilização de preços em um escritório contábil;
- analisar o desempenho econômico e a viabilidade financeira na implantação da prestação de serviços em contabilidade, no município de Campestre da Serra – RS.

1.5 JUSTIFICATIVA

O ponto de partida para esse estudo sobre o investimento proposto é saber se o mesmo é viável, trazendo o retorno necessário para se manter e gerar lucro para o investidor. Esse é o principal motivo para o seu desenvolvimento, saber o que é mais vantajoso para um profissional recém formado, abrir um próprio negócio tendo o retorno esperado para se manter e continuar residindo na mesma cidade, perto de seus familiares e pessoas conhecidas, ou ir em busca de outras oportunidades trabalhando como empregado em alguma cidade maior, ou até mesmo investir mais tempo e recursos em busca de uma vaga em uma instituição pública por meio de aprovação em um concurso público, ambas opções residindo fora da cidade atual e longe dos familiares.

O fator crucial para a decisão a ser tomada após a conclusão desse estudo é justamente decidir se diante da viabilidade financeira apresentada vale a pena investir no negócio. E por se tratar de um novo negócio, esse fato evidencia a necessidade da realização de mais estudos nessa área, e dá mais importância ainda ao estudo aqui proposto.

Diante do exposto, entende-se que o tema apresentado é de grande importância, tanto para fins acadêmicos, científicos e profissionais, justificando-se plenamente a sua realização.

1.6 ESTRUTURA DO ESTUDO

No primeiro capítulo será apresentada uma contextualização do tema, bem como os objetivos, a questão de pesquisa e a metodologia.

No segundo capítulo serão apresentados diversos aspectos teóricos, técnicos e mercadológicos que devem ser observados na análise da viabilidade financeira. Este capítulo tem o objetivo evidenciar que existem muitos fatores além das ferramentas de análise de desempenho utilizadas para a elaboração da análise de viabilidade financeira. Também serão evidenciados os métodos de custeio, as técnicas de formação de preço de venda e, também os métodos de avaliação de investimento. O objetivo desse capítulo será demonstrar as qualidades do sistema de análise utilizados para calcular a análise da viabilidade financeira do novo negócio, e seu possível sucesso e perpetuidade.

No capítulo três será descrita a metodologia que usada para o desenvolvimento do estudo, onde serão evidenciados os diferentes aspectos metodológicos aplicados.

No quarto capítulo será apresentado o desenvolvimento do estudo de caso, onde será evidenciado como proceder para analisar a viabilidade financeira, através dos cálculos elaborados com o auxílio das ferramentas de análise. Nesse capítulo também estará evidenciado os diferentes efeitos no resultado, gerados a partir da análise efetuada, bem como a evidenciação do impacto que cada alteração nas diferentes variáveis causa no resultado.

Ao final, no quinto capítulo, serão apresentadas as conclusões geradas a partir do estudo realizado. Com base nelas será possível constatar se o projeto é viável considerando as variáveis estudadas, podendo decidir se vale a pena a sua implantação e quais as chances de se obter sucesso com esse projeto.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 GESTÃO EMPRESARIAL NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Geralmente, boa parte das decisões pessoais e empresariais olham para o futuro. Sendo fundamental em tudo o que se decide estrategicamente nas empresas, como na aceitação de um plano de negócios, no lançamento de um produto, no investimento em uma nova unidade, na compra de uma empresa e assim por diante (VASCONCELLOS; GAMBOA; TUROLLA, 2016).

A necessidade de um planejamento estratégico, e de um plano de negócios realizados pela gestão empresarial se faz presente em todos os segmentos, inclusive na prestação de serviços. Onde também é necessário analisar quais os tipos de serviços serão prestados, que perfis de clientes serão atendidos, entre outras variáveis, afim de minimizar a variabilidade dos serviços, e concentrar recursos nas áreas que gerem retornos mais satisfatórios.

De acordo com Philippi Jr, Sampaio e Fernandes (2017) o desafio que se apresenta às empresas brasileiras de hoje é o de realizar uma gestão empresarial que seja eficiente e que tenha competência, considerando as vertentes de sustentabilidade sob vários aspectos, como econômico, social e ambiental. Em um mundo globalizado, onde a competitividade se expressa de maneira intensa em qualquer segmento, seja no mercado nacional, ou internacional.

2.1.1 Objetivo

Em meio ao contexto organizacional, a gestão se faz necessária para a realização de qualquer projeto, com o objetivo de mostrar com clareza ao gestor, todos os aspectos a serem considerados, possibilitando o conhecimento amplo do negócio. Para Luz (2014) o processo de gestão;

[...] deve ser o elemento de integração entre os objetivos específicos e os objetivos globais de uma organização, servindo, dessa forma, como apoio ao processo de tomada de decisão e atingindo seus objetivos por meio das funções de planejamento estratégico, planejamento operacional, programação, execução e controle. (LUZ, 2014, p. 32)

Em vista disso, é importante perceber que a qualidade na prestação de serviços está diretamente relacionada à gestão do negócio. Um negócio bem gerenciado, alcança um nível de qualidade superior. Podendo chegar a ser determinante para o seu sucesso.

2.1.2 Importância da gestão nos serviços

Diante de um cenário mercadológico cada vez mais dinâmico e competitivo, se faz necessário novas estratégias com o intuito de oferecer serviços de maneira diferenciada, buscando aprimorar e otimizar o relacionamento com seus clientes. Nesta mesma perspectiva a gestão nos serviços possui um papel de extrema importância, visando a conquista do sucesso organizacional. De acordo com Razzolini Filho (2010), os serviços podem ser considerados o principal diferencial competitivo das organizações no século XXI.

Uma boa gestão nos serviços consegue classificar sua variabilidade, tendo em vista que os mesmos podem ser oferecidos de diferentes formas, dependendo da situação, sendo considerados adaptáveis, agregando mais valor aos serviços da empresa e conquistando a fidelização dos clientes.

Neste contexto, Razzolini Filho (2010, p. 30), conclui que “serviço é uma atividade e/ou conjunto de atividades através da qual pretendemos que um produto, ou um conjunto de produtos, satisfaça as necessidades, desejos e/ou expectativas do cliente/consumidor”.

Nestas condições, observa-se que no cenário empresarial atual, a gestão nos serviços deixou de ser apenas uma ferramenta gerencial, passando a ser um diferencial competitivo fundamental para o sucesso organizacional.

2.2 GESTÃO DE CUSTOS

“Com o significativo aumento de competitividade que vem ocorrendo na maioria dos mercados, sejam industriais, comerciais ou de serviços, os custos tornam-se altamente relevantes quando da tomada de decisões em uma empresa.” (MARTINS, 2010, p. 22).

Do mesmo modo, Crepaldi e Crepaldi (2018, p. 28) fundamentam que:

Seja qual for o campo de atuação da empresa, produtos ou prestação de serviços, se não se souber gerenciar seu custo, corre-se grande risco de insucesso. Por isso, o gestor precisa conhecer e gerenciar os custos de sua empresa. Com a grande competitividade do mercado, a gestão dos custos torna-se um fator preponderante para o sucesso.

Na mesma medida, Cortiano (2014, p. 32) já argumentava que “uma empresa precisa saber formular de forma correta o preço de venda e, para isso, precisa saber quanto custa para produzir o seu produto ou executar um serviço”. Nesse âmbito, a escolha correta de um modelo

de gestão de custos poderá ser um fator determinante para o sucesso, ou insucesso da organização.

Com o forte aumento da concorrência entre empresas em virtude da globalização, Silva e Lins (2017) concluem que as empresas foram obrigadas a se voltarem para a gestão de custos como ferramenta fundamental para a gestão estratégica de custos e, em alguns casos, até mesmo para tentar garantir a continuidade da empresa.

2.2.1 Objetivo

As abordagens na gestão de custos, entre suas principais características, têm como principal objetivo compreender a relação da produção de um bem ou serviço, com os recursos consumidos nesse processo (CRUZ, 2012).

Defendendo o mesmo ponto de vista, Silva e Lins (2017) consideram ainda que, o objetivo principal da gestão de custos é medir, avaliar, mensurar os objetos de custos. Como objeto de custo entendem-se qualquer item, tais como produtos, clientes, departamentos, processos, atividades e assim por diante, para o qual os custos podem ser medidos e atribuídos. Tendo como finalidade prestar informações para a tomada de decisão, fornecendo instrumentos para que os usuários do sistema de custos possam obter informações confiáveis, relevantes e oportunas de forma a possibilitar a melhor condução das suas decisões.

Anteriormente, Cruz (2012) já reforçava que, o entendimento das abordagens de custos está diretamente relacionado à compreensão da gestão e da operação dos gastos da empresa.

2.2.2 Importância

A importância da gestão de custos é notável no acompanhamento nos níveis reais de produção, servindo principalmente como base para a tomada de decisões. Padoveze (2010) considera que, o modelo de gestão é um processo orientado que permite a ordenação de sua administração para o fluxo do processo de tomada de decisão em todos os planos empresariais e níveis hierárquicos.

Nesta mesma perspectiva, Padoveze e Martins (2014, p. 170) acreditam que “considerando que o lucro é consequência da diferença entre receita e custos, gerenciar custos é essencial. Podemos simplificar afirmando que custos caracterizam todo tipo de consumo de recursos”.

Portanto, é de extrema importância saber que os custos nunca são iguais, conhecendo os tipos de custos por meio de uma gestão, é possível ter condições de analisá-los e segregá-los conforme seu comportamento. Buscando a melhor forma de obter a eficácia empresarial, garantindo a estabilidade das operações da organização, e a rentabilidade dos recursos aplicados.

2.3 CONTABILIDADE DE CUSTOS

A Contabilidade de Custos é o ramo da Contabilidade destinada a produzir informações para os diversos níveis gerenciais de uma entidade, como auxílio às funções de determinação de desempenho, de planejamento e controle das operações e de tomada de decisões (LEONE; LEONE, 2010).

Defendendo o mesmo ponto de vista, Crepaldi e Crepaldi (2018, p. 2) comentam que:

A Contabilidade de Custos é uma técnica utilizada para identificar, mensurar e informar os custos dos produtos e/ou serviços. Tem a função de gerar informações precisas e rápidas para a administração, para a tomada de decisão. É voltada para a análise de gastos da entidade no decorrer de suas operações. Planeja, classifica, aloca, acumula, organiza, registra, analisa, interpreta e relata os custos dos produtos fabricados e vendidos. Uma organização necessita ter uma Contabilidade de Custos bem estruturada para acompanhar e atingir seus objetivos em um mercado dinâmico e globalizado.

Da mesma forma, Padoveze (2013, p. 5) mais cedo já afirmava que a contabilidade de custos “é o segmento da ciência contábil especializado na gestão econômica do custo e dos preços de venda dos produtos e serviços oferecidos pelas empresas.”

Mais tarde, Crepaldi e Crepaldi (2018) mencionam que a contabilidade de custos surgiu da contabilidade gerencial, justamente pela necessidade de se ter um controle maior sobre os valores a serem atribuídos aos estoques de produtos e, também, pela necessidade de tomar decisões quanto ao que, como e quando produzir.

2.3.1 Objetivo

Com relação ao objetivo da contabilidade de custos, Bruni e Famá (2012, p. 4) estabelecem que “A contabilidade de custos pode ser definida como o processo ordenado de usar os princípios da contabilidade geral para registrar os custos de operação de um negócio.”

Segundo o ponto de vista de Schier (2013), a contabilidade de custos é uma variação derivada da contabilidade financeira e da contabilidade geral, tendo seu início na Revolução Industrial, demandando controle e atribuição de custos para o processo de fabricação de uma forma mais efetiva e específica.

Defendendo o mesmo ponto de vista, Crepaldi (2010, p. 2) acrescenta que a contabilidade de custos;

[...] é uma técnica utilizada para identificar, mensurar e informar os custos dos produtos ou serviços. Ela tem a função de gerar informações precisas e rápidas para a administração, para a tomada de decisões. É voltada para a análise de gastos da entidade no decorrer de suas operações.

Da mesma forma, Biasio (2012) reforça que a contabilidade de custos possui várias finalidades e, dependendo da maneira como as informações geradas são utilizadas, pode auxiliar a administração nas diversas áreas da empresa.

2.3.2 Terminologias aplicadas na contabilidade de custos

De acordo com os ensinamentos de Melo (2010), mais tarde caracterizado por Biasio (2012), e ainda exemplificado mais recentemente por Bernardi (2017), as terminologias aplicadas a contabilidade de custos se classificam como:

- Gasto – é o sacrifício financeiro com o qual a entidade arca para a obtenção de um produto ou serviço, representado pela entrega ou promessa de entrega de algum ativo (dinheiro, bens). Tudo o que se desembolsa para atender às finalidades da empresa, por meio de atividades de produção, administração e vendas, inclusive investimentos nas mesmas, é gasto, do ponto de vista financeiro. Só existe gasto no ato da passagem para a propriedade da empresa do bem ou serviço, ou seja, no momento em que existe o reconhecimento contábil da dívida assumida ou da redução do ativo dado em pagamento. Ex.: Gastos com mercadorias, gastos com pessoal etc.
- Investimento – são especificamente chamados de investimentos todos os sacrifícios feitos “gastos” para aquisição de bens ou serviços com benefícios futuros. Os ativos são estocados na empresa e têm maior vida útil, sendo consumidos ou vendidos em maior tempo. São gastos necessários às atividades da produção e serviços, da administração e das vendas, que irão beneficiar períodos futuros, portanto ativos de

caráter permanente e de longo prazo, que por meio de depreciação ou amortização irão tornar-se custos ou despesas, dependendo de sua origem e natureza. Ex.: Máquinas, ações de empresas etc.

- **Custo** – é a espécie de gasto, que representa todos os componentes necessários à fabricação de novos produtos ou serviços. Efetuado em um bem ou serviço que é utilizado na produção de outros bens ou serviços ou revendido com lucro, portanto inerentes à atividade de produzir, incluindo a produção em si e a administração da produção. Ex.: Matéria-prima de um produto, energia elétrica na produção de bens e serviços etc.
- **Despesa** – são bens ou serviços consumidos direta ou indiretamente para se auferir receitas e administração da empresa, portanto próprios das atividades de vendas e administração. Reduzem o patrimônio líquido e apresentam a característica de representar sacrifícios para obtenção de receitas, sendo os valores que foram aplicados contra a renda em determinado período. O dinheiro (ativo) é consumido ao se pagar os salários dos empregados. São gastos inerentes à obtenção de receitas. Ex.: comissões sobre vendas, despesas financeiras etc.
- **Desembolso** – é o pagamento efetuado ao se adquirir um bem ou serviço ou, ainda, da quitação de uma obrigação. Pode ocorrer antes, durante ou após a entrada da utilidade comprada. Representando a saída do numerário da empresa. Ex.: Pagamento de uma compra de matéria-prima.
- **Perda** – é o bem ou serviço que se consome de modo involuntário e anormal. Não se confundem com despesas (muito menos com os custos) exatamente pela sua característica de anormalidade e involuntariedade. Não é sacrifício feito com a intenção de se obter receita. Ex.: Enchente que danifica o estoque da empresa, incêndios, obsolescência de estoques etc.

2.3.3 Classificação dos custos e despesas

“A Contabilidade de Custos utiliza terminologia própria, cujos termos muitas vezes são usados com diferentes significados. Assim, torna-se necessário definir o entendimento dessa terminologia de forma a permitir uma uniformização de conceitos.” (CREPALDI; CREPALDI, 2018, p. 19).

Na próxima seção serão apresentadas as definições dos custos justificadas conforme suas terminologias.

2.3.3.1 Custos diretos e indiretos

A separação dos custos entre diretos e indiretos é feita com o objetivo de apropriação, sendo os custos diretos apropriados diretamente aos produtos, enquanto os indiretos necessitam do uso do rateio, para serem alocados aos produtos (BIASIO, 2012).

Para Crepaldi (2010) os custos diretos são os que podem ser diretamente apropriados aos produtos, bastando existir uma medida de consumo. Associando-se a produtos e variando proporcionalmente de acordo com a quantidade produzida.

Mais tarde, Crepaldi e Crepaldi (2018, p. 23) fundamentam que os custos diretos;

[...] são os custos incorridos em determinado produto, identificando-se como parte do respectivo custo. São também os custos diretamente associados com o produto ou serviço que está sendo orçado, ou seja, o custo dos insumos que entram na execução do referido produto ou serviço. Podem ser diretamente (sem rateio) apropriados aos produtos, bastando existir para isso uma medida de consumo (quilos, horas de mão de obra ou de máquina, quantidade de força consumida etc.). De maneira geral, associam-se a produtos e variam proporcionalmente à quantidade produzida.

Defendendo o mesmo ponto de vista, Horngren, Foster e Datar (2004, p. 26 *apud* BIASIO 2012) consideram que “os custos diretos de um objeto de custo (bem ou serviço) são gastos relativos ao objeto de custo em particular (pertencem ao bem ou serviço) e podem ser rastreados para aquele objeto de custo de forma economicamente viável (custo efetivo)”.

No que diz respeito ao custo indireto, Megliorini (2012, p. 8) explica que “a apropriação de um custo ao produto ocorre por rateio, que faz que essa apropriação seja descaracterizada como direta”.

Posteriormente Crepaldi e Crepaldi (2018, p. 23) reforçam que os custos indiretos;

[...] são os custos de natureza mais genérica, não sendo possível identificá-los imediatamente como parte do custo de determinado produto ou serviço. Para serem incorporados aos produtos ou serviços, necessitam da utilização de algum critério de rateio. Precisam ser rateados ou alocados entre departamentos ou centros de custo, portanto, o custeio é realizado por meio de critérios subjetivos. Exemplos: aluguel, iluminação, depreciação, salário de supervisores etc.

Megliorini (2012, p. 9) considera ainda que “essa base de rateio deve guardar uma relação próxima entre o custo indireto e o produto.” da mesma forma, Biasio (2012) acrescenta que esses custos se referem a todos os custos que não são perfeitamente mensuráveis ou identificáveis ao produto, dependendo do emprego de recursos para sua distribuição, tais como taxas de rateio ou critério de distribuição proporcional.

Defendendo o mesmo ponto de vista, Crepaldi e Crepaldi (2018) complementam ainda que os custos indiretos;

[...] são gastos não diretamente relacionados aos produtos ou serviços, portanto, não são mensuráveis de maneira clara e objetiva. Nesse caso, torna-se necessário adotar um critério de rateio (distribuição) para alocar tais custos aos produtos fabricados ou serviços prestados, tais como aluguel, manutenção e supervisão da fábrica etc. (CREPALDI; CREPALDI, 2018, p. 23)

Nesta mesma perspectiva, anteriormente Megliorini (2012, p. 8) já acrescentava que existe uma regra básica para essa classificação, “se for possível identificar a quantidade do elemento de custo aplicada no produto, o custo será direto. Se não for possível identificar essa quantidade, o custo será indireto”.

2.3.3.2 Custos fixos e variáveis

De acordo com Bruni e Famá (2012) os custos fixos são os que não variam em determinado período de tempo e em certa quantidade instalada, independente do volume de atividade da empresa, mesmo que não haja produção. Biasio (2012) reforça que são conhecidos também como custos de estrutura porque são decorrentes da natureza, do tipo e do tamanho de uma empresa e suas instalações, ou até mesmo como custos de períodos de tempo.

Da mesma forma, Crepaldi e Crepaldi (2018, p. 24) classificam como custo fixo;

[...] um custo que, em determinado período e volume de produção, não se altera em seu valor total, mas vai ficando cada vez menor em termos unitários com o aumento do volume de produção. O custo total não varia proporcionalmente ao volume produzido. Um aspecto importante a ressaltar é que os custos são fixos dentro de determinada faixa de produção e, em geral, nem sempre são fixos, podendo variar em função de grandes oscilações no volume de produção. Quanto mais se produzir, menor será o custo por unidade.

De igual modo, Megliorini (2012) complementava anteriormente que os custos fixos são decorrentes da manutenção da estrutura produtiva da empresa, independentemente da quantidade que venha a ser fabricada dentro do seu limite de capacidade instalada.

Quanto aos custos variáveis, segundo Bruni e Famá (2012), seu valor total se altera diretamente em função das atividades da empresa, pois quanto maior a produção maior é o consumo. Eles consideram ainda que “assim como os custos fixos, os custos variáveis possuem uma interessante característica: são genericamente tratados como fixos em sua forma unitária.” (BRUNI; FAMÁ, 2012, p. 12) pois os custos variáveis que se alteram conforme a produção,

em sua composição unitária possuem um custo fixo que não se altera de acordo com a quantidade produzida. Já Biasio (2012) comenta que também são conhecidos como custos de atividade, aqueles cuja origem é consequência do funcionamento normal da empresa, tendo em vista que quanto maior o volume de atividade no período maior será o custo variável total, sendo o inverso verdadeiro.

Defendendo o mesmo ponto de vista, Crepaldi e Crepaldi (2018, p. 2) definem como custo variável;

[...] custos que são uniformes por unidade, mas que variam no total na proporção direta das variações da atividade total ou do volume de produção relacionado. Exemplos: matéria-prima, embalagem. Custo variável é o custo cujo total apresenta variação diretamente proporcional ao volume de produção ou serviço; seu custo unitário é fixo. Já o custo fixo é o custo cujo total permanece constante, ou seja, que não varia proporcionalmente ao volume de produção ou serviço dentro de determinada capacidade instalada; seu custo unitário é variável.

Além disso, Megliorini (2012, p. 10) complementava anteriormente que “para classificar um elemento de custo como fixo ou variável, é preciso verificar como ele reage às alterações no volume de produção, ou seja, se o volume de produção se alterar e o custo também, ele é variável, do contrário será fixo”.

Da mesma forma, Biasio (2012, p. 25) conclui que:

A separação entre custos fixos e variáveis tem por objetivo determinar o custo do produto por meio do custeio variável (sistema não aceito para fins contábeis) e, assim, encontrar o valor da margem de contribuição, o ponto de equilíbrio, a margem de segurança, o grau de alavancagem operacional.

Dessa forma, com a separação dos custos em fixos e variáveis torna-se possível fornecer os dados necessários para a elaboração do método de custeio variável, utilizado para fins gerenciais.

2.3.3.3 Despesas fixas e variáveis

As despesas são um sacrifício que as empresas precisam fazer para a obtenção de receita. Para Bruni e Famá (2012), as despesas estão associadas a gastos administrativos ou com vendas e incidência de juros (despesas financeiras), possuindo natureza não fabril, estando associadas ao momento de seu consumo ou ocorrência. Sendo, portanto, temporais.

Martins e Rocha (2010, p. 17) confirmam que “um evento é considerado uma despesa quando atender aos seguintes requisitos: ao consumo, a utilização ou a transformação de um

recurso econômico (bens ou serviços), e que o mesmo tenha o objetivo de manter em atividade a empresa como um todo e gerar receitas”.

Conforme os ensinamentos de Martins (2010) as despesas fixas e variáveis seguem o mesmo raciocínio dos custos fixos e variáveis, sendo a despesa fixa aquela que permanece constante dentro de determinada faixa de atividades geradoras de receitas, enquanto a despesa variável se altera proporcionalmente às variações incorridas no volume de receitas.

Defendendo o mesmo ponto de vista, Schier (2013) acrescenta que, as despesas fixas permanecem constantes dentro de determinada faixa de atividades geradoras de receitas e independem do volume de vendas ou da prestação de serviços praticados. Com relação as despesas variáveis, esse autor considera ainda que são aquelas que se alteram proporcionalmente às variações no volume de receitas. Um exemplo simples é a comissão sobre vendas.

2.3.4 Classificação dos custos e despesas pelo uso

É comum que os ativos das empresas tenham seu valor afetado devido ao seu desgaste natural por sua utilização. Nesta seção serão apresentadas as classificações dos custos e despesas pelo uso.

2.3.4.1 Depreciação

“Depreciação é a redução do valor de um bem pelo desgaste ou perda de utilidade por uso, ação da natureza ou obsolescência ao longo de sua vida útil.” (BRASIL, 2016).

O art. 183 da Lei 6.404/76, com redação dada pela Lei 11.941/09, estabelece em seu § 2º:

A diminuição de valor dos elementos do ativo imobilizado e intangível será registrada periodicamente nas contas de depreciação, quando corresponder à perda do valor dos direitos que têm por objeto bens físicos sujeitos a desgastes ou perda de utilidade por uso, ação da natureza ou obsolescência.

Da mesma forma, Santos e Schmidt (2015, p. 65) argumentam que “a depreciação diz respeito à perda de valor dos direitos que têm por objeto bens físicos sujeitos a desgastes ou perda de utilidade por uso, ação da natureza ou obsolescência”.

Lembrando que a depreciação deve ser reconhecida até que o valor líquido contábil do ativo seja igual ao valor residual (BRASIL, 2016).

2.3.4.2 Amortização

“Amortização é a redução do valor aplicado na aquisição de direitos de propriedade e quaisquer outros, inclusive ativos intangíveis, com existência ou exercício de duração limitada, ou cujo objeto sejam bens de utilização por prazo legal ou contratualmente limitado.” (BRASIL, 2016).

No art. 183 da Lei 6.404/76, com redação dada pela Lei 11.941/09, fica estabelecido em seu § 2o:

A diminuição de valor dos elementos do ativo imobilizado e intangível será registrada periodicamente nas contas de amortização, quando corresponder à perda do valor do capital aplicado na aquisição de direitos da propriedade industrial ou comercial e quaisquer outros com existência ou exercício de duração limitada, ou cujo objeto sejam bens de utilização por prazo legal ou contratualmente limitado.

Nesta mesma perspectiva, é importante salientar que o período de amortização do ativo intangível com vida útil definida deve ser revisado pelo menos ao final de cada exercício. Caso essa estimativa de vida útil prevista do ativo seja diferente das anteriores, o prazo de amortização deve ser devidamente alterado (BRASIL, 2016).

2.3.4.3 Exaustão

“Exaustão é a perda do valor, decorrente da exploração de direitos, cujo objeto sejam recursos minerais ou florestais, ou bens aplicados nessa exploração.” (BRASIL, 2016).

De igual modo, o Art. 183 da Lei 6.404/76, com redação dada pela Lei 11.941/09, § 2o estabelece que:

A diminuição de valor dos elementos do ativo imobilizado e intangível será registrada periodicamente nas contas de exaustão, quando corresponder à perda do valor, decorrente da exploração, de direitos cujo objeto sejam recursos minerais ou florestais, ou bens aplicados nessa exploração.

Salientando ainda que, para esse fim, é necessário que haja uma análise técnica da capacidade de extração e aproveitamento do ativo em questão, pois a exaustão se dará proporcionalmente à quantidade produzida pelo ativo (BRASIL, 2016).

2.4 MÉTODOS DE CUSTEIO

Método de custeio é o método usado para a apropriação de custos. Dentre os diversos métodos de custeio existentes, permanecem dois métodos de custeio básicos: custeio por absorção, e custeio variável, também conhecido como custeio direto, que podem ser usados com qualquer sistema de acumulação de custos. A diferença básica entre os dois métodos está no tratamento dos custos fixos (CREPALDI; CREPALDI, 2018).

2.4.1 Objetivo dos métodos de custeio

Megliorini (2012, p. 2) acredita que “os métodos de custeio determinam o modo de valoração dos objetos de custeio – que pode ser uma operação, uma atividade, um conjunto de atividades, um produto, um departamento, etc”. Ele considera ainda que, os diferentes métodos de custeio são adotados de acordo com os objetivos estabelecidos pela empresa (MEGLIORINI, 2012).

