

**unifeob**

**PROJETO  
INTEGRADO**

**2019**

**ESCOLA DE  
NEGÓCIOS**

**UNIFEOB**

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**

**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**

**CONEXÃO CONTÁBIL**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
NOVEMBRO 2019

**UNIFEOB**

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTERDISCIPLINAR**  
**PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL**  
**CONEXÃO CONTÁBIL**

Módulo de Empreendedorismo

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial – Prof. Luiz F. A.S. Faria

Administração Estratégica – Prof. Antonio Carlos Lupeti Martins

Gestão Orçamentária – Prof. Antonio D. Fortes

Gestão Empreendedora – Prof. Marcelo Alexandre C. da Silva

Alunos:

Bruna Gabrieli Porfírio, RA 18000178

Gabriel Vitor Lobo, RA 18000335

João Marcelo da Silva Alves, RA 18000507

Pamela Ketty da Costa, RA 18000484

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
NOVEMBRO 2019

## SUMÁRIO

Marcelo



LUPETI



FORTES



Max



Chico



- 1 – Sumário Executivo
  - 1.1 – Resumo (Resumo geral do projeto – tem relacionamento com todas as unidades)
  - 1.2 - Dados dos empreendedores(MARCELO)
  - 1.3 – Missão, Visão e Valores da empresa(LUPETI)
  - 1.4 - Setores de atividade(MARCELO)
  - 1.5 - Forma jurídica(MAX)
  - 1.6 - Enquadramentotributário(MAX)
    - Âmbito federal
    - Âmbitoestadual
    - Âmbito municipal
  - 1.7 - Capital social(MARCELO)
  - 1.8 - Fonte de recursos(MARCELO)
  - 1.9 - Documentação exigida para abertura da empresa.(CHICO)
  - 1.10- Contrato Social;(CHICO)
  - 1.11 - Registro da Empresa – Junta Comercial;(CHICO)
  - 1.12 - Receita Federal – CNPJ;(CHICO)
  - 1.13 - ReceitaEstadual – IE;(CHICO)
  - 1.14 - Prefeitura Municipal;(CHICO)
  - 1.15 - Alvarás;(CHICO)
  - 1.16 - Licenças (ambiental, ANVISA, etc)(CHICO)
- 2 - Análise de mercado(LUPETI)
  - 2.1 –Modelo de Negócio
  - 2.2 - Estudo dos clientes
  - 2.3 - Estudo dos concorrentes
  - 2.4 - Estudo dos fornecedores
- 3 - Plano de marketing
  - 3.1 - Produtos e serviços(MARCELO)
  - 3.2 - Preço(MAX)
  - 3.3 - Estratégiaspromocionais(MARCELO)
  - 3.4 - Estrutura de comercialização(MARCELO)
  - 3.5 - Localização do negócio(MARCELO)
- 4 - Plano operacional(MARCELO)
  - 4.1 - Leiaute
  - 4.2 - Capacidadeinstalada
  - 4.3 - Processosoperacionais
  - 4.4 - Necessidade de pessoal
- 5 - Plano financeiro(FORTES)
  - 5.1 - Investimentosfixos
  - 5.2 - Estoqueinicial
  - 5.3 - Caixamínimo
  - 5.4 - Investimentospré-operacionais
  - 5.5 - Investimento total
  - 5.6 - Faturamento mensal

- 5.7 - Custounitário
- 5.8 - Custos de comercialização
- 5.9 - Apuração do custo de MD e/ou MV
- 5.10 - Custos de mão-de-obra
- 5.11 - Custos com depreciação
- 5.12 - Custosfixosoperacionaismensais
- 5.13 - Demonstrativo de resultados
- 5.14 - Indicadores de viabilidade

6 - Construção de cenário (**MARCELO**)

- 6.1 - Açõespreventivas e corretivas

7 - Avaliação estratégica (**LUPETI**)

- 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A
- 7.2 – Forças de Porter
- 7.3 – Fatores Críticos de Sucesso
- 7.4 – 5W2H

8 - Avaliação do plano (**MARCELO**)

- 8.1 - Análise do plano

# 1 – Sumário Executivo

## 1.1 –Resumo

Trata-se de um escritório de contabilidade online, denominado Conexão Contábil, com serviços realizados unicamente online e pela internet. O escritório pretende oferecer além de serviços contábeis planos diferenciados de consultoria, orçamentos, com profissionais especializados em diversos segmentos financeiros.

A empresa é pertencente á Carlos Armando, da qual se tratava de um escritório presencial, porém devido a certas precariedades foi transformado em um escritório online, que facilitou muito a vida de Carlos. No entanto, ele está prestes a se aposentar e decidiu vender o seu negócio. Gabriel e Pamela são seus funcionários e junto com mais dois colegas, Bruna e João Marcelo, decidiram comprar a empresa. Eles já possuem experiência na área, visto que trabalharam durante anos em escritórios contábeis.

O escritório atenderá o estado de São Paulo e Minas Gerais, com funcionamento 24 horas por dia, de segunda a sexta. Terá um chat virtual no site, exclusivo para os clientes tirarem suas dúvidas, além de reuniões diárias através da plataforma, para ajudar os usuários desde os orçamentos de produtos, custos operacionais e não operacionais, até a consultoria e auxílio na tomada de decisões.

O público alvo serão pessoas jurídicas e pessoas físicas, empresas de pequeno e grande porte.

O plano de investimento se deu através de economias realizadas pelos sócios, juntando um capital de R\$100.000,00 durante alguns anos.

<b>Indicadores</b>	<b>Ano 1</b>
Ponto de Equilíbrio	R\$ 218.122,39
Lucratividade	34,41 %
Rentabilidade	316,50 %
Prazo de retorno do investimento	3 meses e 13 dias

## - Dados dos empreendedores

Nome:	Gabriel Vitor Lobo		
Endereço:	Rua Vereador Alceu de Oliveira Rangel, 296		
Cidade:	Andradas	Estado:	Minas Gerais
<p>Gabriel Vitor Lobo, 22 anos, é natural de Andradas e será o sócio responsável.</p> <p>Desde os seus 16 anos começou a trabalhar em um escritório contábil, e seu sonho sempre foi abrir o próprio negócio. Durante todo o seu aprendizado, realizou vários cursos de aperfeiçoamento em escrita fiscal, departamento de pessoal, contabilidade e consultoria.</p> <p>Para colocar sua ideia em prática, Gabriel resolveu contratar uma empresa especializada em sistemas, além de alguns amigos contadores para oferecer um bom atendimento aos seus clientes.</p> <p>O escritório já conta com uma boa clientela, e o seu objetivo é alcançar muitas outras empresas que buscam uma maior autonomia e organização.</p>			

Nome:	Bruna Gabrieli Porfírio		
Endereço	Rua Nicolau Perez, 22		
Cidade	São Sebastião da Grama	Estado:	São Paulo
<p>Bruna Gabrieli Porfírio, 20 anos, é natural de São Sebastião da Grama.</p> <p>Trabalhou durante dois anos em um escritório contábil, onde desenvolveu maiores habilidades na área de Departamento Pessoal. Foi convidada por Gabriel para fazer parte da equipe dos sócios da empresa, assim como os demais colaboradores.</p>			

Nome:	João Marcelo da Silva Alves		
Endereço:	Rua Coronel José Leopoldino, 504		
Cidade:	Divinolândia	Estado:	São Paulo
<p>João Marcelo da Silva Alves, 21 anos, é natural de Divinolândia.</p> <p>Nunca trabalhou na área contábil, visto que sua família possui outros empreendimentos. Porém é formado em Ciências Contábeis e aproveitará a oportunidade de um novo negócio para evoluir e auxiliar os demais sócios.</p>			

Nome:	Pamela Ketty da Costa		
Endereço	Rua Arnaldo Machado Florence, 1055		
Cidade:	Esp. Sto Pinhal	Estado:	São Paulo
<p>Pamela Ketty da Costa, 20 anos, é natural de Espírito Santo do Pinhal.</p> <p>Possui experiência em segmentos contábeis desde os seus 17 anos, onde começou realizando atividades do Departamento Pessoal e hoje possui um vasto conhecimento na área da contabilidade.</p>			

## 1.2 – Missão Visão e Valores da empresa

**Missão:** Prestar serviços contábeis com qualidade, de uma forma ágil e rápida, atingindo tanto pessoas físicas como jurídicas com apenas um clique.