Nesta mesma perspectiva, Leone (2012, p. 239) defende o ponto de vista que:

Ambos os sistemas objetivam a determinação do custo de produção. Para os produtos por encomenda, a preocupação primeira é a obtenção do custo total da produção. Para os produtos em série a preocupação principal é o cálculo do custo unitário por fase do processo fabril e do produto acabado. Porém, numa produção por encomenda, além do custo total da produção, a gerência poderia desejar saber o custo total de determinado componente do produto, pois essa informação poderia ser útil no caso de se decidir fazer externamente esse componente.

Mais tarde, Crepaldi e Crepaldi (2018) exemplificam os objetivos dos métodos de custeio da seguinte maneira:

- calcular o custo de um produto ou serviço por meio do sistema de custeio por absorção para fins fiscais e o sistema de custeio variável para fins gerenciais, identificando a margem de contribuição, o ponto de equilíbrio e a margem de segurança para fins decisórios e gerenciais.
- justificar os critérios utilizados nesse cálculo, identificando suas vantagens para as empresas e aprimorar os instrumentos de desenvolvimento organizacional.
- interpretar as relações custo/volume/lucro para a empresa e elaborar algumas comparações entre o sistema de custeio por absorção e o sistema de custeio variável.

Anteriormente, Crepaldi (2010) sugeria da mesma forma que a aplicação dos sistemas de custeio sempre deverá ser coerente com o tipo de empresa, com as características de suas atividades, necessidades gerenciais e, evidentemente, do “custo-benefício” resultante do sistema adotado.

2.4.2 Custeio direto ou variável

O Custeio Variável “é o método de custeio que consiste em apropriar aos produtos somente os custos variáveis, sejam diretos ou indiretos. A diferença entre esse método e o custeio por absorção reside no tratamento aos custos fixos.” (MEGLIORINI, 2012, p. 137)

Defendendo o mesmo ponto de vista, Dutra (2010) afirma que o custeio direto é baseado na margem de contribuição, conceituada como a diferença entre o total da receita e a soma de custos e despesas variáveis, facilitando a identificação da potencialidade de cada produto para absorver custos fixos e proporcionar lucro.

Para Biasio (2012, p. 55) esse método de custeio;

[...] é o sistema de custos em que só são alocados aos produtos os custos variáveis; os custos fixos ficam separados e são considerados como despesas do período, indo diretamente para o resultado. Para os estoques só vão, como consequência, os custos variáveis. O uso do sistema variável não é aceito para fins contábeis; no entanto, tem sua grande aplicação na gestão, em especial na geração de informações para a tomada de decisão. Entre essas informações estão a margem de contribuição o ponto de equilíbrio, a margem de segurança. O grau de alavancagem operacional, a análise do custo-volume-lucro, entre outras.

Esse mesmo ponto de vista é também defendido por Crepaldi (2010), considerando que esse método de custeio se fundamenta na separação dos gastos variáveis que oscilam proporcionalmente ao volume da produção e venda, e dos gastos fixos, que se mantem estáveis perante volumes de produção e venda, oscilantes apenas dentro de certos limites.

2.4.3 Custeio por absorção

O Método de Custeio por Absorção, também chamado Custeio Pleno ou Integral, é o mais utilizado quando se trata de apuração de resultado, e consiste em associar aos produtos e serviços os custos ocorridos na área de elaboração (DUTRA, 2010).

Defendendo o mesmo ponto de vista, Martins (2010) denomina custeio por absorção o método de custeio que consiste na apropriação de todos os custos de produção aos bens

elaborados, e só os de produção; todos os gastos relativos ao esforço de produção são distribuídos a todos os produtos ou serviços feitos.

Nessa mesma perspectiva, Megliorini (2012) fundamenta que:

O primeiro passo para a apuração dos custos é separar os gastos do período em despesas, custos e investimentos. As despesas não são apropriadas aos produtos, e sim lançadas na demonstração de resultados do exercício, por estarem relacionadas à geração de receita e à administração da empresa; os custos são apropriados aos produtos e os investimentos, ativados. (MEGLIORINI, 2012, p. 26)

Além disso, Biasio (2012, p. 51) chama a atenção que “o custeio por absorção é o único sistema aceito para determinar o custo do produto para fins contábeis (e também fiscais). Sendo assim sempre que uma questão solicitá-lo e não informar qual é o sistema a ser utilizado, deve-se usar o custeio por absorção.”

2.4.4 Custeio baseado em atividades – ABC

“O Custeio Baseado em Atividades, conhecido como ABC (*Activity-Based Costing*), é um método de custeio que procura reduzir sensivelmente as distorções provocadas pelo rateio arbitrário dos custos indiretos.” (MARTINS, 2010, p. 87).

Do mesmo modo, Dutra (2010) explica que esse método se originou da tentativa de melhorar a qualidade da informação contábil para a tomada de decisões, principalmente com relação à produtividade da força de trabalho e à definição do mix ideal de produção.

Biasio (2012) estabelece por sua vez, que:

O ABC (custo baseado em atividades – *Activity Based Costing*) é o sistema de custeio que tem por objetivo determinar o custo de cada atividade e, para isso, utilizam-se direcionadores de custo (*cost driver*) para alocar os gastos indiretos ligados às atividades que os consomem. Pelo ABC, o que gera os gastos não são os produtos, mas as atividades, sendo que os produtos consomem atividades. O custo do produto, por esse sistema, é determinado pela soma dos custos diretos (apropriados diretamente aos produtos consumidores) e indiretos, compostos pelo custo das atividades utilizadas para produzi-lo (apropriados aos produtos através do uso dos direcionadores de custos). (BIASIO, 2012, p. 56)

“A metodologia ABC trata de definir e custear as atividades desenvolvidas pela empresa e entender como essas são demandadas pelos produtos ou serviços. Dessa maneira, reduzem-se sensivelmente as distorções do sistema tradicional de custeio.” (CREPALDI, 2010, p. 322).

Neste campo desafiador de redução de custos sem perda de qualidade, Santos (2011, p. 216) cita que “este é o sentido do Sistema de Custeio ABC que oferece subsídios preciosos para a redução de custos, principalmente de atividades supérfluas desnecessárias no processo do negócio”.

Nesta mesma perspectiva, Martins (2010, p. 87) ainda complementa que “a utilidade do Custeio Baseado em Atividades (ABC) não se limita ao custeio de produtos. Ele é, acima de tudo, uma poderosa ferramenta a ser utilizada na gestão de custos.”

2.5 PREÇO DE VENDA

Tudo o que constitui objeto de transação, produto, mercadoria ou serviço prestado entre uma empresa e seus consumidores necessita de um preço. No entanto, determinar esse valor em um mercado repleto de frequentes mudanças tem-se tornado tarefa cada vez mais difícil (MEGLIORINI, 2012).

Para Bernardi (2017) o preço, tradicionalmente, é um fator decisivo na escolha de um produto e para a decisão de compra. Na atualidade, tal importância acentuou-se principalmente pelo aumento da oferta, pelo grau de exigência, e pelo aumento do poder de barganha do consumidor.

Dessa maneira, anteriormente Resende (2010) já estabelecia que o preço de venda influencia o cliente em suas decisões de compra, pois, com a concorrência acirrada, as empresas necessitam identificar que estão oferecendo a melhor oferta sem perder a lucratividade.

2.5.1 Objetivo do preço de venda

De acordo com Crepaldi (2010, p. 358), “o preço transmite uma grande diversidade de informações sobre as empresas: define a quem, dentro do mercado, se dirige o produto e como a empresa se coloca em relação aos produtos ou serviços de seus concorrentes”. Ele considera ainda que o preço é um dos principais indicadores do valor que uma empresa entrega a seus clientes, sendo a expressão do valor monetário os benefícios que seus produtos ou serviços trazem, o que a empresa vende de fato é a sua capacidade de agregar valor a seus clientes (CREPALDI, 2010).

Em relação ao processo de formação de preços, conforme os ensinamentos de Crepaldi (2010) são três as principais classes de objetivos de uma estratégia de administração de preços conforme expostas no Quadro 1.

Quadro 1 – Principais classes de objetivos de uma estratégia de administração de preços

Objetivos financeiros:	Objetivos mercadológicos:	Objetivos estratégicos:
<ul style="list-style-type: none"> • Obter maior ROI (Retorno sobre o Investimento); • Maximizar o lucro a curto ou a longo prazo; • Recuperar o investimento feito; • Encorajar determinado tipo de pagamento (a vista ou a prazo); • Gerar volume de vendas de forma a obter ganhos de escala. 	<ul style="list-style-type: none"> • Obter ganhos de Market-share (participação de mercado); • Obter crescimento rápido de vendas; • Fazer um preço aderente à imagem que se deseja formar; • Criar interesse pelo produto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estabilizar o mercado, evitando entrada de novos concorrentes ou guerra de preços; • Reduzir a sensibilidades dos clientes ao preço; • Ser o líder do mercado em preços; • Manter a lealdade dos canais de distribuição; • Ser considerado justo pelo cliente; • Dar sinais à concorrência.

Fonte: Crepaldi (2010)

Nesta mesma perspectiva, Martins (2010, p. 2018) conclui que “o importante é que o sistema de custos produza informações úteis e consistentes com a filosofia da empresa, particularmente com sua política de preços”.

2.5.2 Condições para a formação do preço de venda

Para Cruz *et al.* (2012, p. 26) “o desafio de formar preços se torna cada dia mais complexo à medida que as barreiras concorrenciais diminuem e os mercados nacionais interagem com maior facilidade.” nesse sentido, eles consideram ainda que, “A compreensão e a identificação do preço justo, que possibilitam gerar vantagem econômica e expansão de mercado, tornam-se fruto da operacionalização de um processo de formação de preços.” (CRUZ *et al.*, 2012, p. 26).

De igual modo, Martins (2010, p. 218) justifica que:

Para administrar preços de venda, sem dúvida é necessário conhecer o custo do produto; porém essa informação, por si só, embora seja necessária, não é suficiente. Além do custo, é preciso saber o grau de elasticidade da demanda, os preços de produtos dos concorrentes, os preços de produtos substitutos, a estratégia de marketing da empresa etc.; e tudo isso depende também do tipo de mercado em que a empresa atua, que vai desde o monopólio ou do monopsonio até a concorrência perfeita, mercado de commodities etc.

Da mesma forma, Cruz *et al.* (2012) acrescentam que ao se observar com cuidado cada uma das etapas da formação de preço, percebe-se que duas merecem especial atenção: a identificação e a análise das inúmeras variáveis aplicadas a cada tipo de produto ou serviço. Entre essas variáveis, destacam-se as variáveis econômicas, de custos, mercadológicas e societárias e tributárias. Lembrando que, além da vantagem econômica e da expansão do mercado, essas variáveis e, conseqüentemente, o preço de venda devem preceder de um processo estratégico contínuo, observando o posicionamento da organização diante do seu mercado.

Todavia, Lorentz (2015) reforça que a concorrência é outro fator que influencia a formação dos preços. Os preços e serviços de um concorrente podem forçar a empresa a reduzir seus preços para ser competitiva e evitar que o cliente substitua o seu produto por outro de melhor qualidade ou menor valor.

2.5.3 Markup

De acordo com Megliorini (2012), o mark-up consiste em uma margem, geralmente expressa na forma de um índice ou percentual, que é adicionada ao custo dos produtos. Podendo apresentar variações dependendo do método de custeio utilizado.

Lorentz (2015) comenta que no cálculo do mark-up são inseridos todos os fatores que se deseja cobrar no preço de venda sob a forma de percentuais, como por exemplo, os tributos incidentes sobre as vendas, comissão dos vendedores, frete pago para os clientes, descontos para negociação entre outros.

Nesta mesma perspectiva, Megliorini (2012, p. 237) reforça que “uma empresa pode definir quantos mark-ups forem necessários e até mesmo ter um mark-up específico para cada produto ou linha de produtos.”

Neste cálculo também está incluída a margem de lucro, onde anteriormente Crepaldi (2010) já fundamentava que a margem de lucro é a diferença entre o preço de venda e o custo por unidade. Ela traduz o quanto a empresa gera de receita adicional aos custos para fazer face às suas necessidades de distribuição de resultados, cobrir despesas e se capitalizar. A partir do custo da unidade vendida, se aplica a margem desejada.

Mais tarde, Lorentz (2015) fundamenta que a taxa de marcação é um coeficiente divisor ou multiplicador que, aplicado ao custo corrente da mercadoria, produto ou serviço fornece o preço de venda à vista. Para calcular preços de venda a prazo, é preciso considerar também os encargos financeiros correspondentes.

Neste contexto, Sardinha (2013) apresenta esse método do Mark-Up, também chamado de *cost plus pricing* ou Preço-Margem, como o método que consiste basicamente em somar-se ao custo unitário do produto uma margem fixa para obter-se o preço de venda. O autor denomina que tal margem uma marcação que eleva o valor atribuído ao produto, ou seja, um índice aplicado sobre os custos de um bem ou serviço para a formação do preço de venda.

2.6 TÉCNICAS PARA A FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA

“A determinação do preço de venda é uma questão fundamental para qualquer empresa. Se ela praticar um preço muito alto inibirá a venda e, se o preço for muito baixo, poderá não gerar o retorno esperado.” (HOJI, 2017, p. 362).

Desta forma, na seção a seguir, serão apresentadas algumas técnicas utilizadas para a formação do preço de venda baseadas em diferentes critérios.

2.6.1 Técnica orientada pelo custo

Martins (2010) afirma que o ponto de partida para a formação do preço é o custo do bem ou serviço apurado segundo um dos critérios estudados: Custeio por Absorção, Custeio Variável etc. Ele considera ainda que sobre esse custo agrega-se uma margem denominada markup, que deve ser estimada para cobrir os gastos que não estão incluídos no custo, bem como os tributos e comissões incidentes sobre o preço e o lucro desejado pelos administradores (MARTINS, 2010).

Quanto a formação de preço com base em custo, Hoji (2017) ensina que a equação básica do preço de venda baseado no custo está representada na figura 1:

Figura 1 – Fórmula da formação de preço com base em custo

$\begin{aligned} \text{Receita líquida} &= \text{Custos} + \text{Despesas} + \text{Lucro} \\ \text{ou} \\ \text{Receita bruta} &= \text{Custos} + \text{Despesas} + \text{Lucro} + \text{Tributos} \end{aligned}$

Fonte: Hoji (2017, p. 362)

Porém, Martins (2010) argumenta que esse método de calcular preços com base em custos é muito utilizado pelas empresas, mas apresenta algumas deficiências, como: não considerar, pelo menos inicialmente, as condições de mercado.

Mais tarde, Padoveze (2013) chama atenção que:

Outra área de aplicação da metodologia de formação de preços de venda com base no custo está ligada a necessidades institucionais: informações para órgãos governamentais, prestação de contas de serviços e taxas por parte de autarquias, prestação de contas de empresas públicas e autarquias etc. Normalmente, essas necessidades são caracterizadas mais popularmente pela geração de planilhas de custo dos produtos e serviços. (PADOVEZE, 2013, p. 329)

Por último, Martins (2010) inicialmente considerava que essa fórmula pode ser usada em uma economia centralizada, como na situação de um monopólio, mas dificilmente esse método consegue ter sucesso numa economia de mercado, onde o custo do produto depende da demanda produzida e efetivamente vendida para se concretizar.

2.6.2 Técnica orientada pela margem de contribuição

Biagio (2012) estabelece que é indicado calcular o preço de venda com base na margem de contribuição no caso de a empresa produzir vários tipos de produtos, mas todos em série ou em larga escala.

Neste mesmo contexto, Hoji (2017) considera ainda que outra definição que precisa ser sedimentada é a do ponto de equilíbrio, que representa a conjunção dos custos totais com as receitas totais. A grande vantagem para uma empresa que conhece bem seu ponto de equilíbrio está na estratégia de vendas que adota. A empresa pode aproveitar para fazer uma promoção de vendas e desovar algum estoque depois de atingir o ponto de equilíbrio.

Nesta mesma perspectiva, Biagio (2012) caracteriza que o maior detalhe do cálculo do preço de venda pela margem de contribuição é que os produtos de maior faturamento absorvem a maior parte do custo fixo. Concordando ainda que pela margem de contribuição, pode-se formular a estratégia de vendas dando mais ênfase nas campanhas para os produtos que representam maior margem de contribuição, pois as receitas desses produtos farão com que a empresa atinja seu ponto de equilíbrio mais rapidamente e, assim, se posicione com maiores vantagens competitivas no mercado.

2.6.3 Técnica orientada pela concorrência

“Esse critério procura olhar primeiro para fora da empresa, ou seja, tem seu foco voltado para as práticas da concorrência. As decisões baseadas nesse critério geralmente estão

condicionadas aos movimentos que a concorrência poderá fazer, caso se sinta ameaçada.” (CREPALDI, 2010, p. 363).

O método do preço pela concorrência na visão de Santos (2012);

[...] é adotado para os casos de produtos vendidos a um mesmo preço por todos os concorrentes. Essa homogeneidade no preço pode decorrer de questões de costume (preço tradicional) ou de características econômicas do ramo (oligopólio, convênio de preços etc.). O responsável pela determinação do preço por esse método encontra uma situação que o força a aceitar um preço que já existe e que ele, isoladamente, não tem poder para alterar ou combater. (SANTOS, 2012, p. 114)

Nesta mesma perspectiva, Hoji (2017, p. 376) relata que “em um mercado globalizado, existem muitos produtos com qualidades semelhantes, e a competitividade se dá pelo preço.”

A seguir, serão descritos brevemente alguns métodos de formação de preços. Conforme os ensinamentos de Hoji (2017):

- Preço Corrente – Esse método é adotado para os casos de produtos vendidos a preços semelhantes por todos os concorrentes. Nesse caso, a empresa formadora de preços, isoladamente, não tem poderes para influir sobre o preço praticado no mercado.
- Preço do Concorrente – Quando a empresa não tem profundo conhecimento do mercado, seleciona-se um produto concorrente que tenha as características semelhantes e determina-se o preço com base nele. Esse método é utilizado também por empresas que seguem os preços praticados pela empresa-líder do setor.
- Preços Agressivos – Esse método é utilizado por empresas que desejam aumentar sua participação no mercado, praticando preços muito abaixo do normal. Quando uma empresa adota política de redução drástica de preços com a intenção de prejudicar seus concorrentes, o método recebe o nome de *dumping*.
- Preços Promocionais – Esse método é frequentemente utilizado por supermercados e lojas de departamentos que praticam preços nitidamente abaixo do normal sobre alguns produtos, com a finalidade de atrair clientes que acabam adquirindo outros produtos. (HOJI, 2017, p. 376)

Neste mesmo contexto, Santos (2012, p. 114) apresentava anteriormente que “qualquer método de determinação de preços deve ser comparado com os preços das empresas concorrentes, que porventura existam no mercado”.

2.6.4 Técnica orientada pelo valor agregado

“Trata-se de uma variante do método com base no custo pleno, no qual, ao invés de se fixar uma margem de lucro sobre vendas, esta margem é determinada como porcentagem do capital empregado pela empresa.” (VICECONTI; NEVES, 2013, p. 172).

Essa técnica nada mais é do que o valor que a empresa possui agregado ao produto, seja por uma marca, por uma localização, status enfim, tudo aquilo que influencia no diferencial do produto para incentivar o comprador a adquiri-lo, não por ter características diferentes dos demais, mas sim pelo reconhecimento da marca da empresa.

De acordo com as afirmações feitas pelo Blog Project Builder (2017), a Gestão de Valor Agregado é considerada como um dos melhores métodos para analisar a evolução dos custos e prazos de um projeto devido à sua eficiência. Em síntese, pode-se dizer que a GVA é uma abordagem estruturada que integra o escopo, o cronograma e os recursos, para então medir o desempenho e o progresso do que foi planejado. Podendo assim saber exatamente qual é o crescimento do valor da empresa.

Neste mesmo contexto, o Blog Project Builder (2017) justifica ainda que a gestão de valor agregado é apenas mais um dos métodos utilizados para otimizar e tornar o gerenciamento de projetos mais eficaz, costumando ser bem mais eficiente, se combinada a outras técnicas.

2.7 FERRAMENTAS DE ANÁLISE DE DESEMPENHO

A análise de desempenho é um fator preponderante para a gestão empresarial, onde permite-se acompanhar o desenvolvimento dos processos e, obter informações sobre o desenvolvimento das atividades, podendo avaliar os resultados obtidos com o planejamento feito anteriormente, buscando a melhoria da produtividade, visando a eficácia organizacional (ASSAF NETO, 2012).

Na seção a seguir, serão apresentadas algumas ferramentas que auxiliam na realização da análise de desempenho.

2.7.1 Margem de contribuição

A margem de contribuição é um conceito de extrema importância para a tomada de decisões gerenciais. Sendo o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e custo, com finalidade cobrir os custos e despesas fixas e formar o lucro da empresa (CREPALDI, 2010).

Neste mesmo contexto, Hoji (2017, p. 356) afirma que a “margem de contribuição (MC) é o valor resultante das vendas (líquidas de impostos) deduzidas dos CDVs” representada pela equação exposta na Figura 2:

Figura 2 – Cálculo da margem de contribuição unitária

$$\text{Preço de Venda Líquido} - \text{Custos Variáveis} - \text{Despesas Variáveis} = \text{Margem de Contribuição}$$

Fonte: Hoji (2017)

Esse autor considera ainda que:

Uma vez apurada a Margem de Contribuição Unitária (MCU), que é a margem de contribuição relativa a uma unidade do produto, basta multiplicá-la pela quantidade total de vendas para se conhecer a Margem de Contribuição Total (MCT), pois ela varia proporcionalmente ao volume produzido e vendido. (HOJI, 2017, p. 356)

Esse ponto de vista também é defendido por Dutra (2010), caracterizando a margem de contribuição como a diferença entre o total da receita e a soma de custos e despesas variáveis, possuindo a faculdade de tornar bem mais facilmente visível a potencialidade de cada produto para absorver custos fixos e proporcionar lucro.

Nessa mesma perspectiva, Megliorini (2012, p. 137) denomina que a margem de contribuição;

[...] é o montante que resta do preço de venda de um produto depois da dedução de seus custos e despesas variáveis. Representa a parcela excedente dos custos e das despesas gerados pelos produtos. Caso o preço de venda de um produto seja inferior a seus custos e despesas variáveis, temos uma situação de margem de contribuição negativa, que deve ser revista ou, por condições comerciais, suportada, ou, mesmo por razões estratégicas, a empresa poderá manter produtos com essa situação. A empresa só começa a ter lucro quando a margem de contribuição dos produtos vendidos supera os custos e as despesas fixos do exercício. Assim, essa margem pode ser entendida como a contribuição dos produtos à cobertura dos custos e despesas fixos e ao lucro.

Da mesma forma, Izidoro (2016) reforça que quando nos propomos a analisar os custos de uma empresa, é preciso, ainda, entender que essas análises devem ser incorporadas ao processo decisório da empresa. É aqui, que entra a margem de contribuição, servindo como uma ferramenta de avaliação dos resultados da empresa.

2.7.2 Ponto de equilíbrio

“O Ponto de Equilíbrio (também denominado Ponto de Ruptura – *Break-even Point*) nasce da conjugação dos Custos e Despesas Totais com as Receitas Totais.” (MARTINS, 2010, p. 257).

Para Megliorini (2012), essa é uma situação em que a empresa não apresenta lucro nem prejuízo. Situação obtida ao atingir um nível de vendas no qual as receitas geradas são suficientes para cobrir os custos e as despesas, ocorrendo o lucro a partir das vendas adicionais.

Por outro lado, Dutra (2010) ensina que:

No Ponto de Equilíbrio, a empresa está produzindo somente o suficiente para gerar receita que se iguale ao custo, ou seja, quando está operando em um nível de produção igual a seu ponto de equilíbrio, a empresa não apresenta lucro nem prejuízo, pois está gerando recursos suficientes apenas para remunerar seus fatores de produção. Esse ponto indica o mínimo de receita gerada pela produção para que a empresa não sofra prejuízo. (DUTRA, 2010, p. 361)

Esse mesmo ponto de vista é também defendido por Crepaldi (2010, p. 239), concordando que “para alcançar o ponto de equilíbrio nas linhas de produção e/ou no serviço do departamento, dever ser calculado o volume de vendas necessário para cobrir os custos, saber como usar corretamente essa informação e entender como os custos reagem com as mudanças de volume.” Tendo em vista que os custos fixos diminuem conforme a produção aumenta, e aumentam conforme a produção diminui.

Crepaldi (2010), menciona ainda que o ponto de equilíbrio é o ponto onde os custos totais e as receitas totais se igualam, quando a empresa não tem lucro nem prejuízo; a partir desse ponto a empresa entra na área da lucratividade.

Em relação ao Ponto de Equilíbrio, Martins (2010, p. 270) reforça que é importante lembrar que:

Existem, pelo menos, três Pontos de Equilíbrio: Contábil, quando Receitas menos Custos e Despesas Totais dão resultado nulo; Econômico, quando dão como resultado o Custo de Oportunidade do Capital Próprio empregado; e, Financeiro, quando o valor das disponibilidades permanece inalterado, independentemente de haver resultado contábil ou econômico.

Em relação ao ponto de equilíbrio, Hoji (2017) apresenta que o PE em quantidades (PE_Q) é calculado com a seguinte equação, apresentada na Figura 3:

Figura 3 – Cálculo do ponto de equilíbrio

$$PE_Q = \frac{\text{Custos e Despesas Fixas}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$$

Fonte: Hoji (2017)

De igual modo, Bruni e Famá (2012) comentam que a análise dos gastos fixos e variáveis torna possível obter o ponto de equilíbrio da empresa, representando o volume de vendas necessário para cobrir todos os custos e no qual o lucro é nulo, obtendo lucro a partir da superação desse ponto.

Meglierini (2012, p. 148) acrescenta ainda que “conhecer a técnica de cálculo do ponto de equilíbrio permite simular os efeitos das decisões a serem tomadas sobre a redução ou o aumento de atividades, preços, custos etc.”

2.7.3 Índice de lucratividade

A Lucratividade é um indicador de eficiência operacional obtido sob a forma de valor percentual, e que indica qual é o ganho que a empresa consegue gerar sobre as atividades que desenvolve. Sendo um dos principais indicadores econômicos da empresa, ligado diretamente com a competitividade do negócio. (SEBRAE, 2018)

A fórmula da lucratividade está expressa na equação exposta na figura 4:

Figura 4 – Fórmula do índice de lucratividade

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Receita Total}} \times 100$$

Fonte: SEBRAE (2018)

Para Gitman (2010) e Hoji (2017) alguns índices são considerados essenciais para analisar o desempenho perante a lucratividade:

- Margem Bruta (MB) - determina quanto a empresa obtém de lucro para cada R\$ 1,00 de receita líquida.
- Margem de lucro Operacional (MLO) - mede a porcentagem de cada unidade monetária de vendas remanescente após a dedução de todos os custos e despesas, desconsiderando juros, imposto de renda e dividendos.

Nesta mesma perspectiva, Izidoro (2016) defende a tese que para encontrar a lucratividade que o processo pode proporcionar para a empresa no final do período, é sempre necessário determinar valor correto dos custos incorridos no processo de produção ou prestação de serviço, afim de alcançar os resultados desejados.

2.7.4 Índice de rentabilidade

A análise do Índice de rentabilidade deve ser considerada a melhor análise a ser extraída das demonstrações financeiras. Uma rentabilidade adequada obtida continuamente é, possivelmente, o maior indicador de sobrevivência e sucesso da empresa. (PADOVEZE, 2010)

Do mesmo modo, Gitman (2010) concorda que:

Há muitas medidas de rentabilidade. Tomadas em seu conjunto, essas medidas permitem aos analistas avaliar os lucros da empresa em relação a um dado nível de vendas, um dado nível de ativos ou o investimento dos proprietários. Se não houvesse lucro, uma empresa não atrairia capital externo. (GITMAN, 2010, p. 58)

Por fim, Padoveze (2010) argumenta que a análise da rentabilidade pode ser separada em dois grandes aspectos:

A análise da geração da margem de lucro, que leva em conta o desempenho operacional da empresa, pelo conceito de giro do ativo, que implica maior ou menor necessidade de margem operacional sobre as vendas. E a análise da destinação do lucro, que leva em conta a alavancagem do capital de terceiros, para aumento da rentabilidade do capital próprio. (PADOVEZE, 2010, p. 248)

Nesta mesma perspectiva, Assaf Neto (2014, p. 128) fundamenta que “estes indicadores visam avaliar os resultados auferidos por uma empresa em relação a determinados parâmetros que melhor revelem suas dimensões.”

Nesta mesma perspectiva, Marion (2012, p. 133) explica que “a rentabilidade é medida em função dos investimentos. As fontes de financiamento do Ativo são Capital Próprio e Capital de Terceiros. A administração adequada do Ativo proporciona maior retorno para a empresa.” esses índices estão apresentados na Figura 5.

Figura 5 – Índices de rentabilidade

Índice	A quem interessa	Fórmula
Rentabilidade do Ativo	O ponto de vista da empresa.	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Ativo Total}}$
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	O ponto de vista dos proprietários, acionistas.	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido}}$

Fonte: Marion (2012)

Mais recentemente, Hoji (2017, p. 300) complementa que “os índices de rentabilidade medem quanto estão rendendo os capitais investidos. São indicadores muito importantes, pois evidenciam o sucesso (ou o insucesso) empresarial.”

2.7.5 Fluxo de caixa

“Os fluxos de caixa, tidos como o sangue que corre pelas veias da empresa, são o foco principal do gestor financeiro, seja na gestão das finanças rotineiras, seja no planejamento e tomada de decisões a respeito da criação de valor para o acionista.” (GITMAN, 2010, p. 95).

O fluxo de caixa de uma empresa, de acordo com o ponto de vista de Matarazzo (2010);

[...] não depende exclusivamente do administrador financeiro, pois decorre de múltiplas decisões (de diferentes áreas), como nível de estocagem, prazos concedidos aos clientes, prazos obtidos de fornecedores, expansão, estabilização ou redução do volume de atividades (produção e vendas), investimentos no ativo permanente, bem como as possibilidades de aportes de capital. (MATARAZZO, 2010, p.231)

O fluxo de caixa, na visão de Zdanowicz (2014, p. 169) “pode ser também conceituado como a técnica utilizada pelo gerente financeiro que visa apurar o total de ingressos e desembolsos financeiros para determinado período, antecipando possíveis excedentes ou escassez de caixa, em função do nível desejado.”

Conforme os ensinamentos de Hoji (2017), “o fluxo de caixa é um esquema que representa as entradas e saídas de caixa ao longo do tempo. Em um fluxo de caixa, deve existir pelo menos uma saída e pelo menos uma entrada (ou vice-versa).”

Nesta mesma perspectiva, Assaf Neto (2014) estabelece que o conceito de fluxo de caixa conforme é conhecido, não coincide normalmente com o resultado contábil da empresa, apurado pelo regime de competência. Enquanto o fluxo de caixa é mensurado de acordo com as efetivas movimentações de todas as entradas e saídas de fundos da empresa, o lucro contábil é mensurado por competência, não incorporado em seus cálculos determinados dispêndios não desembolsáveis (depreciação, por exemplo) e algumas saídas de caixa que não se constituem rigorosamente em despesas (amortização de principal de dívidas, por exemplo).

Da mesma forma, Silva (2016, p. 37) reforça que o fluxo de caixa;

[...] facilita a gestão de uma empresa no sentido de saber exatamente qual o valor a pagar com as obrigações assumidas, quais os valores a receber e qual será o saldo disponível naquele momento. Denomina-se saldo a diferença entre os recebimentos e os pagamentos.

O modelo da ferramenta de fluxo de caixa deve ser elaborado conforme as necessidades da empresa, não tendo um modelo único para a realização do fluxo de caixa, na Tabela 1 está sendo apresentado um modelo, conforme demonstra Zdanowicz (2014).

Tabela 1 – Modelo de Fluxo de Caixa

ITENS	PERÍODOS	\$ mil		
		JAN	...	TOTAL
1. INGRESSOS				
Vendas à vista				
Cobranças em carteira				
cobranças bancárias				
Vendas de itens do ativo fixo				
Aluguéis a receber				
Aumentos do capital social				
Receitas financeiras				
...				
SOMA				
2. DESEMBOLSOS				
Compras à vista				
Pagamentos a fornecedores				
Salários a pagar				
Compras de itens do ativo fixo				
Despesas administrativas				
Despesas com vendas				
Despesas tributárias				
Despesas financeiras				
Sobras a pagar				
...				
SOMA				
3. DIFERENÇA DO PERÍODO (1 - 2)				
4. SALDO INICIAL DE CAIXA				
5. DISPONIBILIDADE ACUMULADA (+/- 3 + 4)				
6. NÍVEL DESEJADO DE CAIXA				
7. EMPRÉSTIMOS A CAPTAR				
8. APLICAÇÕES FINANCEIRAS A REALIZAR				
9. AMORTIZAÇÕES DE EMPRÉSTIMOS				
10. RESGATES DE APLICAÇÕES FINANCEIRAS				
11. SALDO FINAL DE CAIXA				

Fonte: Zdanowicz (2014, p. 171)

Além disso, Padoveze (2016, p. 131) menciona que “a elaboração do fluxo de caixa deve ser consistente com os dados do balanço patrimonial e da demonstração de resultados, uma vez que todos os eventos que transitam pelo caixa estão contidos nesses dois relatórios, de forma direta ou indireta”.

2.8 MÉTODO DE AVALIAÇÃO DE INVESTIMENTO

“As decisões de investimento de capital são uma área de estudo bastante ampla e complexa, que envolve inúmeros critérios e métodos de análise.” (ASSAF NETO, 2014, p. 373).

Com relação aos métodos de avaliação de investimento, serão apresentados na seção a seguir, alguns métodos utilizados para calcular e efetuar a avaliação em questão.

2.8.1 Taxa Mínima de Atratividade (TMA)

De acordo com os ensinamentos de Assaf Neto (2014) a taxa mínima de atratividade deve descontar os benefícios de caixa previstos para o cálculo de seu valor presente, que representa o valor econômico da empresa. Essa taxa se refere ao custo de oportunidade das várias fontes de capital (próprias e de terceiros), ponderado pela participação relativa de cada uma delas na estrutura de financiamento. Essa taxa de atratividade requerida é obtida de forma a remunerar adequadamente a expectativa de retorno definida pelos diversos proprietários de capital.

Nessa mesma perspectiva, Camloffski (2014) exemplifica que existem três conceitos passíveis de utilização para a definição da taxa de desconto, basicamente, todas elas representam o mínimo que o gestor espera ou precisa ganhar com o projeto. Sendo elas a taxa mínima de atratividade (TMA), o custo de capital e o custo de oportunidade.

2.8.2 Valor presente líquido (VPL)

O Valor Presente Líquido corresponde ao valor futuro descontado a determinada taxa de juros (HOJI, 2017).

De acordo com Padoveze (2016, p. 257), “o fundamento do VPL é o custo do dinheiro no tempo. Um bem ou direito tem um valor diferente para as pessoas hoje e no futuro. Essa diferença tem como base o custo do dinheiro”.

Nesta mesma perspectiva, Padoveze (2016) considera que o Valor Presente Líquido significa descontar o valor dos fluxos futuros a uma determinada taxa de juros, de tal forma que esse o fluxo futuro apresente-se a valores de hoje ou ao valor atual. Ele considera ainda que o valor atual dos fluxos futuros, confrontado com o valor atual do investimento a ser feito, indica a decisão a ser tomada se o valor atual dos fluxos futuros for igual ou superior ao valor atual a ser investido, o investimento deverá ser aceito. Já se o valor atual dos fluxos futuros for inferior ao valor a ser investido, o investimento não deverá ser aceito (PADOVEZE, 2016).

Defendendo o mesmo ponto de vista, Gitman (2010) complementa que:

Como o valor presente líquido (VPL) considera explicitamente o valor do dinheiro no tempo, é considerado uma técnica sofisticada de orçamento de capital. Todas as técnicas desse tipo descontam de alguma maneira os fluxos de caixa da empresa a uma taxa especificada. Essa taxa – comumente chamada de taxa de desconto, retorno requerido, custo de capital ou custo de oportunidade – consiste no retorno mínimo que um projeto precisa proporcionar para manter inalterado o valor de mercado da empresa. (GITMAN, 2010, p. 369)

Da mesma forma, Assaf Neto (2014, p. 388) concorda que “a medida do valor presente líquido é obtida pela diferença entre o valor presente dos benefícios líquidos de caixa, previstos para cada período do horizonte de duração do projeto, e o valor presente do investimento (desembolso de caixa).”

Além disso, Padoveze (2016, p. 257) considera ainda que “quanto mais tempo for necessário para que haja retorno do investimento, mais riscos existem e, portanto, a taxa de juros a ser incorporada ao modelo deve ser adequada para cobrir o risco decorrente da extensão do tempo”.

2.8.3 Taxa interna de retorno (TIR)

Conforme a visão de Padoveze (2016, p. 258) “o modelo de decisão baseado na Taxa Interna de Retorno é uma variação do critério do VPL. Nesse modelo, em vez de se buscar o VPL do fluxo futuro, busca-se a taxa de juros que iguala o total dos fluxos futuros descontados a essa taxa de juros ao valor do investimento inicial.”

Da mesma forma, Silva (2016) chama a atenção para;

[...] um aspecto que deve ser considerado é que a utilização exclusiva da TIR como ferramenta de análise pode levar ao equívoco de se aceitarem projetos que não remuneram adequadamente o capital investido, por isso, deve ser uma ferramenta complementar à análise. (SILVA, 2016, p. 155)

Defendendo o mesmo ponto de vista, Gitman (2012) comentava anteriormente que a taxa interna de retorno (TIR) é, provavelmente a mais usada das técnicas sofisticadas de orçamento de capital, embora seja consideravelmente mais difícil de calcular à mão do que o VPL. A taxa interna de retorno (TIR) consiste na taxa de desconto que faz com que o VPL de uma oportunidade de investimento seja igual a \$ 0 (já que o valor presente das entradas de caixa iguala-se ao investimento inicial). É a taxa de retorno anual composta que a empresa obterá, se investir no projeto e receber as entradas de caixa previstas.

Nessa mesma perspectiva, Assaf Neto (2014) considera que o método de taxa interna de retorno representa a taxa de desconto que iguala, em determinado momento, geralmente utilizando a data de início do investimento, chamado também de momento zero, as entradas com as saídas previstas em caixa.

Mais tarde, Hoji (2017) estabelece que:

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é uma taxa de juros implícita num fluxo de caixa, que, aplicada sobre os pagamentos (saídas de caixa) e recebimentos (entradas de caixa), faz com que o valor presente líquido seja zero, isto é, a soma dos pagamentos e a soma dos recebimentos tornam-se iguais em valor presente. Ao aplicar a TIR sobre cada valor nominal do fluxo de caixa, a soma dos pagamentos fica igual à soma dos recebimentos. (HOJI, 2017, p. 78)

Anteriormente, Assaf Neto (2014) justificava ainda que, considerando que esses valores ocorrem em diferentes momentos, ao levar em conta o valor do dinheiro no tempo, representa a rentabilidade do projeto expressa em termos de taxa de juros composta equivalente periódica.

2.8.4 Prazo de retorno do investimento (PAYBACK)

Esse critério aplicado ao conceito VPL indica em quantos períodos (normalmente anos) há o retorno do investimento inicial. É uma informação complementar ao processo decisório e significativa quando, além do retorno do investimento, o tempo de recuperação é importante (PADOVEZE, 2016).

No que diz respeito ao fluxo de caixa, podemos trabalhar considerando os valores atuais, ou considerando o efeito do dinheiro no tempo, como se encontra explícito na seção a seguir.

2.8.4.1 Payback simples

Os períodos de *payback* são normalmente usados para avaliar propostas de investimento de capital. Sendo o tempo necessário para que a empresa recupere o investimento inicial em um projeto, calculado a partir das entradas de caixa (ASSAF NETO, 2014).

Camloffski (2014, p. 65) afirma que “o cálculo do *payback*, demonstra em quanto tempo o investimento será recuperado. Quanto menor o *payback*, maior a liquidez do projeto e, portanto, menor o seu risco.”

Nesta mesma perspectiva, Assaf Neto (2014) faz menção ao cuidado que se deve tomar com o prazo de retorno do investimento, tendo em vista que, quanto maior o prazo de retorno, maior é a possibilidade de ocorrer imprevistos, enquanto um período menor, representa menos exposição ao risco.

2.8.4.2 Payback descontado

Para Camloffski (2014, p. 69), “*payback* descontado, é o cálculo do *payback* considerando o valor do dinheiro no tempo. Definindo a taxa de desconto a ser utilizada para a descapitalização dos valores orçados no fluxo de caixa.” Esse autor considera ainda que “esse procedimento não deve ocorrer de forma aleatória, pois, nesse caso, afetaria a confiabilidade dos resultados levantados pelas técnicas de análise de investimento.” (CAMLOFFSKI, 2014, p. 69).

Quanto aos critérios de decisão, Assaf Neto (2014) fundamenta que se o período de *payback* for menor do que o período máximo aceitável, deve-se aceitar o projeto. Porém se o período de *payback* for maior do que o período máximo aceitável, deve-se, portanto, rejeitar o projeto. Sendo fator crucial para resultar no sucesso, ou insucesso da operação.

3 METODOLOGIA

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

De acordo com Beuren (2013, p. 67) “a metodologia da pesquisa é definida com base no problema formulado, o qual pode ser substituído ou acompanhado da elaboração de hipóteses”, a mesma autora ainda complementa que:

Tanto o problema quanto as hipóteses são definidoras da metodologia da pesquisa a ser adotada no trabalho monográfico. É preciso escolher a tipologia da pesquisa que coaduna com a pergunta formulada (o problema) ou as afirmativas objeto de confirmação ou rejeição (as hipóteses). (BEUREN, 2013, p. 67)

Quanto aos procedimentos técnicos, será realizada uma pesquisa bibliográfica exploratória descritiva, onde, através de levantamentos dos assuntos relacionados ao tema a ser pesquisado, buscar-se-á evidenciar os diversos aspectos que devem ser considerados na formação e flexibilização dos preços em escritórios prestadores de serviços contábeis. Complementarmente, será usado um estudo de caso único, tendo em vista que a análise feita será inteiramente desenvolvida sob um novo negócio que não possui registros históricos, visando aplicar de forma prática os conceitos teóricos levantados através da pesquisa bibliográfica.

Anteriormente, Cervo e Bervian (1983, p. 55) já definiam a pesquisa bibliográfica como a que;

[...] explica um problema a partir de referenciais teóricos publicados em documentos. Pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva ou experimental. Ambos os casos buscam conhecer e analisar as contribuições culturais ou científicas do passado existentes sobre um determinado assunto, tema ou problema.

A principal vantagem da pesquisa bibliográfica está no fato de permitir ao investigador a cobertura de uma gama de fenômenos muito mais ampla do que aquela que poderia pesquisar diretamente, para Barros e Lehfeld (2007), a pesquisa bibliográfica é efetuada tentando resolver um problema ou adquirir conhecimentos a partir do emprego predominante de informações de materiais informatizados, assimilando conceitos e explorando aspectos já publicados.

Na pesquisa exploratória, Gil (1999) destaca que a pesquisa exploratória é desenvolvida no sentido de proporcionar uma visão geral acerca de determinado fato. Portanto,

esse tipo de pesquisa é realizado, sobretudo, quando o tema escolhido é pouco explorado e torna-se difícil formular hipóteses precisas e operacionalizáveis.

Já na pesquisa descritiva, Barros e Lehfel'd (2007, p. 83) defendem a tese que, “nesse tipo de pesquisa, não há interferência do pesquisador, isto é, ele descreve o objeto de pesquisa. Procura descobrir a frequência com que um fenômeno ocorre, sua natureza, características, causas, relações e conexões com outros fenômenos.”

O estudo de caso, é caracterizado pelo estudo profundo e exaustivo de um ou de poucos objetos, de maneira a permitir o seu conhecimento amplo e detalhado (GIL, 1999). Nesta mesma perspectiva, Bruyne, Herman e Schoutheete (1977 *apud* BEUREN, 2013, p. 84) afirmam que:

O estudo de caso justifica sua importância por reunir informações numerosas e detalhadas com vista em apreender a totalidade de uma situação. A riqueza das informações detalhadas auxilia num maior conhecimento e numa possível resolução de problemas relacionados ao assunto estudado.

Quanto à forma de abordagem do problema, trata-se de uma abordagem de forma qualitativa e quantitativa, além da pesquisa de campo elaborada com a ajuda de um questionário que busca trazer informações reais do mercado de trabalho, sobre os tipos de serviços que necessitam de mais atenção e os valores atualmente cobrados por esses serviços, bem como a demanda existente.

Na pesquisa qualitativa, Beuren (2013) salienta que, são concebidas análises mais profundas em relação ao fenômeno que está sendo estudado. Destacando características não observadas por meio de um estudo quantitativo.

Já em relação à pesquisa quantitativa, essa mesma autora destaca ainda que;

[...] a abordagem quantitativa caracteriza-se pelo emprego de instrumentos estatísticos, tanto na coleta quanto no tratamento dos dados. Esse procedimento não é tão profundo na busca do conhecimento da realidade dos fenômenos, uma vez que se preocupa com o comportamento geral dos acontecimentos. (BEUREN, 2013, p. 92)

De forma semelhante, Appolinário (2016, p. 22) defende o ponto de vista que “as pesquisas quantitativas seriam aquelas que lidariam com os fatos (característicos nas ciências naturais), enquanto as pesquisas qualitativas lidariam com fenômenos (algo típico das ciências sociais)”.

Sobre o objetivo de estudo, os relatórios de pesquisa, para Barros e Lehfel'd (2007) devem ser elaborados socializando o conhecimento obtido durante o processo de pesquisa

científica, isto é, apresentar sistematicamente os resultados do estudo à comunidade científica, e retratando todas as abordagens e passos metodológicos desenvolvidos para chegar ao final ou até a fase relatada da pesquisa, servindo de documentação técnico-científica para análise e avaliação do próprio pesquisador, da instituição ou agência financiadora do projeto.

Sendo um método de pesquisa exploratória, tem como objetivo gerar hipóteses e possibilitar a ampliação dos conhecimentos sobre o problema em estudo.

Diante das colocações dos autores, entende-se que as metodologias escolhidas são as mais adequadas para o tipo de estudo proposto.

3.2 PROCEDIMENTOS DE COLETA E ANÁLISE DOS DADOS

A análise documental, de acordo com Richardson (1999), consiste em uma série de operações que buscam estudar um ou vários documentos para descobrir as circunstâncias sociais e econômicas, com as quais podem estar relacionados. Desta forma, estão apresentados abaixo os procedimentos utilizados para a realização do estudo:

- Elaboração e distribuição de um questionário semiestruturado;
- Entrevistas formais e informais;
- Tabulação das respostas utilizando o Excel;
- Pesquisa de valores para a constituição do escritório;
- Análise dos dados levantados de livros, revistas, sites, utilizando o embasamento teórico, alinhado ao objetivo e a questão de pesquisa.

4 ESTUDO DE CASO

Este estudo tem como objetivo avaliar a viabilidade financeira da implantação de um Escritório de Contabilidade na cidade de Campestre da Serra – RS.

4.1 CARACTERÍSTICAS DO ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE

O escritório de contabilidade é responsável pelo controle da movimentação financeira das empresas, no que se refere à apuração de impostos e taxas referentes a atividade que desempenha. Consistindo neste trabalho, a descrição, registro e controle de toda a movimentação de dinheiro da instituição pela qual este prestador de serviços é responsável.

Em um cenário tão competitivo, a prestação de serviços contábeis efetuada pelo escritório vai além dos serviços básicos, que consiste na apuração de tributos e ajudando os empresários a lidar com a burocracia. Outras vantagens que as empresas têm ao contratar seus serviços são:

- Administração das contas da empresa;
- Organização dos documentos necessários para o funcionamento do negócio;
- Serviços de assessoria para revisão de atitudes e sugestões para definições de metas e prioridades que possam melhorar o desempenho da empresa;

Desta maneira, o contador pode fornecer informações que não são diretamente analisadas pelo gestor, sobre todas as áreas e departamentos, o que auxilia na tomada de decisões, sugerindo melhorias no modo de administrar sua empresa, ajudando a melhorar o resultado, e conseqüentemente o seu patrimônio. Tendo em vista que, cada empresa possui suas próprias características e necessidades, um projeto bem realizado com escritório de contabilidade possibilita todas as condições para que o empreendedor consiga dar continuidade ao seu empreendimento obtendo um bom posicionamento no mercado, melhorando sempre que possível o desempenho de suas atividades e conseqüentemente estimulando o crescimento do seu negócio. Nas seções a seguir estão apresentadas as formas de enquadramento do escritório em estudo.

4.1.1 Empreendedor Individual

Até o ano de 2017, era natural que os egressos da faculdade de ciências contábeis iniciassem a exercer a profissão contábil como MEIs, até o ano 2017 tinham o seu faturamento limitado a R\$ 60 mil anuais. Infelizmente, em 2018, logo quando esse teto foi elevado para R\$ 81 mil, o contador foi desenquadrado dessa categoria.

Logo, as duas alternativas possíveis para quem deseja se manter atuando como empreendedor individual são:

- EI – Empresário Individual: Modalidade que não exige capital social mínimo, dependendo de registro de Requerimento de Empresário na Junta Comercial. Nesta modalidade, a responsabilidade da pessoa jurídica se estende à pessoa física. Ou seja, se a empresa contrair dívidas, o contador terá que responder por elas mesmo depois de dar baixa no negócio.
- Eireli – Empresa Individual de Responsabilidade Limitada: Nesta modalidade, é exigido capital social de pelo menos 100 vezes o salário mínimo (R\$ 95.400,00, em 2018) e depende de registro de Ato Constitutivo na Junta Comercial. Porém, nesta modalidade, a responsabilidade é limitada ao valor do capital social. Desta forma, as dívidas da pessoa jurídica não se estendem à pessoa física.

Portanto, a melhor maneira de manter a proteção enquanto a pessoa física, seria abrir uma Eireli. No entanto, por ser uma opção mais cara, exigindo o capital social integralizado no momento da abertura da empresa, e não apenas subscrito, essa opção acaba ficando inviável diante dos recursos que se tem à disposição para a abertura do escritório. Ficando então, com a alternativa de se formalizar como EI, embora estendendo a responsabilidade ao proprietário também na pessoa física, aumentando o grau de risco do empreendimento, não exige um investimento tão alto para a constituição da empresa.

4.1.2 Optante pelo Simples Nacional

Criado em 2006 a partir da lei complementar nº 123, o simples nacional é a apuração de recolhimento de tributos para microempresas e médias empresas do Brasil.

Conforme informado pela Receita Federal do Brasil, para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições:

- enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte;
- cumprir os requisitos previstos na legislação; e
- formalizar a opção pelo Simples Nacional.
- Características principais do Regime do Simples Nacional:
 - ser facultativo;
 - ser irretroatável para todo o ano-calendário;
 - abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP);
 - recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação - DAS;
 - disponibilização às ME/EPP de sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor mensal devido, geração do DAS e, a partir de janeiro de 2012, para constituição do crédito tributário;
 - apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais;
 - prazo para recolhimento do DAS até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta;
 - possibilidade de os Estados adotarem sublimites para EPP em função da respectiva participação no PIB. Os estabelecimentos localizados nesses Estados cuja receita bruta total extrapolar o respectivo sublimite deverão recolher o ICMS e o ISS diretamente ao Estado ou ao Município. (RECEITA FEDERAL BRASILEIRA, 2018)

Ao optar pela formalização como empresário individual, o valor recolhido em impostos pelo escritório de contabilidade enquadrado como microempresa, depende do regime tributário escolhido. Além da opção do Simples Nacional, que é a opção da maioria das empresas que estão começando suas atividades e não podem ser enquadradas como MEI por conta de alguma restrição, também pode haver o enquadramento no Lucro Presumido ou Lucro Real. Hoje, no Simples Nacional, a alíquota inicial é de 6% sobre o faturamento, conforme se enquadram os escritórios de contabilidade no Anexo 3 das tabelas do Simples Nacional, que está listado no quadro 2:

Quadro 2 – Anexo 3 do Simples Nacional

Anexo 3 - Empresas que oferecem serviços de instalação, de reparos e de manutenção. Entram neste grupo também agências de viagens, escritórios de contabilidade, academias, laboratórios, serviços advocatícios, empresas de medicina e odontologia.		
Receita bruta total em 12 meses	Alíquota	Parcela a deduzir
Até R\$ 180.000,00	6,0%	R\$ 0,00
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16,0%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21,0%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33,0%	R\$ 648.000,00

Fonte: Sebrae (2018) adaptado pelo autor (2018)

Por se tratar de um escritório de pequeno porte em uma cidade pequena, que está iniciando suas atividades projetando sua receita bruta anual inferior a R\$ 180.000,00 dentre os três regimes de tributação, a escolha que mais trará benefício para o empreendimento é optar pelo Simples Nacional, que incidirá apenas em uma carga tributária de alíquota única de 6% sobre o seu faturamento.

4.2 GASTOS PARA ABERTURA DO NEGÓCIO

Para a análise da viabilidade do negócio, foi realizado um levantamento de todos os gastos com o investimento inicial, bem como as despesas projetadas por um período de 5 anos, inflacionadas conforme a projeção do Banco Central do Brasil – BACEN, dos próximos anos. Considerando que o início das atividades do escritório seja no mês de julho de 2019, tempo suficiente para receber o diploma da graduação e efetuar a compra de todos os bens e dar início as atividades, também foram considerados para base de cálculo a inflação projetada pelo BACEN de 4,25% para o ano de 2019. Nesse aspecto, nas próximas seções estão expostas em forma de quadros, construídos por meio de planilhas eletrônicas a viabilidade deste empreendimento.

4.2.1 Investimento inicial (imobilizado)

O ativo imobilizado do escritório, refere-se aos bens necessários para a realização da sua atividade, neste caso para a prestação de serviços contábeis. O orçamento realizado para o investimento no imobilizado foi elaborado no dia 03 de setembro de 2018, por meio do site das lojas Americanas.com procurando obter preços de compra mais acessíveis, todavia levando em consideração a qualidade dos produtos para poder suprir as necessidades essenciais para a abertura do negócio. Do quadro 3 ao quadro 5 são apresentados os bens patrimoniais necessários para a atividade do escritório.