**Visão:** Ser reconhecido como a melhor prestação de serviços contábeis online, se diferenciando pelo bom atendimento e eficiência.

**Valores:** Agilidade, comprometimento, eficiência, ética e responsabilidade.

## 1.3 - Setores de atividade

( x ) Serviços

## 1.4 - Forma jurídica

( x ) Sociedade Limitada



## 1.5 – Enquadramento tributário

### Âmbito federal

(x) Regime SIMPLES

IRPJ – Imposto de Renda Pessoa Jurídica

PIS – Contribuição para os Programas de Integração

Social COFINS – Contribuição para Financiamento da

Seguridade Social CSLL – Contribuição Social sobre o

Lucro Líquido

### Âmbito estadual

(x) ICMS – Regime Simplificado

### Âmbito municipal

( x ) ISS – Imposto sobre Serviços

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO					
	LUCRO PRESUMIDO		LUCRO REAL		SIMPLES NACIONAL
PIS	R\$	197,86	R\$	502,26	-
COFINS	R\$	913,20	R\$	2.313,44	-
ISSQN	R\$	1.217,60	R\$	1.217,60	-
IRPJ	R\$	1.461,12	R\$	1.696,99	-
ADICI IRPJ		-		-	-
CSLL	R\$	876,67	R\$	1.018,19	-
DAS	R\$	-	R\$	-	2.639,15
<b>TOTAL</b>	<b>R\$</b>	<b>4.666,45</b>	<b>R\$</b>	<b>6.748,48</b>	<b>2.639,15</b>
<b>%</b>		<b>15,33</b>		<b>22,17</b>	<b>8,67</b>

É perceptível observar na tabela acima que foram utilizados os três calculos de tributação para descobrir qual regime tributário se encaixaria melhor para a empresa. Os regimes que foram

realizados como referência para fazer os cálculos foram Lucro Real, Lucro Presumido e Simples Nacional. O melhor regime de tributação para o escritório seria o Simples Nacional, por conter uma alíquota menor que os demais.

## 1.6 - Capital social

Nº	Sócio	Valor	Participação (%)
1	Bruna Gabrieli Porfírio	R\$ 25.000,00	25,00
2	Gabriel Vitor Lobo	R\$ 25.000,00	25,00
3	João Marcelo da Silva Alves	R\$ 25.000,00	25,00
4	Pamela Ketty da Costa	R\$ 25.000,00	25,00
<b>Total</b>		<b>R\$ 100.000,00</b>	<b>100,00</b>

## 1.7 - Fonte de recursos

Os recursos para comprar o escritório serão provenientes das aplicações dos sócios e de financiamento junto ao Banco do Brasil.

## DIREITO EMPRESARIAL

Por se tratar de um escritório de contabilidade online foi escolhida a Sociedade Limitada (LTDA), pois envolve uma separação patrimonial, limitando a responsabilidade. A LTDA foi escolhida por conta de ter um empresário e três sócios que integralizaram o seu capital, criando um patrimônio. Caso exista mais pessoas querendo se tornar sócios, ele poderão integralizar seu capital sem medo, pois é uma proteção para a pessoa física, e a responsabilidade vai de acordo com o capital investido.

## 1.8 Documentação exigida para abertura da empresa.

### DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA:

Prestadora de Serviços

- 01 cópia autenticada do RG, CPF;
- 01 cópia autenticada do comprovante de residência dos sócios;
- 01 cópia autenticada do IPTU do Imóvel – sede da empresa.

Comércio/Indústria.

- 01 cópia autenticada do RG e CPF;

- 01 cópia autenticada do comprovante de residência dos sócios;
- 01 cópia autenticada do IPTU do Imóvel – sede da empresa;
- 01 cópia autenticada do contrato de locação se o imóvel for alugado.

Nota: O nome do locador constante no contrato de locação precisa ser o mesmo constante no IPTU, caso contrário, comprovar a propriedade do imóvel com o contrato de compra e venda.