Quadro 3 – Imobilizado do setor administrativo

(continua)

BEM	DESCRIÇÃO	Q	VALOR ATUAL	VALOR TOTAL INFLACIONADO (4,25%)
Computador	Notebook Sony Vaio 6GB Tela LED HD 15,6 (Pessoal)	1	R\$ 1.800,00	R\$ 1.876,50

(conclusão)

Impressora a Lazer	Impressora HP LaserJet Pro MFP M130fw	1	R\$ 1.231,58	R\$ 1.283,92
Impressora Multifuncional	Multifuncional Epson c/ Tanque de Tinta L380	1	R\$ 755,63	R\$ 787,74
HD Externo Para Backup	HD Externo Portátil Seagate Expansion 1TB USB 3.0	1	R\$ 299,70	R\$ 312,44
Nobreak	Nobreak 600va mono 115v Station II - 27396 - SMS	1	R\$ 319,00	R\$ 332,56
Extensor USB	Hub USB 7 Portas 2.0 LED indicador 480 Mbps PRETO	1	R\$ 35,99	R\$ 37,52
Calculadora HP12C	Calculadora HP12C Platinum (Pessoal)	1	R\$ 285,00	R\$ 297,11
Calculadora Com Bobina	Calculadora Com Bobina 12 Dígitos 2,0 - Casio	1	R\$ 199,71	R\$ 208,20
Roteador	Roteador D-Link Wi-fi Router DIR-610 150 Mbps	1	R\$ 150,00	R\$ 156,38
Telefone Sem Fio	Telefone sem Fio Digital Intelbras c/ Secretária Eletrônica	1	R\$ 149,00	R\$ 155,33
Mesa de Trabalho	Mesa em L p/ PC e Impressoras c/ 2 portas e 2 gavetas Cinza	1	R\$ 500,00	R\$ 521,25
Mesa de Reuniões	Mesa de Reunião p/ Escritório Redonda 120cm - Cinza	1	R\$ 454,78	R\$ 474,11
Cadeira para o Contador	Cadeira Giratória c/ Regulagem De Altura Tela Mesh - Preta	1	R\$ 313,15	R\$ 326,46
Cadeira para os Clientes	Cadeira Laminada Giratória e com Rodízios - Cinza	4	R\$ 79,97	R\$ 333,47
Gaveteiro para Documentos	Gaveteiro volante 4 Gavetas Cinza com Chaves	1	R\$ 190,90	R\$ 199,01
Armário para Pastas de Arquivos	Armário Para Escritório Com 2 Portas e 3 Prateleiras	1	R\$ 375,20	R\$ 391,15
TOTAL DO IMOBILIZADO INVESTIDO NO SETOR ADMINISTRATIVO				R\$ 7.693,15

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Quadro 4 – Imobilizado do ambiente do escritório

BEM	DESCRIÇÃO	Q	VALOR ATUAL	VALOR TOTAL INFLACIONADO (4,25%)
Placa de identificação	Placa Externa	1	R\$ 350,00	R\$ 364,88
Sofá	Sofá 3 lugares cinza	1	R\$ 400,00	R\$ 417,00
Ventilador	Ventilador Coluna Turbo 50 Cm Preto 127v 3852 - Ventisol	1	R\$ 187,80	R\$ 195,78
Balcão para cortesias	Balcão para Escritório 3 Portas Me4120 Cinza - Tecno Mobili	1	R\$ 325,50	R\$ 339,33
Mesinha p/ revistas	Mesa De Centro Redonda Retrô Brilhante Móveis Bechara Branco	1	R\$ 146,72	R\$ 152,96
Cafeteira expresso	Cafeteira Expresso Automática POP Três Corações 220V - Preta	1	R\$ 179,99	R\$ 187,64
Bebedouro	Suporte p/ bombona de água	1	R\$ 207,99	R\$ 216,83
Capa para bebedouro	Capa decorativa para galão com nome do escritório	1	R\$ 59,90	R\$ 62,45
Cortina para janela	Cortina Blackout Corta Luz 2 Metros x 1,60 Metros - Tecido PVC - Bege	1	R\$ 50,90	R\$ 53,06
TOTAL DO IMOBILIZADO INVESTIDO NO AMBIENTE DO ESCRITÓRIO				R\$ 1.989,92

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Quadro 5 – Resumo do imobilizado

IMOBILIZADO	ADMINISTRATIVO	AMBIENTE	TOTAL
	R\$ 7.693,15	R\$ 1.989,92	R\$ 9.683,07

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Conforme os dados apresentados nos quadros 3 a 5, estima-se que o valor do investimento em bens imobilizados para o setor administrativo seja de R\$ 7.693,15. Nesse quadro que apresenta os bens do imobilizado, estão inclusos o notebook, e a calculadora HP12C que serão integralizados diretamente em bens, no valor de R\$ 2.173,61, não sendo necessário o desembolso em dinheiro para a aquisição dos mesmos. Havendo apenas o desembolso em dinheiro de R\$ 5.519,54, referente ao restante dos bens imobilizados do setor administrativo. O

valor estimado de R\$ 1.989,92 refere-se ao imobilizado do ambiente do escritório. Assim os bens do imobilizado do escritório totalizaram R\$ 9.683,07.

4.2.2 Gastos com a constituição da empresa

Para que o escritório esteja apto a exercer suas atividades, existem algumas taxas que precisam ser pagas na junta comercial, na prefeitura municipal, nos bombeiros, reconhecimento de assinaturas, bem como as taxas provenientes das anuidades do CRC, tanto do profissional quanto do escritório, como está exposto no quadro 6.

Quadro 6 – Gastos com a constituição da empresa

BEM	DESCRIÇÃO	Q	VALOR ATUAL	VALOR TOTAL INFLACIONADO (4,25%)
Cadastro na JUCISRS	Taxas Junta Comercial	1	R\$ 163,00	R\$ 169,93
Alvará de localização da prefeitura	Taxa de alvará proporcional p/ 6 meses	1	R\$ 174,48	R\$ 181,89
IPTU da sala	IPTU da sala	1	R\$ 88,48	R\$ 92,24
Habite-se	Regulamentação da sala por parte do proprietário	1	R\$ 131,86	R\$ 137,46
Alvará de liberação dos Bombeiros	Taxas para expedição do alvará dos bombeiros	1	R\$ 189,00	R\$ 197,03
Reconhecimento de Assinatura	Reconhecimento de assinatura no cartório	3	R\$ 10,00	R\$ 31,28
Anuidade do Contador	Anuidade proporcional a partir de julho de 2019	1	Como base de cálculo foi utilizada a média das últimas inflações do CRC	R\$ 252,11
Taxa de registro PJ	Registro CRC Empresário individual	1		R\$ 181,95
TOTAL DE GASTOS COM A CONSTITUIÇÃO DO ESCRITÓRIO				R\$ 1.243,89

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Todo levantamento dos gastos com a constituição da empresa foi efetuado, por meio da tabela de preços, disponível no site da JUCISRS, na prefeitura municipal de Campestre da Serra – RS, no dia 10 de setembro de 2018, no corpo de bombeiros da cidade de Vacaria – RS, no dia 18 de setembro de 2018 e tomando base as últimas 4 anuidades do CRC, para fazer a média inflacionária utilizada pelo CRC para estimar o valor da anuidade proporcional do ano de 2019, tanto do profissional contábil, quanto do escritório de contabilidade. Totalizando o gasto de R\$ 1.243,89 para a sua constituição.

4.2.3 Orçamento do investimento em demais bens

Além do investimento em bens imobilizados, e dos gastos com a constituição do escritório, em bens de pequeno valor, necessários para iniciar a desempenhar as atividades na prestação de serviços. Tanto no setor administrativo, com a instalação da internet, e materiais de expediente utilizados na prestação de serviços, como na parte do ambiente, como a instalação de um alarme, a aquisição de materiais de limpeza e até mesmo alguma cortesia que é servida aos clientes. Do quadro 7 ao quadro 9 está explícita toda a relação da obtenção dos materiais essenciais para que o escritório possa desenvolver suas atividades.

Quadro 7 – Demais materiais do setor administrativo

(continua)

BEM	DESCRIÇÃO	UNIDADE	Q	VALOR ATUAL	VALOR TOTAL INFLACIONADO (4,25%)
Instalação da Internet	Internet Fibra Óptica 10 Mbps	-	1	R\$ 250,00	R\$ 260,63
Lixeira para escritório	Lixeira Em Plástico 10 Litros Inox	-	1	R\$ 38,32	R\$ 39,95
Pasta A/Z	Pasta, Registrador A/Z	-	10	R\$ 8,00	R\$ 83,40
Pastas de plástico	Pasta de plástico c/ elástico pequena	-	10	R\$ 2,90	R\$ 30,23
Pastas de plástico	Pasta de plástico c/ elástico média	-	10	R\$ 4,49	R\$ 46,81
Pastas de plástico	Pasta em L	-	10	R\$ 0,79	R\$ 8,24
Caixas de Arquivo Morto	Arquivo morto papelão contabilista	-	10	R\$ 2,10	R\$ 21,89
Apontador	Apontador com lixeira	-	1	R\$ 5,49	R\$ 5,72
Tesoura	Tesoura pequena reta	-	1	R\$ 8,17	R\$ 8,52
Régua	Régua transparente 30 cm	-	1	R\$ 2,49	R\$ 2,60
Carimbos	Carimbos de identificação	-	3	R\$ 40,00	R\$ 125,10
Grampeador	Grampeador médio p/ 100 folhas	-	1	R\$ 57,90	R\$ 60,36
Porta caneta	Organizador de Mesa Médio	-	1	R\$ 22,00	R\$ 22,94
Folha de ofício	Folha de ofício branca	pacote c/ 500	10	R\$ 21,64	R\$ 225,61
Toner p/ impressora a laser	Toner impressora a laser HP	Rendimento de 1.400 pg	2	R\$ 48,90	R\$ 101,96
Tinta p/ impressora multifuncional	Kit 4 Tintas para Epson L380	500 ml	1	R\$ 79,60	R\$ 82,98
Sacos plásticos p/ folhas A4	Refil Plástico 4 Furos	pacote c/ 10	5	R\$ 2,61	R\$ 13,60
Agenda	Agenda diária 2019 média	-	1	R\$ 23,90	R\$ 24,92

(conclusão)

Caneta azul	Caneta esferográfica azul ponta fina	-	3	R\$ 1,26	R\$ 3,94
Caneta preta	Caneta esferográfica preta ponta fina	-	3	R\$ 1,26	R\$ 3,94
Lápis	Lápis 2B Faber Castell	pacote c/ 4	1	R\$ 13,99	R\$ 14,58
Cola	Cola bastão Faber Castell	40 g	1	R\$ 5,61	R\$ 5,85
Corretivo	Fita Corretiva Mini Tape BIC	4,2mm x 5m	1	R\$ 7,90	R\$ 8,24
Borracha	Borracha branca média	pacote c/ 2	1	R\$ 3,75	R\$ 3,91
Grampos	Grampo p/ grampeador 26/6	caixa c/ 5000	1	R\$ 7,95	R\$ 8,29
Clips de metal	Clips de metal médio	caixa c/ 5000	2	R\$ 2,30	R\$ 4,80
Prendedor de papel	Prendedor de Papel 19mm	-	10	R\$ 0,55	R\$ 5,73
Notas adesivas p/ lembretes	Post it pequeno colorido	pacote c/ 200	1	R\$ 5,49	R\$ 5,72
Marca texto	Marca texto neon amarelo	-	2	R\$ 2,56	R\$ 5,34
TOTAL DOS DEMAIS BENS DO SETOR ADMINISTRATIVO					R\$ 1.235,78

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Quadro 8 – Demais bens do ambiente do escritório

(continua)

BEM	DESCRIÇÃO	UNIDADE	Q	VALOR ATUAL	VALOR TOTAL INFLACIONADO (4,25%)
Instalação do alarme	Kit Alarme com bateria + Instalação - AMF	-	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.042,50
Tapete de entrada	Capacho Eco-Nature 40x60cm Bem-Vindo J. Serrano Grafite	-	1	R\$ 14,99	R\$ 15,63
Garrafa térmica	Garrafa térmica grande	1,8L	1	R\$ 39,90	R\$ 41,60
Acessórios para chimarrão	Cuia e Bomba	-	1	R\$ 50,00	R\$ 52,13
Xícaras para Café	Jogo de 6 Xícaras 6 Pires Café Cafezinho Porcelana Decorar Preto Estampado 90ML	6 unidades	1	R\$ 48,00	R\$ 50,04
Revistas para passatempo	Assinatura de revista veja 3 meses - 13 edições	-	1	R\$ 117,00	R\$ 121,97
Plantas decorativas	Plantas pequenas p/ decoração	-	1	R\$ 35,00	R\$ 36,49
Plantas decorativas	Plantas grandes p/ decoração	-	1	R\$ 60,00	R\$ 62,55

(conclusão)

Cápsulas para café	Kit Cápsulas De Café p/ Máquinas Nespresso - 03 Sabores	30 unidades	1	R\$ 38,70	R\$ 40,34
Copos para café	Copo De Isopor Térmico descartável 180ml C/100 Unidades	100 unidades	1	R\$ 27,40	R\$ 28,56
Copos para água	Copo Descartável Ecocoppo 200ml	100 unidades	1	R\$ 3,99	R\$ 4,16
Açúcar	Açúcar Refinado Caravelas	1 kg	2	R\$ 2,14	R\$ 4,46
Erva para chimarrão	Erva mate Cambona embalada à vácuo	1 kg	2	R\$ 8,49	R\$ 17,70
Guloseimas	Pacote de Bala de hortelã recheada	700g	2	R\$ 8,66	R\$ 18,06
Galão de água mineral	Água mineral c/ galão	20l	1	R\$ 25,00	R\$ 26,06
Vassoura	Vassoura c/ Cabo Novica Bettanin	-	1	R\$ 12,90	R\$ 13,45
Rodo esfregão com balde	Esfregão Cesto Inox Rodo Magico + Refil Alça	-	1	R\$ 59,90	R\$ 62,45
Pano de chão	Pano de chão 45 x 60 cm	10 unidades	1	R\$ 25,54	R\$ 26,63
Lixeira	Lixeira Aço Inox Redonda 5 Litros Com Pedal Emborrachado	-	1	R\$ 39,90	R\$ 41,60
Saco de lixo	Saco De Lixo 15 Litros Preto	100 unidades	1	R\$ 12,86	R\$ 13,41
TOTAL DOS DEMAIS BENS DO AMBIENTE DO ESCRITÓRIO					R\$ 1.719,77

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Quadro 9 – Resumo dos demais bens adquiridos

DEMAIS BENS	ADMINISTRATIVO	AMBIENTE	TOTAL
	R\$ 1.235,78	R\$ 1.719,77	R\$ 2.955,55

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Conforme os dados apresentados nos quadros 7 ao 9, o investimento em materiais de consumo necessários no setor administrativo é de R\$ 1.235,78, enquanto no ambiente do

escritório é de R\$ 1.719,77. Totalizando o valor de R\$ 2.955,55 nos demais materiais/bens do escritório.

Todas as compras realizadas em bens imobilizados e demais materiais de consumo, bem como, os pagamentos de taxas necessárias para iniciar as atividades do escritório totalizaram R\$ 11.708,90.

No quadro 10 se apresenta a forma de integralização do capital social do escritório.

Quadro 10 – Integralização do Capital Social

DINHEIRO	COMPUTADOR	CALCULADORA	TOTAL
R\$ 12.826,39	R\$ 1.876,50	R\$ 297,11	R\$ 15.000,00
CAPITAL SOCIAL DO ESCRITÓRIO			R\$ 15.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Após a elaboração dos cálculos feitos com base nos orçamentos, é possível afirmar que, com o investimento de R\$ 15.000,00 serão feitas todas as aquisições necessárias para a realização das atividades, e a sua regulamentação. Possuindo ainda uma pequena reserva líquida de caixa de R\$ 1.117,49 possibilitando pagar as despesas do mês e iniciar as atividades.

4.2.4 Gastos gerais com a manutenção do escritório

Para que o escritório consiga manter suas atividades em funcionamento, existem custos e despesas que precisam ser pagos, alguns ocorrem mês a mês, outros em períodos diferentes. Os custos existem para que se consiga efetuar a prestação de serviços, enquanto as despesas são os gastos necessários para se obter a receita e conseguir alcançar o resultado, mantendo os serviços do escritório sempre em continuidade. O quadro 11 mostra uma pesquisa de valores efetuada no dia 10 de setembro de 2018, que traz as despesas necessárias das atividades do escritório.

Quadro 11 – Despesas com as atividades do escritório

(continua)

Manutenção	Valor da Despesa	Valor Pago Mensalmente
Sistema contábil domínio	R\$ 500,00	R\$ 500,00
Assessoria Contábil (Lefisc)	R\$ 166,67	R\$ 166,67
Certificado digital A1	R\$ 17,50	R\$ 17,50
Tarifa de manutenção de conta bancária	R\$ 99,00	R\$ 99,00
Energia Elétrica	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Água	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Água mineral 20L (a cada 2 meses)	R\$ 12,00	R\$ 6,00

(conclusão)

Mensalidade da internet	R\$ 99,90	R\$ 99,90
Telefone Fixo	R\$ 49,90	R\$ 49,90
Segurança Patrimonial	R\$ 160,00	R\$ 160,00
Despesa com aluguel	R\$ 300,00	R\$ 300,00
IPTU da sala comercial	Valores já inclusos no cálculo dos gastos com a constituição do escritório, que não serão pagos novamente em 2019.	
Anuidade do CRC - Contador		
Anuidade do CRC - Escritório		
Material de Escritório		
Tarifa de boletos para os clientes	R\$ 60,26	R\$ 60,26
Café	R\$ 38,70	R\$ 38,70
Chimarrão	R\$ 16,98	R\$ 16,98
Açúcar	R\$ 4,28	R\$ 4,28
Copos para café (a cada 2 meses)	R\$ 27,40	R\$ 13,70
Copos para água (a cada 2 meses)	R\$ 3,99	R\$ 2,00
Faxineira	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Material de Limpeza	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total		R\$ 1.884,88

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Para a elaboração de um bom planejamento, foram efetuados cálculos dessas despesas que totalizam R\$ 1.884,88 mensais, conforme a projeção do BACEN, até o ano de 2024, sendo que a inflação projetada para o ano de 2019 é de 4,25%, para o ano de 2020 de 4,00% e de 3,75% para o ano de 2021. Na ausência de projeções para períodos maiores, foi estimado que para os anos de 2022, 2023 e 2024 o índice da inflação se mantenha em 3,75%. Os quadros 12 ao 14 mostram essas estimativas de gastos inflacionados, considerando que a quantidade de prestações de serviços se mantenha as mesmas durante esse período. Salienta-se que o início das atividades do escritório é esperado para o mês de julho de 2019, sendo então, calculados apenas 6 meses para as despesas de 2019.

Quadro 12 – Estimativa de gastos para os anos de 2019 e 2020

(continua)

MANUTENÇÃO	2019 - Inflação de 4,25%			2020 - Inflação de 4,00%		
	GASTO MENSAL	MESES	GASTO ANUAL	GASTO MENSAL	MESES	GASTO ANUAL
Sistema contábil domínio	R\$ 521,25	6	R\$ 3.127,50	R\$ 542,10	12	R\$ 6.505,20
Assessoria Contábil (Lefisc)	R\$ 173,75	6	R\$ 1.042,50	R\$ 180,70	12	R\$ 2.168,40
Certificado digital A1	R\$ 18,24	6	R\$ 109,46	R\$ 18,97	12	R\$ 227,68
Tarifa de manutenção de conta bancária	R\$ 103,21	6	R\$ 619,25	R\$ 107,34	12	R\$ 1.288,03
Energia Elétrica	R\$ 104,25	6	R\$ 625,50	R\$ 108,42	12	R\$ 1.301,04
Água	R\$ 52,13	6	R\$ 312,75	R\$ 54,21	12	R\$ 650,52
Mensalidade da internet	R\$ 104,15	6	R\$ 624,87	R\$ 108,31	12	R\$ 1.299,74
Telefone Fixo	R\$ 52,02	6	R\$ 312,12	R\$ 54,10	12	R\$ 649,22
Segurança Patrimonial	R\$ 166,80	6	R\$ 1.000,80	R\$ 173,47	12	R\$ 2.081,66

(conclusão)

Despesa com aluguel	R\$ 312,75	6	R\$ 1.876,50	R\$ 325,26	12	R\$ 3.903,12
Faxineira	R\$ 104,25	6	R\$ 625,50	R\$ 108,42	12	R\$ 1.301,04
IPTU da sala comercial	Desembolsos efetuados na constituição do escritório para esses primeiros 6 meses do ano de 2019			R\$ 15,99	12	R\$ 191,87
Anuidade do CRC - Contador				R\$ 47,70	12	R\$ 572,45
Anuidade do CRC - Escritório				R\$ 16,13	12	R\$ 193,60
Material de Escritório				R\$ 56,14	12	R\$ 673,68
Tarifa de boletos para os clientes	R\$ 62,82	6	R\$ 376,90	R\$ 76,01	12	R\$ 912,09
Café	R\$ 40,34	6	R\$ 242,07	R\$ 41,96	12	R\$ 503,50
Chimarrão	R\$ 17,70	6	R\$ 106,21	R\$ 18,41	12	R\$ 220,92
Açúcar	R\$ 4,46	6	R\$ 26,77	R\$ 4,64	12	R\$ 55,68
Material de Limpeza	R\$ 104,25	6	R\$ 625,50	R\$ 108,42	12	R\$ 1.301,04
Água mineral 20L (a cada 2 meses)	R\$ 12,51	3	R\$ 37,53	R\$ 13,01	6	R\$ 78,06
Copos para café (a cada 2 meses)	R\$ 28,56	3	R\$ 85,69	R\$ 29,71	6	R\$ 178,24
Copos para água (a cada 2 meses)	R\$ 4,16	3	R\$ 12,48	R\$ 4,33	6	R\$ 25,96
TOTAL	R\$ 1.987,60		R\$ 11.789,90	R\$ 2.213,75		R\$ 26.282,73

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Quadro 13 – Estimativa de gastos para os anos de 2021 e 2022

(continua)

MANUTENÇÃO	2021 - Inflação de 3,75%			2022 - Inflação de 3,75%		
	GASTO MENSAL	MESES	GASTO ANUAL	GASTO MENSAL	MESES	GASTO ANUAL
Sistema contábil domínio	R\$ 562,43	12	R\$ 6.749,15	R\$ 583,52	12	R\$ 7.002,24
Assessoria Contábil (Lefisc)	R\$ 187,48	12	R\$ 2.249,72	R\$ 194,51	12	R\$ 2.334,08
Certificado digital A1	R\$ 19,69	12	R\$ 236,22	R\$ 20,42	12	R\$ 245,08
Tarifa de manutenção de conta bancária	R\$ 111,36	12	R\$ 1.336,33	R\$ 115,54	12	R\$ 1.386,44
Energia Elétrica	R\$ 112,49	12	R\$ 1.349,83	R\$ 116,70	12	R\$ 1.400,45
Água	R\$ 56,24	12	R\$ 674,91	R\$ 58,35	12	R\$ 700,22
Mensalidade da internet	R\$ 112,37	12	R\$ 1.348,48	R\$ 116,59	12	R\$ 1.399,05
Telefone Fixo	R\$ 56,13	12	R\$ 673,56	R\$ 58,24	12	R\$ 698,82
Segurança Patrimonial	R\$ 179,98	12	R\$ 2.159,73	R\$ 186,73	12	R\$ 2.240,72
Despesa com aluguel	R\$ 337,46	12	R\$ 4.049,49	R\$ 350,11	12	R\$ 4.201,34
Faxineira	R\$ 112,49	12	R\$ 1.349,83	R\$ 116,70	12	R\$ 1.400,45
IPTU da sala comercial	R\$ 16,59	12	R\$ 199,06	R\$ 17,21	12	R\$ 206,53
Anuidade do CRC - Contador	R\$ 50,76	12	R\$ 609,10	R\$ 54,01	12	R\$ 648,09
Anuidade do CRC - Escritório	R\$ 17,17	12	R\$ 205,99	R\$ 18,27	12	R\$ 219,18
Material de Escritório	R\$ 58,25	12	R\$ 698,94	R\$ 60,43	12	R\$ 725,15
Tarifa de boletos para os clientes	R\$ 75,71	12	R\$ 908,52	R\$ 78,55	12	R\$ 942,59
Café	R\$ 43,53	12	R\$ 522,38	R\$ 45,16	12	R\$ 541,97
Chimarrão	R\$ 19,10	12	R\$ 229,20	R\$ 19,82	12	R\$ 237,80
Açúcar	R\$ 4,81	12	R\$ 57,77	R\$ 4,99	12	R\$ 59,94

(conclusão)						
Material de Limpeza	R\$ 112,49	12	R\$ 1.349,83	R\$ 116,70	12	R\$ 1.400,45
Água mineral 20L (a cada 2 meses)	R\$ 13,50	6	R\$ 80,99	R\$ 14,00	6	R\$ 84,03
Copos para café (a cada 2 meses)	R\$ 30,82	6	R\$ 184,93	R\$ 31,98	6	R\$ 191,86
Copos para água (a cada 2 meses)	R\$ 4,49	6	R\$ 26,93	R\$ 4,66	6	R\$ 27,94
TOTAL	R\$ 2.298,46		R\$ 27.288,65	R\$ 2.386,45		R\$ 28.333,60

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Quadro 14 – Estimativa de gastos para os anos de 2023 e 2024

MANUTENÇÃO	2023 - Inflação de 3,75%			2024 - Inflação de 3,75%		
	GASTO MENSAL	MESES	GASTO ANUAL	GASTO MENSAL	MESES	GASTO ANUAL
Sistema contábil domínio	R\$ 605,40	12	R\$ 7.264,82	R\$ 628,10	12	R\$ 7.537,25
Assessoria Contábil (Lefisc)	R\$ 201,80	12	R\$ 2.421,61	R\$ 209,37	12	R\$ 2.512,42
Certificado digital A1	R\$ 21,19	12	R\$ 254,27	R\$ 21,98	12	R\$ 263,80
Tarifa de manutenção de conta bancária	R\$ 119,87	12	R\$ 1.438,43	R\$ 124,36	12	R\$ 1.492,38
Energia Elétrica	R\$ 121,08	12	R\$ 1.452,96	R\$ 125,62	12	R\$ 1.507,45
Água	R\$ 60,54	12	R\$ 726,48	R\$ 62,81	12	R\$ 753,73
Mensalidade da internet	R\$ 120,96	12	R\$ 1.451,51	R\$ 125,50	12	R\$ 1.505,94
Telefone Fixo	R\$ 60,42	12	R\$ 725,03	R\$ 62,68	12	R\$ 752,22
Segurança Patrimonial	R\$ 193,73	12	R\$ 2.324,74	R\$ 200,99	12	R\$ 2.411,92
Despesa com aluguel	R\$ 363,24	12	R\$ 4.358,89	R\$ 376,86	12	R\$ 4.522,35
Faxineira	R\$ 121,08	12	R\$ 1.452,96	R\$ 125,62	12	R\$ 1.507,45
IPTU da sala comercial	R\$ 17,86	12	R\$ 214,27	R\$ 18,53	12	R\$ 222,30
Anuidade do CRC - Contador	R\$ 57,47	12	R\$ 689,59	R\$ 61,14	12	R\$ 733,74
Anuidade do CRC - Escritório	R\$ 19,43	12	R\$ 233,21	R\$ 20,68	12	R\$ 248,15
Material de Escritório	R\$ 62,70	12	R\$ 752,35	R\$ 65,05	12	R\$ 780,56
Tarifa de boletos para os clientes	R\$ 81,49	12	R\$ 977,94	R\$ 84,55	12	R\$ 1.014,61
Café	R\$ 46,86	12	R\$ 562,30	R\$ 48,62	12	R\$ 583,38
Chimarrão	R\$ 20,56	12	R\$ 246,71	R\$ 21,33	12	R\$ 255,97
Açúcar	R\$ 5,18	12	R\$ 62,19	R\$ 5,38	12	R\$ 64,52
Material de Limpeza	R\$ 121,08	12	R\$ 1.452,96	R\$ 125,62	12	R\$ 1.507,45
Água mineral 20L (a cada 2 meses)	R\$ 14,53	6	R\$ 87,18	R\$ 15,07	6	R\$ 90,45
Copos para café (a cada 2 meses)	R\$ 33,18	6	R\$ 199,06	R\$ 34,42	6	R\$ 206,52
Copos para água (a cada 2 meses)	R\$ 4,83	6	R\$ 28,99	R\$ 5,01	6	R\$ 30,07
TOTAL	R\$ 2.474,47		R\$ 29.378,46	R\$ 2.569,31		R\$ 30.504,63

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Todos os valores expostos consideram a inflação projetada conforme a fonte do BACEN, com a pesquisa elaborada no dia 10 de setembro de 2018. No primeiro ano estima-se que não será necessário adquirir novos materiais de uso e consumo para o escritório, tendo em

vista que as compras iniciais são suficientes para manter o funcionamento no primeiro ano que terá 6 meses de atividade.

O valor das anuidades do CRC para 2019, estão orçados dentro dos custos com o investimento inicial, não sendo necessário desembolsos durante o primeiro período, para os anos seguintes o cálculo da inflação para os gastos com as anuidades foram a média das últimas 4 anuidades, estimada em 6,4025%. Taxa utilizada para calcular os valores dos próximos anos.

Os valores referentes as tarifas bancárias, foram orçadas no Sicredi em Campestre da Serra – RS. Os valores no dia 10 de setembro de 2018 são de R\$ 99,00 mensais para manutenção da conta corrente, e de R\$ 5,00 por boleto emitido para cobrança dos serviços prestados, levando em consideração que no primeiro ano a estimativa é que ocorram apenas prestações de serviços mensais, as prestações de serviços esporádicas serão efetuadas apenas a partir do ano de 2020, cujo fato está detalhado na seção 4.3 – Proposta de Formação do Preço de Venda dos Serviços.

4.2.5 Gastos com salários e encargos

Inicialmente, o escritório não contará com funcionários para desempenhar suas atividades, que serão exclusivamente exercidas pelo próprio contador, até que a demanda de clientes aumente, necessitando de investimento em mão de obra qualificada para auxiliar o contador na prestação de serviços.

Desta forma, na projeção feita neste estudo para os primeiros 5 anos de atividades, o escritório contará com um pró laborista, responsável por todas as funções, o quadro 15 traz os dados financeiros dos seus gastos.

Quadro 15 – Estimativa de gastos com pró-labore nos primeiros anos

Cálculo da Mão de obra	Referência	Pró-labore
Salários		R\$ 2.500,00
Gasto mensal	1	R\$ 2.500,00
Gasto anual	12	R\$ 30.000,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

O pró-labore mensal será de R\$ 2.500,00 sem a incidência de demais encargos trabalhistas, e por ser uma empresa enquadrada no Simples Nacional, também não há incidência de encargos patronais sob esse valor.

4.2.6 Depreciação do imobilizado

Os bens do imobilizado de todo o empreendimento começam a ser depreciados a partir do momento em que se encontram aptos para o uso do escritório. Ocorrendo até o momento da baixa do imobilizado, ou ao final do período determinado de utilização com sua respectiva taxa. Todos os bens que apresentam desgaste pelo uso, causas naturais ou pela própria obsolescência podem ser depreciados. O quadro 16 traz a relação de bens que serão depreciados pelo escritório.

Quadro 16 – Depreciação dos bens imobilizados do escritório

DEPRECIÇÃO DO IMOBILIZADO	Ano de Aquisição	R\$ na aquisição	Taxa Anual	Vida Útil	R\$ Ano	R\$ Mês
Computadores e Periféricos e telefone fixo da Administração	2019	R\$ 4.103,50	20%	5 anos	R\$ 820,70	R\$ 68,39
Demais Itens do Imobilizado da Administração	2019	R\$ 3.589,65	10%	10 anos	R\$ 358,97	R\$ 29,91
Imobilizado Ambiente do Escritório	2019	R\$ 1.989,92	10%	10 anos	R\$ 198,99	R\$ 16,58
Total de Custo com Depreciação		R\$ 5.734,91			R\$ 557,96	R\$ 46,50

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Conforme as informações apresentadas no quadro 16, alguns bens imobilizados da administração possuem vida útil e taxas de depreciação diferentes uns dos outros, os computadores e periféricos, bem como os aparelhos de telefonia são depreciados à uma taxa anual de 20%, tendo sua vida útil estimada em 5 anos, enquanto os demais bens da administração, bem como os bens imobilizados do ambiente do escritório são depreciados à uma taxa de 10% ao ano, possuindo uma vida útil de 10 anos. Conforme a Instrução Normativa da RFB Nº 1700, de 14 de março de 2017. O valor mensal com depreciação ficou em R\$ 46,50.

4.3 PROPOSTA DA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DOS SERVIÇOS

Para formar o preço de venda dos serviços contábeis que serão prestados pelo escritório, foi elaborada uma pesquisa de campo, com objetivo principal, de identificar os valores percebidos pelos respondentes.

Foram entregues 100 questionários, conforme o modelo apresentado no apêndice A deste estudo, a empreendedores da área central da cidade e do interior, onde retornaram 96 respondidos, representando 96% da amostra. A tabela 2 mostra a formação dos locais onde foi aplicada a pesquisa.

Tabela 2 – Questionários respondidos

Dados	Frequência	%
Campestre da Serra	32	33,33%
São Bernardo	31	32,29%
São Manoel	12	12,50%
Serra do Meio	11	11,46%
Capela da Glória	6	6,25%
Guacho	4	4,17%
Total	96	100,00%

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

A maior incidência de respondentes foi na região central de Campestre da Serra com 32 respondentes, representando 33,33% da amostra, e na localidade de São Bernardo, com 31 respondentes, sendo 32,29% das afirmações, tendo em vista que são os dois locais onde se concentram o maior número da população e de empreendedores, as outras localidades tiveram um número menor de respondentes por conta do tamanho da sua população.

Foram aplicadas questões que identificam o perfil de cada empreendedor, cujas respostas com maior incidência estão apresentadas na tabela 3.

Tabela 3 – Perfil dos empreendedores

Nº da pergunta do questionário	Perfil dos entrevistados	Resposta com maior frequência
1	Faixa etária entre 50 e 59 anos	32,29%
2	Gênero masculino	77,08%
3	Estado civil casado/união estável	89,58%
4	Nível de escolaridade ensino fundamental incompleto	47,92%
5	Regime de trabalho pessoa física	63,54%
6	Segmento no setor rural	50,00%
8	Trabalha sem empregados, apenas sócios	71,88%
9	Exerce a atividade a mais de 15 anos	60,42%
10	Realiza o controle sobre os seus gastos com caderno de anotações	40,41%
11	Considera a elevada carga tributária a principal dificuldade na gestão financeira da empresa	32,90%

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Ao analisar o perfil dos entrevistados, percebe-se que a maioria dos empreendedores se encontra na faixa etária que vai dos 50 aos 59 anos, representando 32,29% do total de entrevistados, sendo 77,08% do total de respondentes do gênero masculino, com 89,58% dos respondentes com o estado civil casado ou em união estável.

Outro fato que chama atenção, é que 47,92% dos empreendedores possui como nível de escolaridade apenas o ensino fundamental incompleto, onde a maioria trabalha no regime de pessoa física, representando 63,54% dos empreendedores que, tem como principal segmento na cidade o setor rural, que na pesquisa elaborada representa sozinho 50,00% de todos os segmentos existentes na cidade.

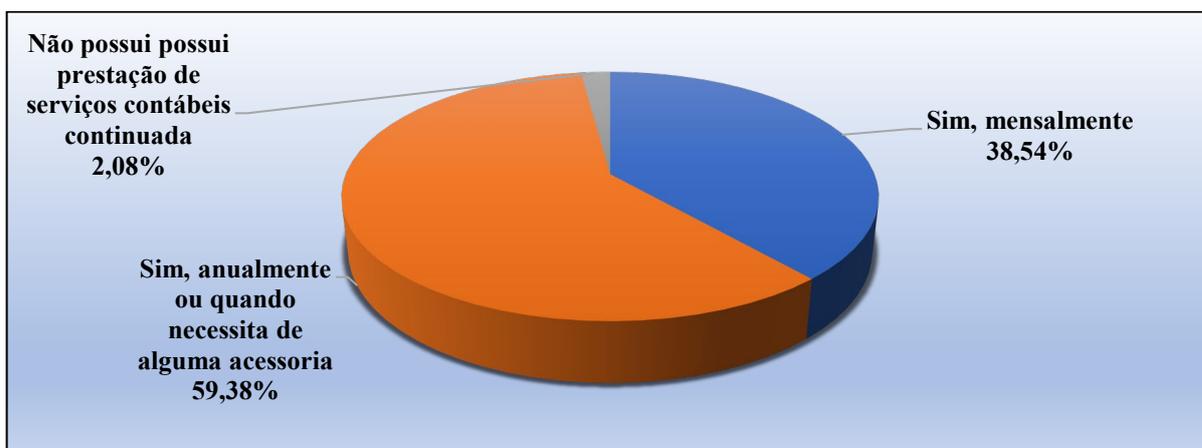
Por se tratar de um município menor, com pequenas empresas e pequenos segmentos, é justificável a opção de os empreendedores desenvolverem suas atividades sem o auxílio de empregados, trabalhando apenas entre os sócios, o que representa 71,88% dos entrevistados. Por se tratar também de empresários com uma faixa etária maior, comentado anteriormente, é normal que a maioria dos empreendedores exerçam a atividade a longo prazo, conforme a pesquisa elaborada, foi constatado que 60,42% dos respondentes exercem suas atividades a mais de 15 anos.

Dentre todos os entrevistados, 40,41% realiza o controle dos seus gastos mensais com caderno de anotações, enquanto 32,90% considera que a elevada carga tributária é a principal dificuldade na gestão financeira da empresa.

Além das questões que identificam o perfil de cada respondente, foram aplicadas questões que identificam as atividades exercidas pelos empreendedores, expostas em gráficos nas figuras 6 a 10.

Na figura 6 estão apresentadas as informações de quantos empreendedores já usufruem da prestação de serviços contábeis, e qual o tipo de serviço recebido, mensal ou anual.

Figura 6 – Empreendedores que já usufruem da prestação de serviços contábeis



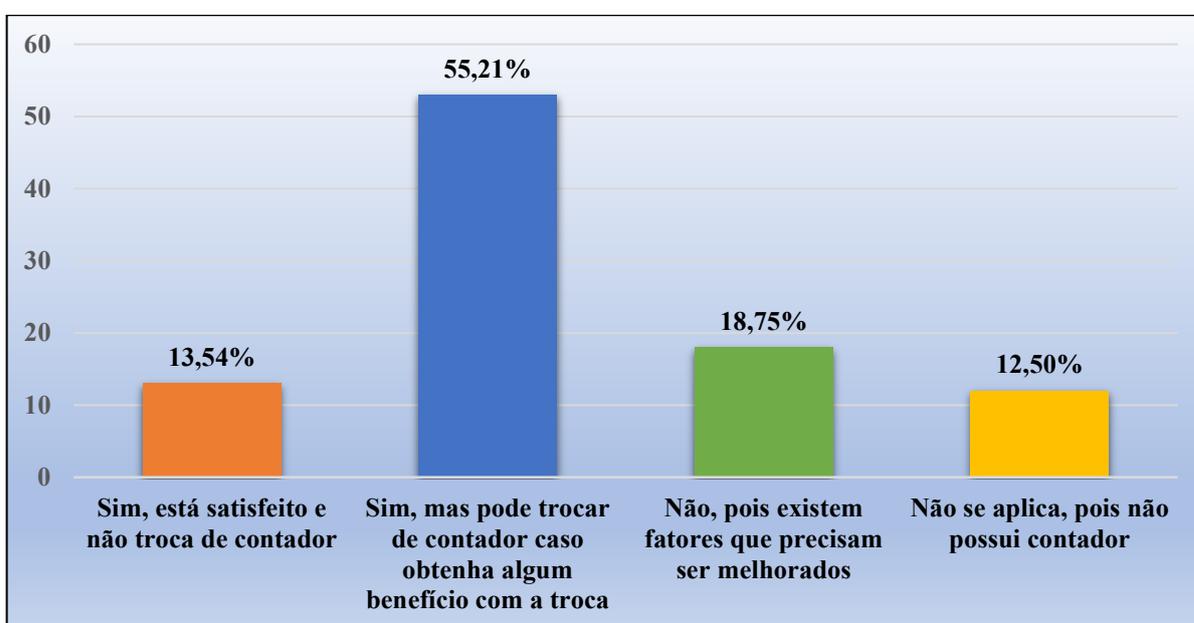
Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Após a tabulação das respostas obtidas por meio do questionário, com as informações encontradas no gráfico da figura 6, foi possível constatar que a maioria dos entrevistados

utilizam os serviços contábeis apenas esporadicamente, chegando a 59,38% por se tratar do segmento rural, e apenas utilizar os serviços para declarações de imposto de renda e alguma assessoria que venham a precisar, percebe-se também que 38,54% dos entrevistados possuem prestação de serviços contábeis continuada, pelo fato da sua atividade necessitar desses serviços todo mês, e apenas um pequeno índice de 2,08% dos entrevistados não possuem, e não fazem uso dos serviços.

Na figura 7 são apresentados dados sobre a satisfação do empreendedor em relação ao custo-benefício dos serviços recebidos atualmente, onde se pode identificar a quantidade de possíveis clientes que o novo escritório na cidade pode vir a ter.

Figura 7 – A satisfação em relação ao custo-benefício da sua prestação de serviços atual

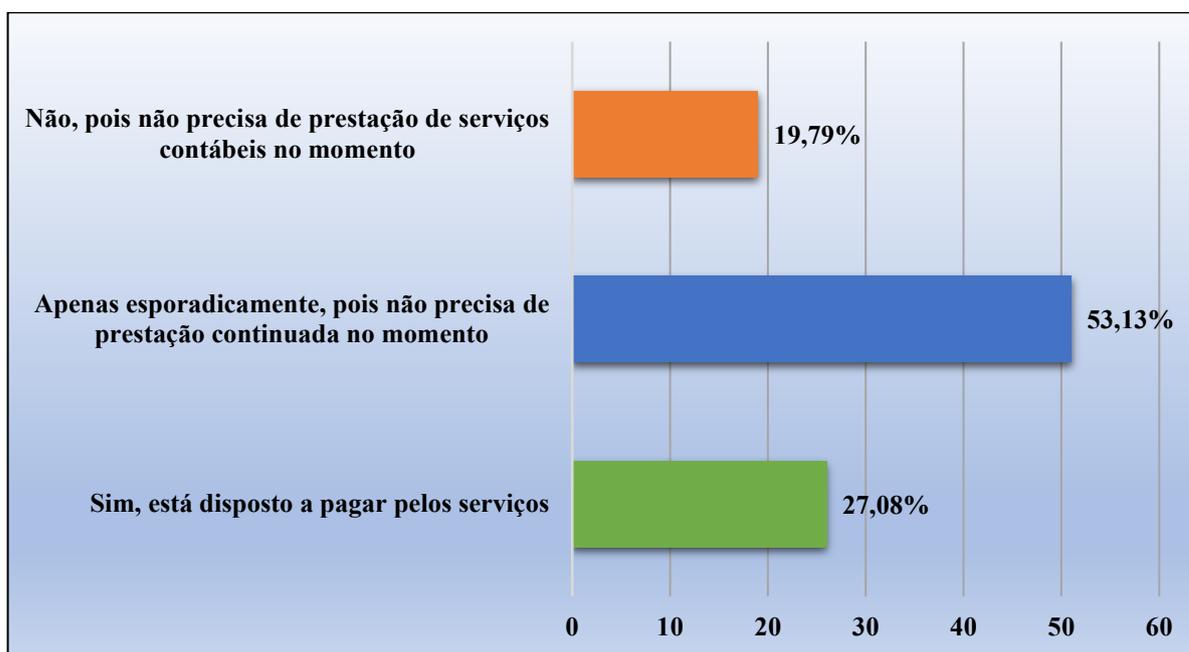


Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

O gráfico apresentado na figura 7 mostra que do total de entrevistados, 68,75% estão satisfeitos com o seu contador, porém destes, 55,21% apresentam interesse em trocar de contador, caso obtenham algum benefício com a troca, como a facilidade de acesso, por usufruir dos serviços em sua cidade, por receber uma assessoria maior, ou por um valor dos honorários que seja mais em conta para o seu negócio. Também se percebe uma insatisfação da parte de 18,75% dos entrevistados, que aceitam mudar de escritório em busca de melhorias na prestação de serviços, e 12,50% destes entrevistados não possuem contador, por não precisar dos serviços, ou por escolher algum profissional aleatório quando necessitam de alguma assessoria contábil.

Na figura 8, está exposto o número de possíveis clientes que se interessam pelos serviços prestados em sua cidade.

Figura 8 – Empreendedores interessados em usufruir desses serviços na sua cidade

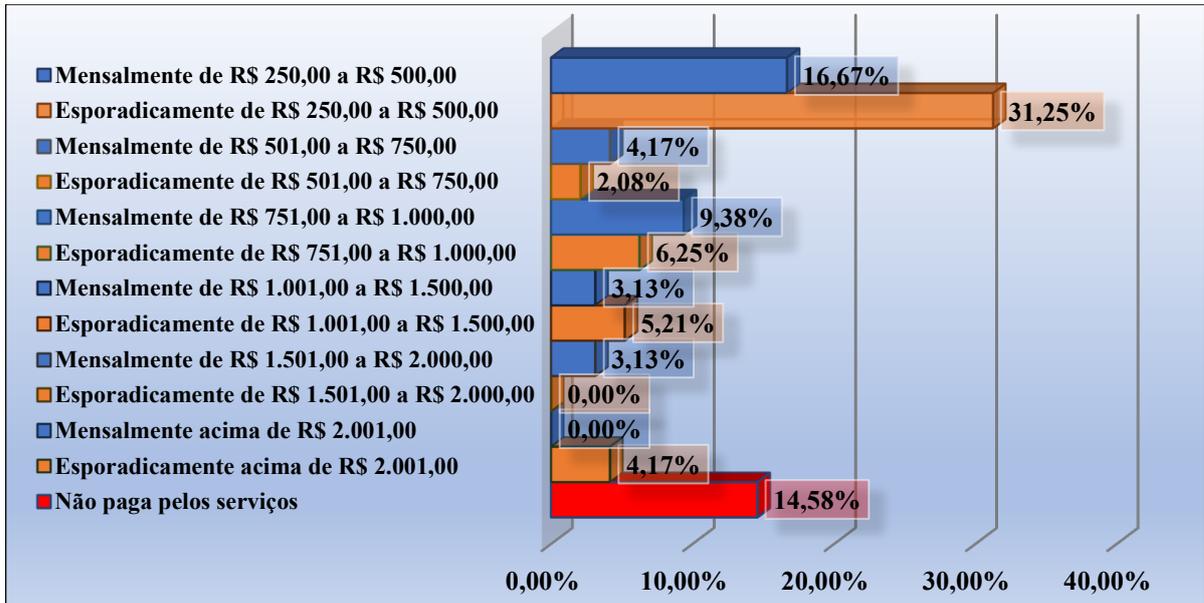


Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Os dados do gráfico exposto na figura 8 permitem identificar a quantidade de empreendedores que estão dispostos a pagar para usufruir dos serviços na sua própria cidade, sendo que dos 96 entrevistados, 27,08% estão dispostos a pagar pelos serviços, 53,13% estão dispostos a pagar apenas esporadicamente, e 19,79% não precisam dos serviços no momento.

Em relação aos honorários dos serviços prestados, as figuras 9 e 10 apresentam um comparativo entre os valores atualmente pagos pelos serviços contábeis recebidos pelos clientes, e quanto os mesmos estariam dispostos a pagar ao efetuar a mudança para o escritório mais próximo da sua empresa, ou local onde exerce sua atividade. Na figura 9 é possível verificar qual a faixa que mais se aproxima dos honorários atuais dos serviços prestados.

Figura 9 – A faixa que mais se aproxima dos honorários atuais dos serviços prestados

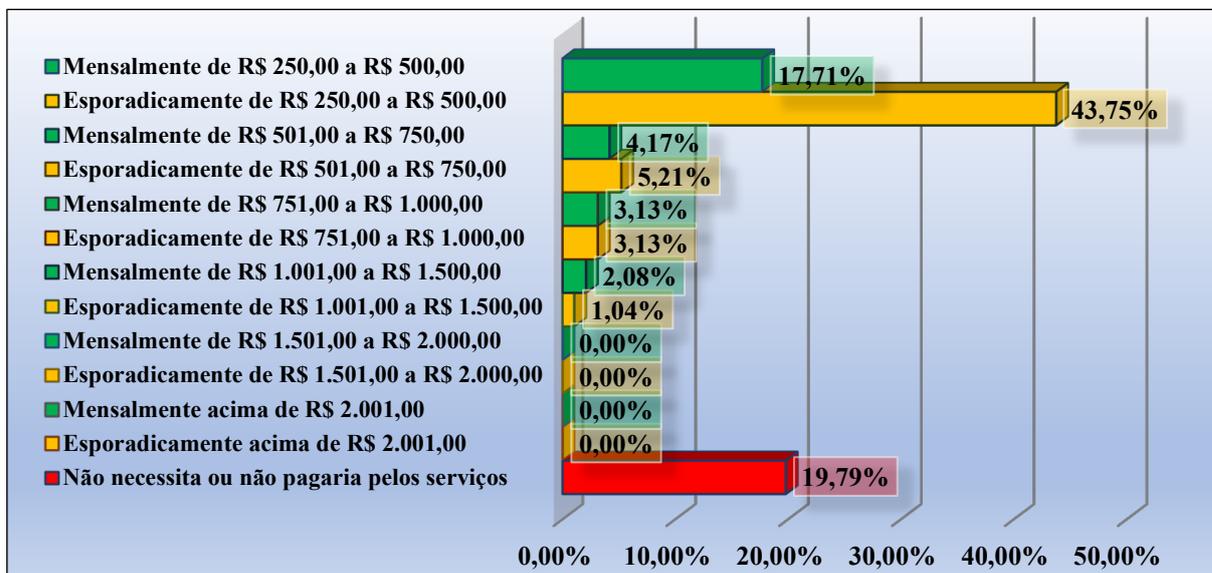


Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Os valores apresentados na figura 9, são os valores pagos pelos honorários dos serviços contábeis efetuados por escritórios de outras localidades, onde é possível observar diferentes faixas de valores, se destacando os serviços eventuais no valor de R\$ 250,00 a R\$ 500,00, possivelmente, pertinentes as declarações de imposto de renda dos produtores rurais da cidade.

Enquanto na figura 10, os valores expostos são aqueles que os empresários estão dispostos a pagar para obter os serviços contábeis com dedicação exclusiva em sua cidade.

Figura 10 – O valor que o empresário aceita pagar para usufruir dos serviços na sua cidade



Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

De acordo com os dados expostos no gráfico da figura 10, pode-se observar os valores que os empreendedores estariam dispostos a pagar. Sendo possível fazer um comparativo entre os valores pagos pelos entrevistados atualmente, apresentados na figura 9, e os valores que os mesmos estariam dispostos a pagar para usufruir destes serviços trocando sua prestação de serviços atual pelo escritório em sua cidade.

Podendo assim ressaltar que, os valores pagos atualmente são mais elevados do que o valor que os empreendedores estariam dispostos a pagar caso optem pela mudança, dessa forma se obtém além do benefício da facilidade de ter os serviços disponíveis mais próximo a sua empresa, uma redução no seu custo com os serviços recebidos.

Após a análise das respostas do questionário, foi possível apurar quantos empreendedores estão interessados nos serviços oferecidos pelo escritório, bem como o valor que cada cliente está disposto a pagar. Pois, como os segmentos são diferentes, cada atividade possui suas próprias características, não sendo possível padronizar o valor dos honorários cobrados, a pesquisa ajuda a definir qual é o valor médio que já vem sendo cobrado pelo mercado pela prestação de serviços, e qual é o valor médio, possível, que possibilita a entrada no mercado de trabalho. A tabela 4 mostra a projeção da demanda de prestação de serviços com os seus respectivos valores, que com base nas afirmações dos respondentes, são os valores que os clientes estão dispostos a pagar pelos serviços. Tomando a técnica orientada pela concorrência como base para a formação do preço de venda.

Tabela 4 – Projeção das prestações de serviços e seus respectivos valores

Pagamentos mensais	Frequência	%	Receita Mensal	Receita Anual
Não pagaria	19	19,79%	R\$ -	R\$ -
Pagamentos mensais	Frequência	%	Receita Mensal	Receita Anual
De R\$ 250,00 a R\$ 500,00	17	17,71%	R\$ 6.375,00	R\$ 76.500,00
De R\$ 501,00 a R\$ 750,00	4	4,17%	R\$ 2.502,00	R\$ 30.024,00
De R\$ 751,00 a R\$ 1.000,00	3	3,13%	R\$ 2.626,50	R\$ 31.518,00
De R\$ 1.001,00 a R\$ 1.500,00	2	2,08%	R\$ 2.501,00	R\$ 30.012,00
De R\$ 1.501,00 a R\$ 2.000,00	0	0,00%	R\$ -	R\$ -
Acima de R\$ 2.001,00	0	0,00%	R\$ -	R\$ -
Total	26	27,08%	R\$ 14.004,50	R\$ 168.054,00
Esporadicamente	Frequência	%		Receita Anual
De R\$ 250,00 a R\$ 500,00	42	43,75%		R\$ 15.750,00
De R\$ 501,00 a R\$ 750,00	5	5,21%		R\$ 3.127,50
De R\$ 751,00 a R\$ 1.000,00	3	3,13%		R\$ 2.626,50
De R\$ 1.001,00 a R\$ 1.500,00	1	1,04%		R\$ 1.250,50
De R\$ 1.501,00 a R\$ 2.000,00	0	0,00%		R\$ -
Acima de R\$ 2.001,00	0	0,00%		R\$ -
Total	51	53,13%		R\$ 22.754,50
Total de questionários respondidos	96	100,00%		R\$ 190.808,50

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Com base na pesquisa, e conforme os dados do gráfico apresentado na figura 7, estima-se que dos 53 empreendedores, que representam 55,21% de todos entrevistados, que dizem estar satisfeitos com a prestação de serviços atual mas trocariam de escritório caso obtenham algum benefício, como a prestação dos serviços no local da demanda, metade deles faça essa mudança quando o escritório iniciar as atividades, obtendo um índice de 27,60% de possíveis clientes, somado aos 18 empreendedores, que representam 18,75% e dizem não estar satisfeitos com a sua prestação de serviços atual. A tabela 5 mostra a projeção de clientes que tem interesse em aderir aos serviços, logo no início do funcionamento do escritório.

Tabela 5 – Possíveis clientes no início do funcionamento do escritório

Empreendedores que podem trocar de contador com algum benefício	27,60%
Empreendedores que não estão satisfeitos com sua atual prestação de serviços e gostariam de obter os serviços	18,75%
Presunção de clientes que aderem os serviços contábeis quando o escritório iniciar suas atividades	46,35%

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Desta maneira estima-se que do total da receita orçada, derivada da prestação de serviços do escritório, exibida na tabela 4, presume-se 46,35% do valor, para o início das atividades e planejamento do fluxo de caixa, totalizando R\$ 88.439,74 anuais. Porém como o início das atividades acontecerá no mês de julho de 2019, considera-se que, as receitas esporádicas referentes as declarações de imposto de renda e assessorias serão feitas apenas a partir de 2020, tendo em vista que as declarações ocorrem até o mês de abril, estimando apenas as receitas mensais para esse primeiro período, que considerando apenas o período de 6 meses, e a presunção de 46,35% totaliza em R\$ 38.946,51. Com o passar do tempo novos clientes podem surgir, aumentando a receita do escritório.