#### INFORMAÇÕES PARA ELABORAÇÃO DO CONTRATO SOCIAL OU REQUERIMENTO DE EMPRESÁRIO (Individual)

- Estado Civil (dos sócios), se casado – regime;
- Profissão;
- Valor do Capital (quanto maior o capital, maior a contribuição sindical anual da empresa);
- Administração da empresa (isoladamente ou em conjunto pelos sócios)
- Descrição exata da atividade da empresa;
- Participação societária de cada sócio;
- Nome da empresa para busca.
- Nº do recibo das 2 últimas Declarações de Imposto de Renda P.F. ou Título de Eleitor caso tenha elaborado a declaração de isento.

### **1.9 Contrato Social;**

O contrato social nada mais é do que a certidão de nascimento da empresa, considerando o regime LTDA, podendo ser alterado, nele contém o nome dos sócios e seus deveres, o ramo de atuação, sua localidade, entre várias outras coisas.

### **1.10 Registro da Empresa – Junta Comercial;**

O contrato social deve ser levado em uma junta comercial (órgão do Governo, que tem como responsabilidade realizar e armazenar os registros de atividades ligadas a empresas e sociedades empresariais) ou no cartório de pessoa jurídica, para ser registrado, assim a empresa existirá oficialmente.

### **1.11 Receita Federal – CNPJ;**

Logo após de registrar a empresa na junta comercial os proprietários recebem o NIRE (Número de identificação do registro da empresa) localizado no site da receita federal, obtendo o CNPJ por meio do mesmo, escolhendo a atividade que será exercida para fins de tributação e fiscalização.

### **1.12 Receita Estadual – IE;**

Além da inscrição municipal, deve ser feita a estadual, que é o número da Secretaria da Fazenda do Estado ou da Receita Federal, indicando que você será um contribuinte do ICMS (Imposto sobre Circulação de Produtos e Serviços). A inscrição estadual somente é necessária quando a empresa se encaixar nessas perguntas afirmativas:

1. Você vende produtos ou realiza transporte e movimentação de mercadorias?
2. Presta serviço de comunicação?
3. Presta serviços de distribuição de energia?

Se caso se encaixar nessas perguntas, deve ser feita a inscrição estadual, que não tem custo algum, sendo feita pela internet.

### **1.13 Prefeitura Municipal;**

Ao obter o CNPJ as empresas prestadoras de serviços devem fazer a inscrição fiscal na Secretaria de Finanças de seu município, que será solicitada juntamente com a emissão do alvará de funcionamento.

### **1.14 Alvarás;**

O Alvará é um documento de autorização do funcionamento do negócio, todos os tipos de empresas, como estabelecimentos comerciais, indústrias ou prestadores de serviços, necessitam de um alvará para atuar. Existe uma variação específica de alvarás, e isso vai depender o ramo de atividade da empresa. A concessão do alvará de funcionamento pode exigir licenças do Corpo de Bombeiros, da Vigilância Sanitária, do Meio Ambiente e outros órgãos de segurança e fiscalização. Ele é emitido através da Prefeitura Municipal, e é necessário comprovar que a empresa está dentro de todas as condições da lei. Cada Prefeitura tem suas especificações, mas alguns Alvarás podem ser solicitados pela internet ou é necessário o comparecimento até a entidade.

### **1.15 Licenças (ambiental, ANVISA, etc)**

Além do alvará de funcionamento, existem algumas empresas que por conta de sua atividade devem conter alguns alvarás a mais para a inicialização do negócio. Um deles é o alvará dos Bombeiros, no qual a corporação do estado precisa conceder um alvará após vistoria da área onde sua empresa funcionará. Conseguir um documento desses é de custo elevado, pois podem conter um plano ou projeto contra incêndio.

Se o negócio for uma mercearia, bar, restaurante, clínica médica ou até um foodtruck, é necessária uma vistoria da Vigilância Sanitária para a emissão de outro alvará, cabendo ao município.

Outro tipo de licença é ambiental, uma exigência tanto do município quanto do Estado, dependendo do seu ramo de atividade (utilizada por postos de combustíveis, barragens e atividades como a serigrafia).