4.4 FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa planejado pela empresa, é efetuado para que se possa realizar o controle, e ter uma gestão financeira eficaz, sendo realizado em um determinado período de tempo, apresentando todas as entradas e saídas de recursos financeiros.

No primeiro ano de funcionamento do escritório o seu fluxo de caixa conta com apenas 6 meses de planejamento, devido ao período de início das atividades. Considerando apenas as receitas mensais, conforme especificado na seção anterior. O quadro 17 apresenta todas as entradas e saídas de dinheiro do caixa do escritório nesse primeiro período, lembrando que o saldo inicial de caixa é de R\$ 12.826,39 que foi integralizado em dinheiro, utilizado para a aquisição dos bens imobilizados, demais bens de uso e consumo, e para o pagamento das taxas provenientes para a regularização escritório, valores que estão especificados nas saídas do mês de julho de 2019, nos campos de compras para a prestação de serviços, e compras para o ambiente do escritório, bem como as saídas pertinentes a prestação de serviços do primeiro mês de funcionamento. Resultando em um saldo positivo de R\$ 551,06 em caixa no final do mês. Enquanto o quadro 18 mostra toda a movimentação do fluxo de caixa do ano de 2020, onde já surgem também as receitas esporádicas esperadas nos meses de fevereiro a abril, por conta das declarações do imposto de renda de todos os produtores rurais, que são a maioria dos clientes.

Quadro 17 – Fluxo de caixa do ano de 2019

FLUXO DE CAIXA 2019	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
ENTRADAS	R\$ -	R\$ 6.491,09	R\$ 32.455,43				
Receita da Prest. de Serviços Mensais	R\$ -	R\$ 6.491,09	R\$ 32.455,43				
Receita da Prest. de Serviços Eventuais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
SAÍDAS	R\$ 12.275,33	R\$ 4.987,34	R\$ 5.032,57	R\$ 4.987,34	R\$ 5.032,57	R\$ 4.987,34	R\$ 37.302,49
Compras	R\$ 11.708,90	R\$ 166,76	R\$ 211,99	R\$ 166,76	R\$ 211,99	R\$ 166,76	R\$ 12.633,16
Compras Prestação de Serviço	R\$ 7.999,21	R\$ -	R\$ 7.999,21				
Compras Ambiente do Escritório	R\$ 3.709,69	R\$ 166,76	R\$ 211,99	R\$ 166,76	R\$ 211,99	R\$ 166,76	R\$ 4.633,95
Saídas da Prestação de Serviço	R\$ 566,43	R\$ 4.820,58	R\$ 24.669,32				
Pró-labore	R\$ -	R\$ 2.500,00	R\$ 12.500,00				
Sistema contábil domínio	R\$ -	R\$ 521,25	R\$ 2.606,25				
Assessoria Contábil (Lefisc)	R\$ 347,50	R\$ 347,50	R\$ 347,50	R\$ 347,50	R\$ 347,50	R\$ 347,50	R\$ 2.085,00
Certificado digital A1	R\$ 218,93	R\$ -	R\$ 218,93				
Tarifa de manutenção de conta bancária	R\$ -	R\$ 103,21	R\$ 516,04				
Energia Elétrica	R\$ -	R\$ 104,25	R\$ 521,25				
Água	R\$ -	R\$ 52,13	R\$ 260,63				
Mensalidade da internet	R\$ -	R\$ 104,15	R\$ 520,73				
Telefone Fixo	R\$ -	R\$ 52,02	R\$ 260,10				
Segurança Patrimonial	R\$ -	R\$ 166,80	R\$ 834,00				
Aluguel	R\$ -	R\$ 312,75	R\$ 1.563,75				
Faxineira	R\$ -	R\$ 104,25	R\$ 521,25				
Anuidades do CRC - (PF e PJ)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Tarifa de boletos para os clientes	R\$ -	R\$ 62,82	R\$ 314,08				
IPTU da sala comercial	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Imposto s/serviço prestado	R\$ -	R\$ 389,47	R\$ 1.947,33				
SALDO DE CAIXA MÊS ATUAL	-R\$ 12.275,33	R\$ 1.503,75	R\$ 1.458,51	R\$ 1.503,75	R\$ 1.458,51	R\$ 1.503,75	SALDO NO FINAL
SALDO DE CAIXA MÊS ANTERIOR	R\$ 12.826,39	R\$ 551,06	R\$ 2.054,81	R\$ 3.513,32	R\$ 5.017,07	R\$ 6.475,58	DO EXERCÍCIO
SALDO DE CAIXA FINAL	R\$ 551,06	R\$ 2.054,81	R\$ 3.513,32	R\$ 5.017,07	R\$ 6.475,58	R\$ 7.979,33	R\$ 7.979,33

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Quadro 18 – Fluxo de caixa do ano de 2020

FLUXO DE CAIXA 2020	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
ENTRADAS	R\$ 6.491,09	R\$ 10.006,66	R\$ 10.006,66	R\$ 10.006,66	R\$ 6.491,09	R\$ 88.439,74							
Receita da Prest. de Serviços Mensais	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 77.893,03
Receita da Prest. de Serviços Eventuais	R\$ -	R\$ 3.515,57	R\$ 3.515,57	R\$ 3.515,57	R\$ -	R\$ 10.546,71							
SAÍDAS	R\$ 5.859,78	R\$ 4.963,50	R\$ 5.202,41	R\$ 4.963,50	R\$ 4.756,90	R\$ 4.709,85	R\$ 5.682,82	R\$ 5.071,25	R\$ 5.118,30	R\$ 5.071,25	R\$ 5.118,30	R\$ 5.071,25	R\$ 61.589,12
Compras	R\$ 557,31	R\$ 173,43	R\$ 220,47	R\$ 173,43	R\$ 220,47	R\$ 173,43	R\$ 557,31	R\$ 173,43	R\$ 220,47	R\$ 173,43	R\$ 220,47	R\$ 173,43	R\$ 3.037,08
Compras Prestação de Serviço	R\$ 336,84	R\$ -	R\$ 336,84	R\$ -	R\$ 673,68								
Compras Ambiente do Escritório	R\$ 220,47	R\$ 173,43	R\$ 220,47	R\$ 173,43	R\$ 220,47	R\$ 173,43	R\$ 220,47	R\$ 173,43	R\$ 220,47	R\$ 173,43	R\$ 220,47	R\$ 173,43	R\$ 2.363,40
Saídas da Prestação de Serviço	R\$ 5.302,47	R\$ 4.790,07	R\$ 4.981,94	R\$ 4.790,07	R\$ 4.536,42	R\$ 4.536,42	R\$ 5.125,51	R\$ 4.897,82	R\$ 58.552,03				
Pró-labore	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00
Sistema contábil domínio	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 542,10	R\$ 6.505,20
Assessoria Contábil (Lefisc)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 361,40	R\$ 2.168,40					
Certificado digital A1	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 227,68	R\$ -	R\$ 227,68				
Tarifa de manutenção de conta bancária	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 107,34	R\$ 1.288,03
Energia Elétrica	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 1.301,04
Água	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 54,21	R\$ 650,52
Mensalidade da internet	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 108,31	R\$ 1.299,74
Telefone Fixo	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 54,10	R\$ 649,22
Segurança Patrimonial	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 173,47	R\$ 2.081,66
Aluguel	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 325,26	R\$ 3.903,12
Faxineira	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 108,42	R\$ 1.301,04
Anuidades do CRC - (PF e PJ)	R\$ 766,04	R\$ -	R\$ 766,04										
Tarifa de boletos para os clientes	R\$ 65,33	R\$ 108,04	R\$ 108,04	R\$ 108,04	R\$ 65,33	R\$ 912,09							
IPTU da sala comercial	R\$ -	R\$ -	R\$ 191,87	R\$ -	R\$ 191,87								
Imposto s/serviço prestado	R\$ 389,47	R\$ 600,40	R\$ 600,40	R\$ 600,40	R\$ 389,47	R\$ 5.306,38							
SALDO DE CAIXA MÊS ATUAL	R\$ 631,31	R\$ 5.043,15	R\$ 4.804,24	R\$ 5.043,15	R\$ 1.734,19	R\$ 1.781,23	R\$ 808,27	R\$ 1.419,83	R\$ 1.372,79	R\$ 1.419,83	R\$ 1.372,79	R\$ 1.419,83	SALDO NO FINAL
SALDO DE CAIXA MÊS ANTERIOR	R\$ 7.979,33	R\$ 8.610,63	R\$ 13.653,79	R\$ 18.458,03	R\$ 23.501,19	R\$ 25.235,38	R\$ 27.016,61	R\$ 27.824,88	R\$ 29.244,71	R\$ 30.617,50	R\$ 32.037,33	R\$ 33.410,12	DO EXERCÍCIO
SALDO DE CAIXA FINAL	R\$ 8.610,63	R\$ 13.653,79	R\$ 18.458,03	R\$ 23.501,19	R\$ 25.235,38	R\$ 27.016,61	R\$ 27.824,88	R\$ 29.244,71	R\$ 30.617,50	R\$ 32.037,33	R\$ 33.410,12	R\$ 34.829,95	R\$ 34.829,95

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Todos os valores utilizados no planejamento do fluxo de caixa foram inflacionados de acordo com o período a que se referem, os planejamentos de fluxos de caixa do ano 2021 ao 2024, utilizados para a realização deste estudo, encontram-se nos apêndices B ao E do trabalho.

4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

A demonstração do resultado do exercício, é uma demonstração contábil que evidencia a formação do resultado de um exercício, por meio do confronto das receitas, custos e despesas que a empresa apresenta no período, apuradas pelo princípio contábil do regime de competência. Nas seções a seguir serão apresentadas os dois métodos utilizados para a elaboração desse estudo, o custeio por absorção e, o custeio direto ou variável.

4.5.1 Pelo custeio por absorção

A elaboração do DRE pelo custeio por absorção consiste em separar os custos, das despesas, sejam esses custos definidos como fixos ou variáveis, diretos ou indiretos. Fazendo com que cada produto, ou na atividade do escritório, a prestação de serviços, absorva exatamente a proporção dos custos relacionados aos serviços prestados. A tabela 6 mostra o DRE pelo custeio por absorção dos primeiros anos de atividade do escritório. Com base nas despesas e receitas estimadas nas seções 4.2 e 4.3 deste estudo, respectivamente.

Tabela 6 – Demonstração do resultado do exercício pelo custeio por absorção

Custeio por Absorção	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Receita Bruta	R\$ 38.946,51	R\$ 88.439,74				
(-) Impostos	R\$ 2.336,79	R\$ 5.306,38				
(=) Receita Líquida	R\$ 36.609,72	R\$ 83.133,36				
(-) CSP (cv+cf)	R\$ 15.278,98	R\$ 31.231,64	R\$ 31.256,90	R\$ 31.283,11	R\$ 31.310,30	R\$ 31.338,52
(=) Lucro Bruto	R\$ 21.330,74	R\$ 51.901,72	R\$ 51.876,46	R\$ 51.850,24	R\$ 51.823,05	R\$ 51.794,84
(-) Despesas fixas	R\$ 10.276,76	R\$ 22.333,56	R\$ 23.191,39	R\$ 24.082,69	R\$ 25.008,79	R\$ 25.971,10
(-) Despesas variáveis	R\$ 1.513,15	R\$ 3.275,49	R\$ 3.398,32	R\$ 3.525,76	R\$ 3.657,97	R\$ 3.795,15
(=) Lucro Operacional	R\$ 9.540,84	R\$ 26.292,67	R\$ 25.286,74	R\$ 24.241,80	R\$ 23.156,28	R\$ 22.028,59
% do lucro sob a receita bruta	24,50%	29,73%	28,59%	27,41%	26,18%	24,91%

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Após a análise da demonstração do resultado do exercício, observa-se um retorno satisfatório em relação ao percentual de lucro sob a receita bruta estimada, o aumento do ano de 2019 para 2020 de 24,50% para 29,73% acontece, devido o primeiro ano contar apenas com 6 meses de atividades, não considerando que haverá prestações de serviços contábeis esporádicas neste período. A partir do ano de 2020 até o ano de 2024, percebe-se uma diminuição desse percentual de lucro, passando de 29,73% em 2020 até chegar a 24,91% em 2024, esse fato ocorre tendo em vista que, pelo fato dos clientes terem aderido os serviços por um valor mais em conta, será difícil aumentar o valor da receita, por um certo período, por isso, no projeto deste estudo foi considerado que as receitas obtidas na prestação de serviços não sofrem correções até o ano de 2024. Entretanto, a cada ano, conforme a inflação aumenta, consideram-se os reajustes nos gastos que o escritório tem para realizar suas atividades. Portanto, aumentando as despesas, sem o aumento no valor das receitas, o percentual de lucro acaba diminuindo. Mas mesmo assim, continua apresentando um bom resultado. Lembrando também, como já relatado na seção 4.3, o fato de manter os valores das prestações de serviços atraente aos empreendedores, pode resultar em um aumento de clientes para o escritório.

4.5.2 Pelo custeio direto ou variável

A elaboração da DRE pelo custeio direto ou variável, tem a função de separar os gastos que variam de acordo com o volume de vendas do escritório, ou seja, os custos e despesas variáveis. Para que seja possível descobrir a margem de contribuição, e o ponto de equilíbrio do período, ferramentas de análise de desempenho que serão apresentadas na seção 4.6 deste estudo. A tabela 7 evidencia a elaboração do DRE por esse método de custeio.

Tabela 7 – Demonstração do resultado do exercício pelo custeio direto ou variável

	(continua)					
Custeio Variável	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Receita Bruta	R\$ 38.946,51	R\$ 88.439,74				
(-) Impostos	R\$ 2.336,79	R\$ 5.306,38				
(=) Receita Líquida	R\$ 36.609,72	R\$ 83.133,36				
(-) CSP (cv)	R\$ -	R\$ 673,68	R\$ 698,94	R\$ 725,15	R\$ 752,35	R\$ 780,56
(-) Despesas variáveis	R\$ 1.513,15	R\$ 3.275,49	R\$ 3.398,32	R\$ 3.525,76	R\$ 3.657,97	R\$ 3.795,15
(=) Margem de Contribuição	R\$ 35.096,58	R\$ 79.184,19	R\$ 79.036,09	R\$ 78.882,44	R\$ 78.723,03	R\$ 78.557,65

	(conclusão)					
(-) Despesas fixas	R\$ 10.276,76	R\$ 22.333,56	R\$ 23.191,39	R\$ 24.082,69	R\$ 25.008,79	R\$ 25.971,10
(-) Custos fixos	R\$ 15.278,98	R\$ 31.231,64	R\$ 31.256,90	R\$ 31.283,11	R\$ 31.310,30	R\$ 31.338,52
(=) Lucro operacional	R\$ 9.540,84	R\$ 25.618,99	R\$ 24.587,80	R\$ 23.516,65	R\$ 22.403,94	R\$ 21.248,03
% da margem de contribuição	90,11%	89,53%	89,37%	89,19%	89,01%	88,83%

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Com a análise dessa demonstração efetuada pelo método direto, percebe-se que os custos e as despesas fixas têm um valor muito mais significativo do que os gastos variáveis, pertinentes diretamente a prestação de serviços, tendo em vista que os custos de pró-labore e depreciação, bem como os gastos com sistema, internet, energia elétrica e demais despesas que incorrem todo o mês, são muito superiores aos custos com materiais de expediente, boletos de cobrança para os clientes e as cortesias disponibilizadas para eles, e ocorrem independentemente da receita obtida. Os valores obtidos no lucro operacional, bem como o percentual do lucro sob a receita bruta não se alteram neste método de custeio, tendo em vista que a prestação de serviços não possui saldos em estoque, e que o cálculo foi feito com base nas mesmas receitas e gastos estimados utilizados na demonstração do resultado do exercício pelo método de custeio por absorção.

Portanto, nesse método de custeio ao invés de apurar o percentual do lucro sob a receita obtida, é feito o cálculo do percentual da margem de contribuição, que também vem diminuindo conforme o passar dos anos, partindo de uma margem de contribuição de 90,11% desde o primeiro período, levando em consideração que nesse período não há necessidade de compras de materiais de escritório nem de cortesias, que já foram adquiridas no investimento inicial para esse período, até chegar ao percentual de 88,83% em 2024. Por conta da inflação nas despesas que faz com que os gastos fiquem maiores, necessitando de mais recursos, fazendo com que a margem de contribuição da receita diminua, mas sem intervir significativamente nos resultados do escritório.

4.6 ANÁLISE DE DESEMPENHO ECONÔMICO DO ESCRITÓRIO

As ferramentas utilizadas para a análise de desempenho são de extrema importância para obter um resultado do quanto o escritório precisa prestar serviços, conseguindo identificar qual é o volume mínimo de vendas necessário para que seja possível obter um retorno positivo

e satisfatório do investimento. As próximas seções trazem os cálculos necessários para apuração do desempenho econômico do escritório.

4.6.1 Margem de contribuição

A margem de contribuição, é um fator primordial para saber quanto a prestação de serviços, sobra entre a receita e o seu respectivo gasto. O quadro 19 mostra a apuração da margem de contribuição em valor, e em percentual, dos primeiros anos do empreendimento, com base na receita estimada e dos gastos orçados.

Quadro 19 – Margem de contribuição em valor e percentual

Margem de contribuição	Ano 2019	Ano 2020	Ano 2021	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024
Receita	R\$ 38.946,51	R\$ 88.439,74				
(-) Custos dos serviços prestados	R\$ -	R\$ 673,68	R\$ 698,94	R\$ 725,15	R\$ 752,35	R\$ 780,56
(-) Despesas Variáveis	R\$ 3.849,94	R\$ 8.581,87	R\$ 8.704,71	R\$ 8.832,14	R\$ 8.964,36	R\$ 9.101,53
(=) Margem de contribuição	R\$ 35.096,58	R\$ 79.184,19	R\$ 79.036,09	R\$ 78.882,44	R\$ 78.723,03	R\$ 78.557,65
(=) Margem de contribuição %	90,11%	89,53%	89,37%	89,19%	89,01%	88,83%

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

A margem de contribuição das prestações de serviço do escritório apresenta um percentual bastante elevado, pelo fato dos gastos com a operação não serem tão significativos quanto aos gastos fixos o escritório tem todo o mês, independente do volume de serviços prestados e da obtenção de receita.

Desta forma, a margem de contribuição apresentada é de 90,11% no ano de 2019, demonstrando uma pequena variação a menor no decorrer dos anos, chegando a 88,33% no ano de 2024, pelo fato das despesas se inflacionarem a cada período, mantendo o mesmo valor das receitas, necessitando de mais recursos para cobrir seus gastos. Conforme relatado na seção 4.5.2 deste estudo que trata do DRE pelo custeio direto ou variável.

4.6.2 Ponto de Equilíbrio

Efetuada a análise do ponto de equilíbrio do escritório, é possível verificar qual é o valor mínimo de receitas que necessariamente precisa ser obtido a cada período, onde a receita de vendas se iguala ao valor dos gastos com a atividade, para que o escritório não obtenha lucro nem prejuízo, podendo assim prever situações de risco, impedindo que o empreendimento apresente prejuízo. Sabendo que é a partir deste ponto que o negócio começa a gerar resultado.

Para a elaboração desse estudo, foram calculados o ponto de equilíbrio contábil e o ponto de equilíbrio econômico, não sendo realizado o cálculo do ponto de equilíbrio financeiro pelo fato do investimento não necessitar de financiamentos para sua implantação. Nas seções a seguir estão expostos os cálculos pertinentes aos pontos de equilíbrio calculados em valores dos primeiros anos do empreendimento.

4.6.4.1 Ponto de equilíbrio contábil

O cálculo do ponto de equilíbrio contábil faz a junção de todos os custos e despesas fixas pertinentes do período e, os divide pelo percentual da margem de contribuição, exposta no quadro 24, da seção 4.6.1 deste estudo. Trazendo qual é o valor mínimo de receita com a prestação de serviços deve ser obtida para que o resultado seja igual a zero, sabendo que a partir desse ponto começa a obter-se resultado positivo. O quadro 20 evidencia o cálculo do ponto de equilíbrio contábil.

Quadro 20 – Ponto de equilíbrio contábil

Ponto de Equilíbrio Contábil	Ano 2019	Ano 2020	Ano 2021	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024
Custos Fixos	R\$ 15.278,98	R\$ 31.231,64	R\$ 31.256,90	R\$ 31.283,11	R\$ 31.310,30	R\$ 31.338,52
Despesas Fixas	R\$ 10.276,76	R\$ 22.333,56	R\$ 23.191,39	R\$ 24.082,69	R\$ 25.008,79	R\$ 25.971,10
Total de gastos fixos	R\$ 25.555,74	R\$ 53.565,20	R\$ 54.448,29	R\$ 55.365,80	R\$ 56.319,10	R\$ 57.309,62
Margem de contribuição %	90,11%	89,53%	89,37%	89,19%	89,01%	88,83%
Ponto de Equilíbrio Contábil	R\$ 28.359,09	R\$ 59.826,24	R\$ 60.926,50	R\$ 62.073,85	R\$ 63.270,51	R\$ 64.518,83

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Conforme evidenciado no quadro acima, o valor do ponto de equilíbrio aumenta com o passar dos anos, sendo de R\$ 28.359,09 no ano inicial, onde a receita se estima no valor de

R\$ 38.946,51. E, variando entre R\$ 59.826,24 e R\$ 64.518,83 nos próximos anos, onde a receita projetada é de R\$ 88.439,74 pelo fato já mencionado anteriormente das despesas serem inflacionadas ano a ano, fazendo com que o escritório precise prestar mais serviços cobrando os mesmos honorários, para poder suprir o seu ponto de equilíbrio.

4.6.4.2 Ponto de equilíbrio econômico

Para calcular o ponto de equilíbrio econômico, além da junção de todos os custos e despesas fixas do período, também se soma o custo de oportunidade, para calcular que as operações do escritório consigam pagar além dos gastos fixos, a taxa mínima de atratividade do investidor, que para esse investimento foi considerada de 15% sobre o patrimônio líquido do escritório, que é composto pelo capital social, acrescido do lucro líquido do ano anterior, permanecendo acumulado em todos os períodos projetados. Importante destacar que o ano de 2019 inicia em julho de 2019, e, portanto, a TMA será de 7,5% e para os anos seguintes mantendo 15%. O quadro 21 mostra o desenvolvimento do custo de oportunidade, acrescido do resultado de cada período estudado.

Quadro 21 – Cálculo do custo de oportunidade

Ano	Patrimônio Líquido Anterior	Lucro Líquido do Exercício	Patrimônio Líquido Atual	TMA 15%
2019	R\$ 15.000,00	R\$ 9.540,84	R\$ 24.540,84	R\$ 1.840,56
2020	R\$ 24.540,84	R\$ 26.292,67	R\$ 50.833,51	R\$ 7.625,03
2021	R\$ 50.833,51	R\$ 25.286,74	R\$ 76.120,25	R\$ 11.418,04
2022	R\$ 76.120,25	R\$ 24.241,80	R\$ 100.362,05	R\$ 15.054,31
2023	R\$ 100.362,05	R\$ 23.156,28	R\$ 123.518,33	R\$ 18.527,75
2024	R\$ 123.518,33	R\$ 22.028,59	R\$ 145.546,92	R\$ 21.832,04

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

O quadro 21, mostra a elaboração do cálculo do custo de oportunidade do valor agregado ao patrimônio líquido do escritório, composto inicialmente pelo capital social de R\$ 15.000,00 somando o lucro líquido do exercício de cada período, o que forma o seu patrimônio líquido, considerando a TMA de 15% para esse estudo, o valor do custo de oportunidade do ano inicial, somado aos 5 anos seguintes que foram calculados, chega a um montante de R\$ 76.297,72, valores que devem ser considerados para a análise de desempenho econômico do escritório, na elaboração do ponto de equilíbrio econômico de cada período, conforme os dados apresentados no quadro 22.

Quadro 22 – Ponto de equilíbrio econômico

Ponto de Equilíbrio Econômico	Ano 2019	Ano 2020	Ano 2021	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024
Custos Fixos	R\$ 15.278,98	R\$ 31.231,64	R\$ 31.256,90	R\$ 31.283,11	R\$ 31.310,30	R\$ 31.338,52
Despesas Fixas	R\$ 10.276,76	R\$ 22.333,56	R\$ 23.191,39	R\$ 24.082,69	R\$ 25.008,79	R\$ 25.971,10
Total de gastos fixos	R\$ 25.555,74	R\$ 53.565,20	R\$ 54.448,29	R\$ 55.365,80	R\$ 56.319,10	R\$ 57.309,62
Custo de Oportunidade (TMA de 15%)	R\$ 1.840,56	R\$ 7.625,03	R\$ 11.418,04	R\$ 15.054,31	R\$ 18.527,75	R\$ 21.832,04
Margem de contribuição %	90,11%	89,53%	89,37%	89,19%	89,01%	88,83%
Ponto de Equilíbrio Econômico	R\$ 30.401,55	R\$ 68.342,53	R\$ 73.703,05	R\$ 78.952,12	R\$ 84.085,12	R\$ 89.097,21

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Também é notável o aumento no valor dos pontos de equilíbrio conforme o passar dos anos, por conta do aumento dos gastos pertinentes para manter as operações, sendo de R\$ 30.401,55 para uma receita estimada de R\$ 38.946,51 no ano inicial. E alternando entre R\$ 68.342,53 e R\$ 89.097,21 nos próximos anos estimados, onde a receita projetada é de R\$ 88.439,74 fazendo com que no ano de 2024 o escritório precise prestar mais serviços cobrando os mesmos honorários, ou começar a rever os valores cobrados, para poder suprir o seu ponto de equilíbrio.

Neste cálculo do ponto de equilíbrio econômico, demonstrado no quadro 22, é possível observar que o valor necessário suprir o ponto de equilíbrio das operações é maior do que o valor apresentado no cálculo do ponto de equilíbrio contábil, exposto no quadro 20, justamente por considerar além dos gastos fixos da operação, também o custo de oportunidade, apresentado no quadro 21, que para esse estudo foi considerado sob uma TMA de 15%, valor mínimo necessário para que o escritório possa suprir o custo do seu Patrimônio Líquido, composto pelo capital social acrescido do lucro líquido do exercício.

4.6.5 Índice de lucratividade

O indicador de lucratividade tem como objetivo demonstrar qual é o lucro obtido sob as prestações de serviços contábeis efetuadas. Para esse cálculo, exposto no quadro 23 utilizou-se a estimativa de receita desde o primeiro ano de funcionamento do negócio, até o ano de 2024. Totalizando um período de 5,5 anos.

Quadro 23 – Índice de lucratividade

Índice de Lucratividade	Ano 2019	Ano 2020	Ano 2021	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024
Receita Bruta	R\$ 38.946,51	R\$ 88.439,74				
Lucro Líquido	R\$ 9.540,84	R\$ 26.292,67	R\$ 25.286,74	R\$ 24.241,80	R\$ 23.156,28	R\$ 22.028,59
% de Lucratividade	24,50%	29,73%	28,59%	27,41%	26,18%	24,91%

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Por se tratar da proporção de quanto o lucro operacional representa da receita bruta, considerando que a receita estimada para os primeiros anos do escritório, não sejam reajustadas pela inflação, percebe-se que o índice de lucratividade diminui com o passar dos anos, iniciando com 29,73% em 2020, no primeiro ano posterior ao ano de início das atividades, chegando a 24,91% no último período planejado, conforme as despesas inflacionadas vão aumentando. Possuindo apenas uma diferença no primeiro período que conta apenas com 6 meses de atividades, onde o índice é de 24,50% de lucro sob a receita bruta.

4.6.6 Índice de rentabilidade

O indicador de rentabilidade, demonstra o quanto a empresa está ganhando com a sua atividade. Vale ressaltar que esse índice é uma das melhores análises a ser feita, pois quanto maior for a rentabilidade do negócio, maiores são as chances de obter sucesso e manter a sobrevivência do negócio.

Assim como no cálculo do índice de lucratividade, para o cálculo do índice de rentabilidade, apresentado no quadro 24, foi utilizado como base as receitas estimadas e o patrimônio líquido contendo o investimento inicial acrescido do lucro do ano anterior, do ano de 2019 até o ano de 2024. Totalizando um período de 5,5 anos.

Quadro 24 – Índice de rentabilidade

Índice de Rentabilidade	Ano 2019	Ano 2020	Ano 2021	Ano 2022	Ano 2023	Ano 2024
Lucro Líquido	R\$ 9.540,84	R\$ 26.292,67	R\$ 25.286,74	R\$ 24.241,80	R\$ 23.156,28	R\$ 22.028,59
Patrimônio Líquido	R\$ 24.540,84	R\$ 50.833,51	R\$ 76.120,25	R\$ 100.362,05	R\$ 123.518,33	R\$ 145.546,92
% de Rentabilidade	38,88%	51,72%	33,22%	24,15%	18,75%	15,14%

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

A análise do índice de rentabilidade, após o ano inicial obter um índice de 38,88%, em 2020 aumenta para 51,72% por conta das prestações esporádicas que iniciam a ser prestadas nesse ano, porém, após esse período, é notável uma queda no indicador com o passar dos anos, pelo fato do patrimônio líquido conter além do investimento inicial, o lucro acumulado dos anos anteriores (ressaltando que as receitas não foram inflacionadas), valor que não deve ser distribuído, planejando utilizá-lo para investir no escritório, futuramente em uma sala própria, quando o negócio estiver estabelecido no mercado.

O alto valor do patrimônio líquido, acumulado em R\$ 145.546,92 é responsável pelo índice de rentabilidade chegar a apenas 15,14%, no ano de 2024, porém mesmo assim se mostra satisfatório, pois embora com um índice inferior, o capital que ele vem remunerando em 2024 é muito superior ao capital que o escritório apresenta ter no ano de 2019, no início das suas atividades.

4.7 ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA DO INVESTIMENTO

A análise da viabilidade do investimento é fundamental para efetuar a tomada de decisão sobre onde o investidor deve aplicar o seu dinheiro, pois esse estudo procura prever quais as chances de êxito ou fracasso de um determinado negócio. Sendo um fator primordial na hora de decidir sobre investir ou não no escritório, objeto base desse estudo. Nas próximas seções se apresentam as análises que mostram qual é a viabilidade do negócio obter sucesso e trazer bons resultados.

4.7.1 Orçamento do Investimento

O investimento inicial do escritório é de R\$ 15.000,00, valor suficiente para cobrir todos os custos com imobilizado do setor administrativo e ambiente do escritório, bem como os demais bens utilizados na prestação de serviços que foram adquiridos inicialmente, e as respectivas taxas necessárias para constituir a empresa e dar início as atividades. O quadro 25 apresenta a planilha de orçamento do investimento, trazendo o investimento inicial bem como as entradas e saídas de caixa dos anos subsequentes. Como a estimativa é iniciar as atividades no mês de julho de 2019, a projeção foi feita considerando os 12 meses subsequentes ao início das atividades, sempre de julho do ano atual até o mês de junho do ano subsequente, conforme apresentado no quadro 25.

Quadro 25 – Orçamento do Investimento

Orçamento do Investimento pelo fluxo de caixa	Ano Inicial	Anos 2019/2020	Anos 2020/2021	Anos 2021/2022	Anos 2022/2023	Anos 2023/2024
	0	1	2	3	4	5
Investimento	R\$ 15.000,00					
Dinheiro	R\$ 12.826,39					
Imobilizado	R\$ 2.173,61					
Ingressos		R\$ 81.948,65	R\$ 88.439,74	R\$ 88.439,74	R\$ 88.439,74	R\$ 88.439,74
Entradas c/ prestação de serviços		R\$ 81.948,65	R\$ 88.439,74	R\$ 88.439,74	R\$ 88.439,74	R\$ 88.439,74
Desembolsos		R\$ 67.758,43	R\$ 62.077,67	R\$ 63.103,22	R\$ 64.168,60	R\$ 65.320,41
Saídas c/ prestação de serviços		R\$ 67.758,43	R\$ 62.077,67	R\$ 63.103,22	R\$ 64.168,60	R\$ 65.320,41
Saldo	-R\$ 15.000,00	R\$ 14.190,22	R\$ 26.362,07	R\$ 25.336,52	R\$ 24.271,14	R\$ 23.119,33

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Neste quadro 25 estão apresentados os valores do investimento, integralizados com computadores e periféricos pessoais, no valor de R\$ 2.173,61 e em dinheiro no valor de R\$ 12.826,39, que foram utilizados logo no primeiro mês do primeiro ano para as aquisições descritas na seção 4.2 deste estudo. O que justifica um desembolso maior neste primeiro período, pois do valor integralizado em dinheiro restou em caixa apenas uma pequena reserva de R\$ 551,06 no final do primeiro mês de trabalho. Lembrando também que todo orçamento foi feito por regime de caixa, considerando que as entradas das prestações de serviços são ingressos sempre do mês subsequente ao mês em que ocorrem, justificando a diferença a menor de R\$ 6.491,09 nos ingressos do primeiro ano em relação aos demais períodos, pois as receitas do primeiro mês só aparecem no segundo mês. Nesta mesma perspectiva, é possível verificar o resultado de cada período, e o respectivo saldo acumulado dentro do período orçado, lembrando que no ano de 2024 se considera para fins de orçamento, somente os 6 primeiros meses de atividades, pelo fato das atividades do ano de 2019 se iniciarem apenas no segundo semestre.

4.7.2 Valor presente líquido (VPL)

O cálculo do valor presente líquido permite determinar o valor presente de pagamentos futuros, descontados a uma taxa mínima de atratividade (TMA) representando o custo de capital determinado, que neste estudo, é de 15%, descontando o custo do investimento inicial, como retorno esperado pelo investidor. Onde permite identificar qual seria o valor do dinheiro futuro se a mesma quantia estivesse disponível no presente. O quadro 26 evidencia o valor do VPL

obtido com essa TMA, desde o mês de julho de 2019, até junho de 2024. Totalizando um período de 5 anos.

Quadro 26 – Valor presente líquido (VPL)

Análise da viabilidade do investimento do escritório	
TMA 15,00%	VPL
	R\$ 59.303,50

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

O valor apresentado no quadro 26, é o mesmo calculado pelo *payback* descontado, exposto no valor acumulado do último ano, que se contra no quadro 29 da seção 4.7.4.1 desse estudo. Lembrando que o mesmo já resulta em um saldo positivo no segundo ano das atividades, com um VPL de R\$ 17.272,83 também informado no quadro 29.

4.7.3 Taxa interna de retorno (TIR)

A taxa interna de retorno, é a taxa máxima que o investimento pode retornar, trazendo o seu VPL a zero. Com essa informação, é possível que o investidor saiba qual é a TMA máxima que pode ser exigida, para que seja viável a implantação do negócio. No quadro 27 está expressa a taxa interna de retorno do empreendimento.

Quadro 27 – Taxa interna de retorno (TIR)

ANO		FLUXO DE CAIXA (R\$)	
2019	Investimento Inicial	-R\$	15.000,00
2019/2020	1	R\$	14.190,22
2020/2021	2	R\$	26.362,07
2021/2022	3	R\$	25.336,52
2022/2023	4	R\$	24.271,14
2023/2024	5	R\$	23.119,33
TIR		125,67%	

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

O resultado obtido no quadro 27 se dá por conta dos bons resultados gerados desde o primeiro ano das atividades, obtendo retornos anuais superiores ao investimento inicial, exceto no primeiro ano, fato que resulta no retorno do investimento inicial logo no segundo ano das atividades, fazendo com que a taxa interna de retorno no período estimado seja de 125,67%. Indicador que auxilia na tomada da decisão do investidor em aplicar ou não o seu dinheiro no novo negócio. Embora essa taxa elevada passe segurança para o investidor, permitindo investir

mais no negócio para buscar resultados ainda melhores, o objetivo do estudo tem como base uma análise conservadora, pois, por se tratar de um novo negócio, é considerado prudente que o investimento inicial contenha apenas o necessário para o escritório começar as atividades, podendo considerar novas análises após sua implementação e percepção de clientes.

4.7.4 Prazo de retorno do investimento (Payback)

O cálculo do *payback* consiste em descobrir o tempo que o investimento inicial demora para dar retorno. O planejamento do negócio deve ser feito visando diminuir ao máximo esse período, pois é apenas a partir deste momento que a empresa começa a obter resultados satisfatórios. As seções a seguir apresentam diferentes formas de calcular o retorno do investimento, o *payback* simples e o *payback* descontado.

4.7.8.1 Payback simples

No cálculo do *payback* simples, são consideradas todas as entradas e saídas líquidas de caixa, para se verificar quando o saldo de caixa que, normalmente no início das atividades é negativo, passa a ficar positivo. Para o cálculo do *payback* simples, evidenciado no quadro 28, não é considerada taxa de juros para a correção do valor do dinheiro no tempo.

Quadro 28 – Payback simples

Investimento Inicial	Anos 2019/2020	Anos 2020/2021	Anos 2021/2022	Anos 2022/2023	Anos 2023/2024
-R\$ 15.000,00	-R\$ 809,78	R\$ 25.552,29	R\$ 50.888,81	R\$ 75.159,95	R\$ 98.279,27

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

Conforme apresentado no quadro 28, percebe-se que o investimento gera bons resultados, conseguindo retorno do seu capital investido de R\$ 15.000,00, logo no segundo ano de atividades, tendo em vista que a implantação do escritório será na metade de 2019, sendo considerado para análise o período de julho do ano atual, até junho do ano subsequente. Analisando os 5 primeiros anos do empreendimento.

4.7.8.2 Payback descontado

O cálculo do *payback* descontado consiste a descobrir em qual momento o caixa começa a apresentar saldo positivo, analisando se o investimento inicial retorna em um determinado período de tempo. Para esse cálculo, apresentado no quadro 29, é considerada a taxa de juros da TMA de 15% que corrige o valor do dinheiro no tempo trazendo o fluxo de caixa a valor presente.

Quadro 29 – Payback descontado

Taxa Mínima de Atratividade:						15,00%
Investimento Inicial	Anos 2019/2020	Anos 2020/2021	Anos 2021/2022	Anos 2022/2023	Anos 2023/2024	
	1	2	3	4	5	
-R\$ 15.000,00	R\$ 14.190,22	R\$ 26.362,07	R\$ 25.336,52	R\$ 24.271,14	R\$ 23.119,33	
Valor Presente	R\$ 12.339,32	R\$ 19.933,51	R\$ 16.659,17	R\$ 13.877,10	R\$ 11.494,39	
Acumulado	-R\$ 2.660,68	R\$ 17.272,83	R\$ 33.932,01	R\$ 47.809,11	R\$ 59.303,50	

Fonte: Elaborado pelo autor (2018)

No cálculo do *payback* descontado, apresentado no quadro 29, nota-se também que, da mesma maneira que no *payback* simples, o empreendimento obtém retorno do valor investido, apresentando saldo positivo já no segundo ano das suas atividades de R\$ 19.933,51 transformado a valor presente de R\$ 26.362,07 pela taxa proposta de 15%, sendo suficiente para cobrir o investimento inicial, mais o saldo negativo do ano 1, resultando em um saldo positivo acumulado de R\$ 17.272,83.

Vale lembrar que, a diferença entre os dois modos está na correção do valor do dinheiro no tempo, pois observa-se que os valores líquidos de caixa do *payback* descontado são inferiores ao do *payback* simples, que no primeiro ano resulta em um saldo negativo de R\$ 809,78 no *payback* simples, valor bem inferior ao saldo negativo de R\$ 2.660,68 do primeiro ano no *payback* descontado, justamente por causa dessa correção.

4.8 CONSIDERAÇÕES DO ESTUDO

Por fim, após esta longa análise sobre a viabilidade financeira da implantação de um novo negócio, um escritório prestador de serviços contábeis na cidade de Campestre da Serra – RS, foram efetuadas algumas considerações sobre esse estudo.

4.8.1 Considerações finais

Os resultados obtidos após esta análise se mostram relevantes em diversos aspectos para a tomada de decisão sobre concretizar o investimento. Todas as análises feitas levaram em conta projeções de receitas baseadas em uma pesquisa realizada na própria cidade, sobre os preços reais que os clientes pagam pelos serviços, como se sentem em relação aos serviços recebidos atualmente, e quanto estariam dispostos a pagar para ter os serviços mais próximos as suas empresas.

O fato de não haver escritório que preste serviços contábeis com dedicação exclusiva na cidade também influencia muito, tendo em vista que vários dos entrevistados relatam estar satisfeitos com a prestação atual, mas poderiam mudar para ter os serviços com maior facilidade de acesso e proximidade em sua cidade.

Desta forma, por se averiguar que o investimento inicial para a implantação do negócio não é um valor muito alto, e que o seu retorno é esperado logo no ano seguinte ao início das atividades, tendo uma boa taxa de lucratividade e rentabilidade. Tornando assim satisfatória a análise de viabilidade elaborada, acreditando que seja viável a implantação do projeto.

4.8.2 Limitações

As maiores limitações encontradas para efetuar a análise da viabilidade financeira do escritório foram na questão dos questionários, por se tratar de uma cidade pequena, com apenas 3.407 habitantes, foram conseguidas apenas 96 respostas de possíveis clientes, embora as respostas obtidas passem confiança para a elaboração das análises, devido os entrevistados serem todos conhecidos que exercem suas atividades a um longo período de tempo, acredita-se que se o número de respondentes fosse maior, o resultado da análise poderia passar ainda mais confiança.

Outra limitação se deu no levantamento dos custos necessários para sua implantação, pois, embora a pesquisa tenha sido elaborada considerando seus valores inflacionados conforme a projeção do BACEN, não há como garantir que essa projeção realmente vai se confirmar, podendo assim, haver uma diferença entre os custos orçados e os que realmente serão pagos no momento da implantação do escritório.

4.8.3 Sugestões

O resultado da análise obtida com esse trabalho, possibilita identificar as chances de sucesso e insucesso da implantação do negócio. Sem dúvida alguma as análises são satisfatórias e apresentam um bom resultado.

Porém antes da implantação do empreendimento, fica como sugestão conversar com os possíveis clientes que responderam o questionário demonstrando interesse nos serviços, comunicando sobre a decisão de efetivar o projeto e, confirmando o seu interesse nos serviços, afim de garantir a receita inicial para o início das atividades.

Outra sugestão seria fazer uma breve verificação com uma nova pesquisa de custos para a implantação do escritório, comparando com os custos orçados nesse estudo, verificando se existe alguma diferença significativa que influencie na decisão de montar o negócio, o que é muito difícil acontecer, pois como os resultados foram satisfatórios, pode ser que mesmo com um pequeno aumento nos custos, isso não se torne relevante para deixar de investir no empreendimento. Para que assim possa efetuar o investimento e conseguir obter os resultados propostos neste estudo.

5 CONCLUSÃO

A contabilidade, assim como toda a tecnologia voltada à área contábil, se encontra em constante evolução. Com o passar do tempo, o contador deixou de ser conhecido como o profissional que apenas calcula os impostos, e sim passou a ser um parceiro de negócios dos seus clientes, prestando assessoria na gestão das empresas, auxiliando para melhorar seu resultado, estimulando o crescimento e o retorno do capital investido pelos empreendedores. Neste contexto, a contabilidade se faz presente e cada vez mais necessária na gestão empresarial de todas as empresas de qualquer segmento. Vendo a oportunidade de implantação de um escritório em uma cidade pequena, com poucos concorrentes, e de cidades vizinhas, surgiu a ideia de verificar a viabilidade financeira do negócio por meio deste estudo.

Neste sentido, a questão norteadora da pesquisa para o estudo foi verificar quais procedimentos são necessários para efetuar uma análise de viabilidade financeira para a prestação de serviços em contabilidade na cidade de Campestre da Serra – RS, pode ser respondida, por meio das análises desenvolvidas no estudo de caso, contando com a apuração de todos os gastos necessários com o investimento inicial na abertura do negócio, os gastos para manter suas atividades em funcionamento, até a formação do preço de venda dos serviços contábeis, bem como, efetuar as análises de desempenho econômico e da viabilidade financeira do investimento.

Buscando resolver essa questão, algumas hipóteses foram apontadas com o objetivo de obter benefícios, melhorando o resultado do investimento. A hipótese número um procurou “analisar quais são os custos necessários para exercer e executar os serviços de contabilidade e oferecer um preço compatível com os demais profissionais da área” apresenta na seção 4.2 deste estudo, onde é feito a apuração de todos os gastos necessários para o início das atividades, sendo de extrema importância para a elaboração dos cálculos de viabilidade do negócio, portanto, mostrando-se verdadeira. Na hipótese número dois buscou-se “verificar qual a melhor maneira de fidelizar os possíveis clientes, apresentando algum diferencial nos serviços contábeis oferecidos no mercado, para que assim possa vir a ter seu espaço em meio a concorrência” é mencionada na seção 4.3, juntamente com a hipótese terceira onde questionava se havia a possibilidade de “minimizar os riscos de insucesso, buscando filtrar os possíveis clientes considerando apenas os bons pagadores, para a elaboração da pesquisa e apuração das receitas obtidas, passando assim mais confiabilidade nos dados obtidos” ambas são verdadeiras, pois foram contempladas no questionário, com o critério da análise conservadora para apuração das receitas, considerando metade dos possíveis clientes que podem aderir aos serviços, e quando

questionados sobre a usufruir do acesso aos serviços contábeis mais perto da sua residência e, do preço de venda dos serviços contábeis que estariam dispostos a pagar, este último, sendo quesito fundamental para a confiabilidade dos resultados obtidos após as análises.

O objetivo geral para a elaboração do estudo foi “analisar a viabilidade financeira para a implantação do escritório contábil, localizado na cidade de Campestre da Serra – RS” ficou contemplado com o estudo de caso desenvolvido no capítulo 4 deste trabalho, onde foram apresentados todos os quesitos necessários para a elaboração dos cálculos, apresentados na seção 4.7 e, para as análises de desempenho econômico e viabilidade financeira do escritório.

Também foram considerados os objetivos específicos do desenvolvimento do estudo, como “fazer o levantamento bibliográfico relacionado a gestão empresarial em serviços (conceitos, técnicas etc.)” apresentado no referencial teórico, no capítulo 2; “verificar quais são os pontos principais que devem ser considerados na formação de preços” e, também “realizar uma pesquisa de campo para identificar quais são os fatores que interferem na relação dos preços na prestação de serviços contábeis” ambos apresentados na seção 4.3 do estudo, bem como, “propor um método para o cálculo e flexibilização de preços em um escritório contábil” e, por fim, “analisar o desempenho econômico e a viabilidade financeira na implantação da prestação de serviços em contabilidade, no município de Campestre da Serra – RS” apresentadas nas seções 4.6 e 4.7 deste trabalho.

Após a elaboração de todos os cálculos para a implantação do novo negócio, desde o investimento inicial com imobilizado, regulamentação da empresa e seus demais bens de uso e consumo, bem como o orçamento dos gastos necessários para dar continuidade as atividades, foi possível saber qual o valor necessário há investir para constituir o escritório. A pesquisa elaborada para a formação do preço de vendas com os possíveis clientes da cidade foi fator determinante que permitiu todas as análises, desde os resultados dos fluxos de caixa, que já apresentaram retorno no primeiro ano de atividade, bem como, na DRE, nos índices de lucratividade e rentabilidade, fato que evidencia o retorno do capital investido, e justifica a implantação do investimento.

Finalizando esse estudo, após as considerações apresentadas, pode-se concluir e avaliar financeiramente que, a implantação de um escritório prestador de serviços contábeis na cidade de Campestre da Serra – RS é viável para seu investidor, tendo em vista que os resultados apresentados evidenciam retornos positivos através dos dados calculados. Além de poder auxiliar o desenvolvimento das empresas e contribuir para o crescimento econômico da cidade.

REFERÊNCIAS

AMERICANAS.COM. Disponível em: <<https://www.americanas.com.br/>>. Acesso em: 03 set. 2018.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

BACEN. Banco Central do Brasil. **Resolução nº 4.582**, de 29 de junho de 2017. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/50402/Res_4582_v1_O.pdf>. Acesso em: 10 set. 2018.

_____. Banco Central do Brasil. **Resolução nº 4.671**, de 26 de junho de 2018. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/pre/normativos/busca/downloadNormativo.asp?arquivo=/Lists/Normativos/Attachments/50618/Res_4671_v1_O.pdf>. Acesso em: 10 set. 2018.

BARROS, Aidil Jesus da Silveira; LEHFELD, Neide Aparecida de Souza. **Fundamentos de metodologia científica**. 3. ed. São Paulo, Pearson Prentice Hall, 2007.

BEUREN, Ilse Maria. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. 8. reimpr. São Paulo: Atlas, 2013.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Formação de preços: estratégias, custos e resultados**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

BIAGIO, Luiz Arnaldo. **Como calcular o preço de venda**. Barueri: Manole, 2012.

BIASIO, Roberto. **Contabilidade de custos para o exame de suficiência do CFC para bacharel em Ciências Contábeis**. São Paulo: EDIPRO Concursos, 2012.

BRASIL. **Lei 11.941/09**. Altera a legislação tributária federal relativa ao parcelamento ordinário de débitos tributários; concede remissão nos casos em que especifica; institui regime tributário de transição, alterando o Decreto no 70.235, de 6 de março de 1972, as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 8.218, de 29 de agosto de 1991, 9.249, de 26 de dezembro de 1995, 9.430, de 27 de dezembro de 1996, 9.469, de 10 de julho de 1997, 9.532, de 10 de dezembro de 1997, 10.426, de 24 de abril de 2002, 10.480, de 2 de julho de 2002, 10.522, de 19 de julho de 2002, 10.887, de 18 de junho de 2004, e 6.404, de 15 de dezembro de 1976, o Decreto-Lei no 1.598, de 26 de dezembro de 1977, e as Leis nos 8.981, de 20 de janeiro de 1995, 10.925, de 23 de julho de 2004, 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, 11.116, de 18 de maio de 2005, 11.732, de 30 de junho de 2008, 10.260, de 12 de julho de 2001, 9.873, de 23 de novembro de 1999, 11.171, de 2 de setembro de 2005, 11.345, de 14 de setembro de 2006; prorroga a vigência da Lei no 8.989, de 24 de fevereiro de 1995; revoga dispositivos das Leis nos 8.383, de 30 de dezembro de 1991, e 8.620, de 5 de janeiro de 1993, do Decreto-Lei no 73, de 21 de novembro de 1966, das Leis nos 10.190, de 14 de fevereiro de 2001, 9.718, de 27 de novembro de 1998, e 6.938, de 31 de agosto de 1981, 9.964, de 10 de abril de 2000, e, a partir da instalação do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais, os Decretos nos 83.304, de 28 de março de 1979, e 89.892, de 2 de julho de 1984, e o art. 112 da Lei no 11.196, de 21 de novembro de 2005; e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2009/lei/11941.htm>. Acesso em: 30 Maio 2018.

_____. **Lei 6.404/76.** Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6404compilada.htm>. Acesso em: 30 Maio 2018.

_____. **Lei Complementar 123/2006.** Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1o de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm>. Acesso em: 15 mar. 2018

_____. Receita Federal do Brasil. **IN N° 1700.** Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268&visao=anotado>>. Acesso em: 25 set. 2018.

_____. Receita Federal do Brasil. **O que é o Simples Nacional?** Disponível em: <<http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/documentos/pagina.aspx?id=3>>. Acesso em: 25 set. 2018.

_____. Receita Federal do Brasil. **Resolução CGSN N° 137.** Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?visao=anotado&idAto=88445>>. Acesso em: 15 mar. 2018.

_____. Manual Siafi. **Depreciação, amortização e exaustão na adm. Dir. União, aut. E fund.** Disponível em: <<http://manualsiafi.tesouro.fazenda.gov.br/020000/020300/020330/>>. Acesso em: 03 jun. 2018.

BRUNI, Adriano Leal; FAMÁ, Rubens. **Gestão de custos e formação de preços:** com aplicações na calculadora HP 12C e Excel. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

CAMLOFFSKI, Rodrigo. **Análise de investimentos e viabilidade financeira das empresas.** São Paulo: Atlas, 2014.

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Alcino. **Metodologia científica:** para uso dos estudantes universitários. 3. ed. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.

CFC – Conselho Federal de Contabilidade. **Quantos somos.** Dados Estatísticos - Veja quantos profissionais e escritórios registrados e ativos existem no território nacional. Disponível em: <<http://www3.cfc.org.br/spw/crcs/ConselhoRegionalAtivo.aspx>>. Acesso em: 14 mar. 2018

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão da produção:** uma abordagem introdutória. 3. ed. Barueri: Manole, 2014.

CORTIANO, José Carlos. **Processos básicos de contabilidade e custos:** uma prática saudável para administradores. Curitiba: InterSaberes, 2014.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso básico de contabilidade de custos.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade de custos**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

CRUZ, June Alisson Westarb et al. **Formação de preços: mercado e estrutura de custos**. Curitiba: InterSaberes, 2012.

CRUZ, June Alisson Westarb. **Gestão de custos: perspectivas e funcionalidades**. Curitiba: InterSaberes, 2012.

DUTRA, René Gomes. **Custos: uma abordagem prática**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. Tradução Allan Vidigal Hastings; revisão técnica Jean Jacques Salim. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Estimativas de população**.

Disponível em:

<ftp://ftp.ibge.gov.br/Estimativas_de_Populacao/Estimativas_2017/estimativa_dou_2017.pdf>. Acesso em: 15 mar. 2018.

IZIDORO, Cleyton. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2016.

JUCISRS. **Tabela de Preços Públicos**. Disponível em: <<https://jucisrs.rs.gov.br/tabela-de-precos>>. Acesso em: 25 set. 2018.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

LEONE, George Sebastião Guerra. **Custos: planejamento, implantação e controle**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

LEONE, George Sebastião Guerra; LEONE, Rodrigo José Guerra. **Curso de contabilidade de custos**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LUZ, Érico Eleutério da. **Controladoria corporativa**. 2. ed. Curitiba: InterSaberes, 2014.

LORENTZ, Francisco. **Contabilidade e análise de custos: Uma abordagem prática objetiva: 250 exercícios resolvidos**. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2015.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

- MARTINS, Eliseu; ROCHA, Welington. **Métodos de custeio comparado**: custos e margens analisadas sob diferentes perspectivas. São Paulo: Atlas, 2010.
- MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços**: abordagem gerencial. São Paulo: Atlas, 2010.
- MATOS, Francisco Gomes de. **Ética na gestão empresarial**: da conscientização à ação. 3.ed. São Paulo: Saraiva, 2017.
- MEGLIORINI, Evandir. **Custos**: análise e gestão. 3. Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.
- MELO, Patrícia. **Contabilidade de Custo**. Curso de Ciências Contábeis na ESMAC. Disponível em: <<http://www.ebah.com.br/content/ABAAAkp4AD/contabilidade-custo>> Acesso em: 19 Maio 2018.
- MICHELETTO, Neca. **CRCRS. Central de Notícias**. Notícias e informações aos profissionais da contabilidade. Disponível em: <<http://www.crcrs.org.br/noticias/?p=20916>>. Acesso em 02 jun. 2018.
- PADOVEZE, Clóvis Luís. **Administração financeira**: uma abordagem global. São Paulo: Saraiva, 2016.
- _____, Clóvis Luís. **Contabilidade de custos**: teoria, prática, Integração com Sistemas de Informações (ERP). São Paulo: Cengage Learning, 2013.
- _____, Clóvis Luís. **Planejamento orçamentário**. 2.ed. São Paulo: Cengage Learning, 2010.
- PADOVEZE, Clóvis Luís; MARTINS, Miltes Angelita Machuca. **Contabilidade e Gestão para Micro e Pequenas Empresas**. 1.ed. Curitiba: InterSaberes, 2014.
- PHILIPPI JR, Arlindo; SAMPAIO, Carlos Alberto Cioce; FERNANDES, Valdir. **Gestão empresarial e sustentabilidade**. Barueri: Manole, 2017.
- PROJECT BUILDER. **O que é gestão de valor agregado (GVA), e qual a importância dele para a minha empresa?** Disponível em: <<https://www.projectbuilder.com.br/blog/o-que-e-gestao-de-valor-agregado-gva-e-qual-a-importancia-dele-para-a-minha-empresa/>>. Acesso em: 02 jun. 2018.
- RAZZOLINI FILHO, Edelvino. **Gerência de serviços para a gestão comercial**: um enfoque prático. Curitiba: Ibplex, 2010.
- RESENDE, José Flávio Bontempo. **Como elaborar o preço de venda**. Belo Horizonte: Sebrae MG, 2010.
- RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

ROSA, José Antônio; MARION, José Carlos. **Marketing do escritório contábil**: posicionamento e estratégia para sustentação e crescimento no mercado em mudança. São Paulo: Thomson IOB, 2004.

RUDIO, Franz Victor. **Introdução ao projeto de pesquisa científica**. 42. ed. Petrópolis: Vozes, 2014.

SANTOS, Joel José dos. **Contabilidade e análise de custos**: modelo contábil, métodos de depreciação, ABC - custeio baseado em atividades, análise atualizada de encargos sociais sobre salários, custos de tributos sobre compras e vendas. 6.ed. São Paulo: Atlas, 2011.

_____, Joel José dos. **Fundamentos de custos para formação do preço e do lucro**. 5. ed., rev., ampl. e modificada. São Paulo: Atlas, 2012.

SANTOS, José Luiz dos; SCHIMIDT, Paulo. **Contabilidade societária**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

SARDINHA, José Carlos. **Formação de preço**: uma abordagem prática por meio da análise custo-volume-lucro. São Paulo: Atlas, 2013.

SEBRAE. **Cálculo da lucratividade do seu negócio**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/calculo-da-lucratividade-do-seu-negocio,21a1ebb38b5f2410VgnVCM100000b272010aRCRD>>. Acesso em: 17. out. 2018.

_____. **Simples Nacional**: mudanças para 2018. Disponível em: <http://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/AM/Banner/arquivo_1512481714.pdf>. Acesso em 25 set. 2018.

SCHIER, Carlos Ubiratan da Costa. **Gestão de custos**. Curitiba: InterSaberes, 2013.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Como administrar o fluxo de caixa das empresas**: guia de sobrevivência empresarial. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

SILVA, Raimundo Nonato Sousa, LINS; Luiz dos Santos. **Gestão de custos**: contabilidade, controle e análise. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de; GAMBOA, Ulisses Monteiro Ruiz de; TUROLLA, Frederico Araujo. **Macroeconomia para gestão empresarial**. São Paulo: Saraiva, 2016.

VICECONTI, Paulo; NEVES, Silvério das. **Contabilidade de custos**: um enfoque direto e objetivo. 11. ed., rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2013.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Gestão financeira para cooperativas**: enfoques contábil e gerencial. São Paulo: Atlas, 2014.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO PARA FORMAÇÃO DO PREÇO DE VENDA



Questionário: Acadêmico: Michael Castellaci Tavorioli

Esta é uma pesquisa sobre a análise de viabilidade da implantação de um escritório de contabilidade na cidade de Campestre da Serra – RS, e parte integrante do projeto de pesquisa para a elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso de graduação em Ciências Contábeis da UCS, em dezembro 2018, no Campus Universitário de Vacaria. *Suas respostas não serão analisadas individualmente, de modo que será mantido total sigilo quanto às suas*

opiniões.

Importante: Para cada uma das perguntas abaixo marcar apenas uma resposta.

1) Indique a sua faixa etária:

- Abaixo de 19 anos; Entre 30 e 39 anos; Entre 50 e 59 anos;
 Entre 20 e 29 anos; Entre 40 e 49 anos; 60 anos, ou mais.

2) Gênero do empreendedor (a):

- Feminino; Masculino;

3) Estado civil:

- Solteiro; Separado/Divorciado; Outro.
 Casado/União Estável; Viúvo;

4) Nível de escolaridade:

- Ensino fundamental incompleto; Ensino médio incompleto; Ensino superior incompleto;
 Ensino fundamental completo; Ensino médio completo; Ensino superior completo.
 Especialização; Mestrado; Doutorado.

5) Sob qual regime você trabalha?

- Pessoa física; Pessoa jurídica.

6) Como a sua empresa se enquadra:

- Microempreendedor Individual (MEI) – Com faturamento anual de até R\$ 81.000,00;
 Microempresa – Com faturamento anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00;
 Empresa de Pequeno Porte (EPP) – Com faturamento anual de até R\$ 4.800.000,00;
 Produtor Rural.

7) Em qual segmento, (caso seja necessário pode marcar mais de uma opção):

- Indústria; Serviços; Transportes; Comércio; Rural;

Em caso de outro segmento, por favor, especifique, _____.

8) Número de empregados:

- Sem empregados, apenas sócios; De 06 a 10 empregados; De 15 a 20 empregados;
 De 01 a 05 empregados; De 11 a 15 empregados; Acima de 20 empregados.

9) Tempo de funcionamento da empresa, ou que exerce a atividade:

- Menos de 01 ano; De 03 a 05 anos; De 10 a 15 anos;
 De 01 a 03 anos; De 05 a 10 anos; Acima de 15 anos.

continua no verso...

10) Sua empresa costuma manter um controle sobre os seus gastos mensais? Caso mantenha um controle, como realiza o acompanhamento? (Selecione no máximo 3 opções)

- Não realiza; Extrato bancário; Comprovante cartão de débito;
 Caderno de anotações; Fatura cartão de crédito; Planilha eletrônica;
 Outros _____

11) Assinale as principais dificuldades na gestão financeira de sua empresa:

- Elevada carga tributária; Crise econômica;
 Alta taxa de juros; Dificuldade em obter mão de obra qualificada para a gestão financeira;
 Dificuldade de captação de capital de giro; Preço da mão de obra qualificada para atuar na área da gestão financeira;
 Inadimplência; Dificuldade de planejamento do fluxo de caixa;
 Outros _____

12) A atividade que você exerce necessita de serviços contábeis?

- Não necessita de serviços contábeis;
 Mensalmente (folhas de pagamento de funcionários/cálculos de impostos/etc...);
 Anualmente (imposto de renda);
 Esporadicamente (serviços e/ou assessoria).

13) Você já usufrui da prestação de serviços contábeis continuada?

- Sim, mensalmente; Sim, anualmente; Não possuo prestação continuada de serviços contábeis.

14) Assinale a faixa em que mais se aproxima dos honorários dos serviços prestados:

- Mensalmente; ou Esporadicamente
 De R\$ 250,00 a R\$ 500,00; De R\$ 1.001,00 a R\$ 1.500,00;
 De R\$ 501,00 a R\$ 750,00; De R\$ 1.501,00 a R\$ 2.000,00;
 De R\$ 751,00 a R\$ 1.000,00; Acima de R\$ 2.001,00.

15) Você se sente satisfeito em relação ao custo-benefício da sua prestação de serviços (atual) quanto ao atendimento, eficiência na resolução dos problemas, ao serviço prestado, entre outros fatores?

- Sim, estou satisfeito e não troco meu contador;
 Sim, mas posso trocar de contador caso obtenha algum benefício com a troca;
 Não, pois existem fatores que precisam ser melhorados;
 Não se aplica, pois não possuo contador.

Exemplo: _____

16) Caso você ainda não usufrua dos serviços de contabilidade, você estaria disposto a pagar, para usufruir desses serviços na cidade de Campestre da Serra, RS?

- Sim, estaria disposto a pagar pelos serviços;
 Apenas esporadicamente, pois não preciso de prestação continuada no momento;
 Não, pois não preciso de prestação de serviços contábeis no momento.

17) Qual valor você estaria disposto a pagar para usufruir desses serviços contábeis?

- Mensalmente; ou Esporadicamente
 De R\$ 250,00 a R\$ 500,00; De R\$ 1.001,00 a R\$ 1.500,00;
 De R\$ 501,00 a R\$ 750,00; De R\$ 1.501,00 a R\$ 2.000,00;
 De R\$ 751,00 a R\$ 1.000,00; Acima de R\$ 2.001,00.

Agradeço sua colaboração!

APÊNDICE B – FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O ANO DE 2021

FLUXO DE CAIXA 2021	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
ENTRADAS	R\$ 6.491,09	R\$ 10.006,66	R\$ 10.006,66	R\$ 10.006,66	R\$ 6.491,09	R\$ 88.439,74							
Receita da Prest. de Serviços Mensais	R\$ 6.491,09	R\$ 77.893,03											
Receita da Prest. de Serviços Eventuais	R\$ -	R\$ 3.515,57	R\$ 3.515,57	R\$ 3.515,57	R\$ -	R\$ 10.546,71							
SAÍDAS	R\$ 5.991,49	R\$ 5.033,37	R\$ 5.281,24	R\$ 5.033,37	R\$ 4.826,93	R\$ 4.778,12	R\$ 5.787,57	R\$ 5.153,07	R\$ 5.201,88	R\$ 5.153,07	R\$ 5.201,88	R\$ 5.153,07	R\$ 62.595,04
Compras	R\$ 578,21	R\$ 179,93	R\$ 228,74	R\$ 179,93	R\$ 228,74	R\$ 179,93	R\$ 578,21	R\$ 179,93	R\$ 228,74	R\$ 179,93	R\$ 228,74	R\$ 179,93	R\$ 3.150,97
Compras Prestação de Serviço	R\$ 349,47	R\$ -	R\$ 349,47	R\$ -	R\$ 698,94								
Compras Ambiente do Escritório	R\$ 228,74	R\$ 179,93	R\$ 2.452,03										
Saídas da Prestação de Serviço	R\$ 5.413,27	R\$ 4.853,44	R\$ 5.052,50	R\$ 4.853,44	R\$ 4.598,19	R\$ 4.598,19	R\$ 5.209,36	R\$ 4.973,14	R\$ 59.444,06				
Pró-labore	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00											
Sistema contábil domínio	R\$ 562,43	R\$ 6.749,15											
Assessoria Contábil (Lefisc)	R\$ -	R\$ 374,95	R\$ 2.249,72										
Certificado digital A1	R\$ -	R\$ 236,22	R\$ -	R\$ 236,22									
Tarifa de manutenção de conta bancária	R\$ 111,36	R\$ 1.336,33											
Energia Elétrica	R\$ 112,49	R\$ 1.349,83											
Água	R\$ 56,24	R\$ 674,91											
Mensalidade da internet	R\$ 112,37	R\$ 1.348,48											
Telefone Fixo	R\$ 56,13	R\$ 673,56											
Segurança Patrimonial	R\$ 179,98	R\$ 2.159,73											
Aluguel	R\$ 337,46	R\$ 4.049,49											
Faxínea	R\$ 112,49	R\$ 1.349,83											
Anuidades do CRC - (PF e PJ)	R\$ 815,09	R\$ -	R\$ 815,09										
Tarifa de boletos para os clientes	R\$ 67,78	R\$ 112,09	R\$ 112,09	R\$ 112,09	R\$ 67,78	R\$ 946,29							
IPTU da sala comercial	R\$ -	R\$ -	R\$ 199,06	R\$ -	R\$ 199,06								
Imposto s/serviço prestado	R\$ 389,47	R\$ 600,40	R\$ 600,40	R\$ 600,40	R\$ 389,47	R\$ 5.306,38							
SALDO DE CAIXA MÊS ATUAL	R\$ 499,60	R\$ 4.973,29	R\$ 4.725,42	R\$ 4.973,29	R\$ 1.664,16	R\$ 1.712,97	R\$ 703,52	R\$ 1.338,02	R\$ 1.289,21	R\$ 1.338,02	R\$ 1.289,21	R\$ 1.338,02	SALDO NO FINAL
SALDO DE CAIXA MÊS ANTERIOR	R\$ 34.829,95	R\$ 35.329,55	R\$ 40.302,84	R\$ 45.028,26	R\$ 50.001,55	R\$ 51.665,71	R\$ 53.378,67	R\$ 54.082,19	R\$ 55.420,21	R\$ 56.709,41	R\$ 58.047,43	R\$ 59.336,64	DO EXERCÍCIO
SALDO DE CAIXA FINAL	R\$ 35.329,55	R\$ 40.302,84	R\$ 45.028,26	R\$ 50.001,55	R\$ 51.665,71	R\$ 53.378,67	R\$ 54.082,19	R\$ 55.420,21	R\$ 56.709,41	R\$ 58.047,43	R\$ 59.336,64	R\$ 60.674,65	R\$ 60.674,65

APÊNDICE C – FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O ANO DE 2022

FLUXO DE CAIXA 2022	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
ENTRADAS	R\$ 6.491,09	R\$ 10.006,66	R\$ 10.006,66	R\$ 10.006,66	R\$ 6.491,09	R\$ 88.439,74							
Receita da Prest. de Serviços Mensais	R\$ 6.491,09	R\$ 77.893,03											
Receita da Prest. de Serviços Eventuais	R\$ -	R\$ 3.515,57	R\$ 3.515,57	R\$ 3.515,57	R\$ -	R\$ 10.546,71							
SAÍDAS	R\$ 6.129,43	R\$ 5.105,85	R\$ 5.363,02	R\$ 5.105,85	R\$ 4.899,58	R\$ 4.848,94	R\$ 5.896,25	R\$ 5.237,96	R\$ 5.288,59	R\$ 5.237,96	R\$ 5.288,59	R\$ 5.237,96	R\$ 63.639,98
Compras	R\$ 599,89	R\$ 186,68	R\$ 237,32	R\$ 186,68	R\$ 237,32	R\$ 186,68	R\$ 599,89	R\$ 186,68	R\$ 237,32	R\$ 186,68	R\$ 237,32	R\$ 186,68	R\$ 3.269,14
Compras Prestação de Serviço	R\$ 362,58	R\$ -	R\$ 362,58	R\$ -	R\$ 725,15								
Compras Ambiente do Escritório	R\$ 237,32	R\$ 186,68	R\$ 2.543,98										
Saídas da Prestação de Serviço	R\$ 5.529,54	R\$ 4.919,18	R\$ 5.125,70	R\$ 4.919,18	R\$ 4.662,26	R\$ 4.662,26	R\$ 5.296,35	R\$ 5.051,28	R\$ 60.370,85				
Pró-labore	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00											
Sistema contábil domínio	R\$ 583,52	R\$ 7.002,24											
Assessoria Contábil (Lefisc)	R\$ -	R\$ 389,01	R\$ 2.334,08										
Certificado digital A1	R\$ -	R\$ 245,08	R\$ -	R\$ 245,08									
Tarifa de manutenção de conta bancária	R\$ 115,54	R\$ 1.386,44											
Energia Elétrica	R\$ 116,70	R\$ 1.400,45											
Água	R\$ 58,35	R\$ 700,22											
Mensalidade da internet	R\$ 116,59	R\$ 1.399,05											
Telefone Fixo	R\$ 58,24	R\$ 698,82											
Segurança Patrimonial	R\$ 186,73	R\$ 2.240,72											
Aluguel	R\$ 350,11	R\$ 4.201,34											
Faxineira	R\$ 116,70	R\$ 1.400,45											
Anuidades do CRC - (PF e PJ)	R\$ 867,28	R\$ -	R\$ 867,28										
Tarifa de boletos para os clientes	R\$ 70,32	R\$ 116,30	R\$ 116,30	R\$ 116,30	R\$ 70,32	R\$ 981,78							
IPTU da sala comercial	R\$ -	R\$ -	R\$ 206,53	R\$ -	R\$ 206,53								
Imposto s/serviço prestado	R\$ 389,47	R\$ 600,40	R\$ 600,40	R\$ 600,40	R\$ 389,47	R\$ 5.306,38							
SALDO DE CAIXA MÊS ATUAL	R\$ 361,65	R\$ 4.900,80	R\$ 4.643,64	R\$ 4.900,80	R\$ 1.591,51	R\$ 1.642,14	R\$ 594,84	R\$ 1.253,13	R\$ 1.202,49	R\$ 1.253,13	R\$ 1.202,49	R\$ 1.253,13	SALDO NO FINAL
SALDO DE CAIXA MÊS ANTERIOR	R\$ 60.674,65	R\$ 61.036,31	R\$ 65.937,11	R\$ 70.580,75	R\$ 75.481,55	R\$ 77.073,05	R\$ 78.715,20	R\$ 79.310,03	R\$ 80.563,16	R\$ 81.765,66	R\$ 83.018,79	R\$ 84.221,28	DO EXERCÍCIO
SALDO DE CAIXA FINAL	R\$ 61.036,31	R\$ 65.937,11	R\$ 70.580,75	R\$ 75.481,55	R\$ 77.073,05	R\$ 78.715,20	R\$ 79.310,03	R\$ 80.563,16	R\$ 81.765,66	R\$ 83.018,79	R\$ 84.221,28	R\$ 85.474,41	R\$ 85.474,41

APÊNDICE D – FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O ANO DE 2023

FLUXO DE CAIXA 2023	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
ENTRADAS	R\$ 6.491,09	R\$ 10.006,66	R\$ 10.006,66	R\$ 10.006,66	R\$ 6.491,09	R\$ 88.439,74							
Receita da Prest. de Serviços Mensais	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 6.491,09	R\$ 77.893,03				
Receita da Prest. de Serviços Eventuais	R\$ -	R\$ 3.515,57	R\$ 3.515,57	R\$ 3.515,57	R\$ -	R\$ 10.546,71							
SAÍDAS	R\$ 6.273,94	R\$ 5.181,06	R\$ 5.447,87	R\$ 5.181,06	R\$ 4.974,96	R\$ 4.922,42	R\$ 6.009,00	R\$ 5.326,02	R\$ 5.378,56	R\$ 5.326,02	R\$ 5.378,56	R\$ 5.371,02	R\$ 64.770,50
Compras	R\$ 622,39	R\$ 193,68	R\$ 246,22	R\$ 193,68	R\$ 246,22	R\$ 193,68	R\$ 622,39	R\$ 193,68	R\$ 246,22	R\$ 193,68	R\$ 246,22	R\$ 193,68	R\$ 3.391,73
Compras Prestação de Serviço	R\$ 376,17	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 376,17	R\$ -	R\$ 752,35				
Compras Ambiente do Escritório	R\$ 246,22	R\$ 193,68	R\$ 246,22	R\$ 193,68	R\$ 246,22	R\$ 193,68	R\$ 246,22	R\$ 193,68	R\$ 246,22	R\$ 193,68	R\$ 246,22	R\$ 193,68	R\$ 2.639,38
Saídas da Prestação de Serviço	R\$ 5.651,55	R\$ 4.987,38	R\$ 5.201,65	R\$ 4.987,38	R\$ 4.728,74	R\$ 4.728,74	R\$ 5.386,61	R\$ 5.132,34	R\$ 5.132,34	R\$ 5.132,34	R\$ 5.132,34	R\$ 5.177,34	R\$ 61.378,77
Pró-labore	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00				
Sistema contábil domínio	R\$ 605,40	R\$ 605,40	R\$ 605,40	R\$ 605,40	R\$ 605,40	R\$ 605,40	R\$ 605,40	R\$ 605,40	R\$ 7.264,82				
Assessoria Contábil (Lefisc)	R\$ -	R\$ -	R\$ 403,60	R\$ 2.421,61									
Certificado digital A1	R\$ -	R\$ -	R\$ 254,27	R\$ -	R\$ 299,27								
Tarifa de manutenção de conta bancária	R\$ 119,87	R\$ 119,87	R\$ 119,87	R\$ 119,87	R\$ 119,87	R\$ 119,87	R\$ 119,87	R\$ 119,87	R\$ 1.438,43				
Energia Elétrica	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 1.452,96				
Água	R\$ 60,54	R\$ 60,54	R\$ 60,54	R\$ 60,54	R\$ 60,54	R\$ 60,54	R\$ 60,54	R\$ 60,54	R\$ 726,48				
Mensalidade da internet	R\$ 120,96	R\$ 120,96	R\$ 120,96	R\$ 120,96	R\$ 120,96	R\$ 120,96	R\$ 120,96	R\$ 120,96	R\$ 1.451,51				
Telefone Fixo	R\$ 60,42	R\$ 60,42	R\$ 60,42	R\$ 60,42	R\$ 60,42	R\$ 60,42	R\$ 60,42	R\$ 60,42	R\$ 725,03				
Segurança Patrimonial	R\$ 193,73	R\$ 193,73	R\$ 193,73	R\$ 193,73	R\$ 193,73	R\$ 193,73	R\$ 193,73	R\$ 193,73	R\$ 2.324,74				
Aluguel	R\$ 363,24	R\$ 363,24	R\$ 363,24	R\$ 363,24	R\$ 363,24	R\$ 363,24	R\$ 363,24	R\$ 363,24	R\$ 4.358,89				
Faxineira	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 121,08	R\$ 1.452,96				
Anuidades do CRC - (PF e PJ)	R\$ 922,80	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 922,80
Tarifa de boletos para os clientes	R\$ 72,96	R\$ 120,66	R\$ 120,66	R\$ 120,66	R\$ 72,96	R\$ 1.018,59							
IPTU da sala comercial	R\$ -	R\$ -	R\$ 214,27	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 214,27
Imposto s/serviço prestado	R\$ 389,47	R\$ 600,40	R\$ 600,40	R\$ 600,40	R\$ 389,47	R\$ 5.306,38							
SALDO DE CAIXA MÊS ATUAL	R\$ 217,15	R\$ 4.825,60	R\$ 4.558,79	R\$ 4.825,60	R\$ 1.516,13	R\$ 1.568,66	R\$ 482,08	R\$ 1.165,06	R\$ 1.112,53	R\$ 1.165,06	R\$ 1.112,53	R\$ 1.120,06	SALDO NO FINAL
SALDO DE CAIXA MÊS ANTERIOR	R\$ 85.474,41	R\$ 85.691,56	R\$ 90.517,16	R\$ 95.075,95	R\$ 99.901,54	R\$ 101.417,67	R\$ 102.986,33	R\$ 103.468,42	R\$ 104.633,48	R\$ 105.746,00	R\$ 106.911,06	R\$ 108.023,59	DO EXERCÍCIO
SALDO DE CAIXA FINAL	R\$ 85.691,56	R\$ 90.517,16	R\$ 95.075,95	R\$ 99.901,54	R\$ 101.417,67	R\$ 102.986,33	R\$ 103.468,42	R\$ 104.633,48	R\$ 105.746,00	R\$ 106.911,06	R\$ 108.023,59	R\$ 109.143,65	R\$ 109.143,65

APÊNDICE E – FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA O ANO DE 2024

FLUXO DE CAIXA 2024	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	TOTAL
ENTRADAS	R\$ 6.491,09	R\$ 10.006,66	R\$ 10.006,66	R\$ 10.006,66	R\$ 6.491,09	R\$ 88.439,74							
Receita da Prest. de Serviços Mensais	R\$ 6.491,09	R\$ 77.893,03											
Receita da Prest. de Serviços Eventuais	R\$ -	R\$ 3.515,57	R\$ 3.515,57	R\$ 3.515,57	R\$ -	R\$ 10.546,71							
SAÍDAS	R\$ 6.425,33	R\$ 5.259,08	R\$ 5.535,90	R\$ 5.259,08	R\$ 5.053,17	R\$ 4.998,66	R\$ 6.125,99	R\$ 5.417,39	R\$ 5.471,90	R\$ 5.417,39	R\$ 5.471,90	R\$ 5.417,39	R\$ 65.853,19
Compras	R\$ 645,73	R\$ 200,94	R\$ 255,45	R\$ 200,94	R\$ 255,45	R\$ 200,94	R\$ 645,73	R\$ 200,94	R\$ 255,45	R\$ 200,94	R\$ 255,45	R\$ 200,94	R\$ 3.518,92
Compras Prestação de Serviço	R\$ 390,28	R\$ -	R\$ 390,28	R\$ -	R\$ 780,56								
Compras Ambiente do Escritório	R\$ 255,45	R\$ 200,94	R\$ 2.738,36										
Saídas da Prestação de Serviço	R\$ 5.779,60	R\$ 5.058,14	R\$ 5.280,45	R\$ 5.058,14	R\$ 4.797,72	R\$ 4.797,72	R\$ 5.480,26	R\$ 5.216,45	R\$ 62.334,27				
Pró-labore	R\$ 2.500,00	R\$ 30.000,00											
Sistema contábil domínio	R\$ 628,10	R\$ 7.537,25											
Assessoria Contábil (Lefisc)	R\$ -	R\$ 418,74	R\$ 2.512,42										
Certificado digital A1	R\$ -	R\$ 263,80	R\$ -	R\$ 263,80									
Tarifa de manutenção de conta bancária	R\$ 124,36	R\$ 1.492,38											
Energia Elétrica	R\$ 125,62	R\$ 1.507,45											
Água	R\$ 62,81	R\$ 753,73											
Mensalidade da internet	R\$ 125,50	R\$ 1.505,94											
Telefone Fixo	R\$ 62,68	R\$ 752,22											
Segurança Patrimonial	R\$ 200,99	R\$ 2.411,92											
Aluguel	R\$ 376,86	R\$ 4.522,35											
Faxínea	R\$ 125,62	R\$ 1.507,45											
Anuidades do CRC - (PF e PJ)	R\$ 981,89	R\$ -	R\$ 981,89										
Tarifa de boletos para os clientes	R\$ 75,69	R\$ 125,18	R\$ 125,18	R\$ 125,18	R\$ 75,69	R\$ 1.056,79							
IPTU da sala comercial	R\$ -	R\$ -	R\$ 222,30	R\$ -	R\$ 222,30								
Imposto s/serviço prestado	R\$ 389,47	R\$ 600,40	R\$ 600,40	R\$ 600,40	R\$ 389,47	R\$ 5.306,38							
SALDO DE CAIXA MÊS ATUAL	R\$ 65,76	R\$ 4.747,57	R\$ 4.470,76	R\$ 4.747,57	R\$ 1.437,92	R\$ 1.492,43	R\$ 365,10	R\$ 1.073,69	R\$ 1.019,18	R\$ 1.073,69	R\$ 1.019,18	R\$ 1.073,69	SALDO NO FINAL
SALDO DE CAIXA MÊS ANTERIOR	R\$ 109.143,65	R\$ 109.209,41	R\$ 113.956,98	R\$ 118.427,74	R\$ 123.175,31	R\$ 124.613,23	R\$ 126.105,66	R\$ 126.470,76	R\$ 127.544,45	R\$ 128.563,63	R\$ 129.637,32	R\$ 130.656,51	DO EXERCÍCIO
SALDO DE CAIXA FINAL	R\$ 109.209,41	R\$ 113.956,98	R\$ 118.427,74	R\$ 123.175,31	R\$ 124.613,23	R\$ 126.105,66	R\$ 126.470,76	R\$ 127.544,45	R\$ 128.563,63	R\$ 129.637,32	R\$ 130.656,51	R\$ 131.730,20	R\$ 131.730,20