## **2 - Análise de Mercado**

### **2.1 - Estudo dos clientes**

#### **Público-alvo (perfil dos clientes)**

Pessoas que procuram abrir uma empresa e realizar a contabilidade de seus negócios, valorizando um serviço de qualidade com preço acessível.

#### **Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)**

Empresas de pequeno e grande porte que estão começando um negócio, ou aquelas que necessitam de um contador.

Empresas no segmento de comércio, indústria ou serviços que queiram um serviço de ótima qualidade com profissionais capacitados procurando atender todas as necessidades dos clientes.

Conexão Contábil será referencia em escritório de excelência no Brasil.

### Área de abrangência (onde estão os clientes?)

O escritório Conexão Contábil fica no centro de Andradas, Minas Gerais. Atenderá todos os municípios de Minas Gerais e São Paulo, com bases fixas expalhadas em pontos estratégicos das quatro regiões de cada estado.

## 2.2 - Estudo dos concorrentes

Empresa	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Contabilizei	Muito Boa	Maior Custo	Dinheiro cheque ou cartão	Bairro tradicional e nobre da cidade.	Terça a sábado à noite.	Contabilidade, departamento pessoal, fiscal, e serviços para PJ	Entrega das obrigações em dia e tecnologia para cuidar da empresa

### Conclusões

O escritório online Conexão Contábil oferece serviços de qualidade, eficiência e bom atendimento aos seus clientes. Seus profissionais são bem capacitados e atualizados em diversos segmentos contábeis, além de possuírem diversas habilidades em atendimento ao público e consultoria.

Os preços são voltados para um público que valoriza a qualidade e comprometimento com seus negócios.

A empresa não concorre com diversos escritórios, pois o seu objetivo é fazer a diferença com seus serviços, através de apenas um clique.

## 2.3 - Estudo dos fornecedores

Nº	Descrição dos itens a serem adquiridos (matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Preço	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Site empresarial	FLEG.	Diversos	30 dias no cartão, cheque ou boleto.	Logo após o pagamento.	São João da Boa Vista - SP

## 3 - Plano de marketing

### 3.1 - Produtos e serviços

- Mensalidade Simples
- Mensalidade Lucro Presumido
- Mensalidade Lucro Real
- Mensalidade Domésticas
- Outros Serviços

Nº	Produtos / Serviços
1	Mensalidade Simples
2	Mensalidade Lucro Presumido
3	Mensalidade Lucro Real
4	Mensalidade Domésticas
5	Outros Serviços

### 3.2 - Preço

Os preços foram criados com base no mercado econômico e aos devidos serviços prestados mensalmente. A empresa Conexão Contábil se destaca por sua ótima prestação de serviços na área de acessoria a empresas.

Na hora de formar os preços, foram observados os seguintes critérios:

- Quantidade de funcionários
- Quantidade de sócios
- Forma de tributação
- Enquadramento da Atividade

### 3.3 – Estratégias promocionais

A empresa possui um site na internet que demonstra suas informações em geral, como o horário de atendimento, histórico, além de um mini currículo de seus sócios e funcionários. Como a empresa já é existente, ela procurará manter contato com todos os seus clientes antigos e oferecerá seus serviços á novas empresas também.

### 3.4 - Estrutura de comercialização

A realização dos serviços se dará exclusivamente pelo site, com plataformas criadas unicamente para cada empresa e cliente.

O escritório conta com:

-4 sócios experientes na área de contabilidade.

Terá horário de funcionamento 24 horas por dia de segunda á sexta.

### 3.5 - Localização do negócio

Endereço:	Rua Rio de Janeiro
Bairro:	Centro
Cidade:	Andradas
Estado:	Minas Gerais
Fone 1:	(35) 9999-9999
Fone 1:	(35) 9999-9999
Fax:	(35) 3333-3333

#### Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:

O escritório terá uma sede na cidade de Andradas - MG, porém não terá atendimento presencial, será somente online por meio do site que oferecerá um chat virtual para melhores comunicações.

## 4 - Plano operacional

### 4.1 - Leiaute

O escritório conterà uma sala equipada com computadores, impressora, ar condicionado, mesas, cadeiras e equipamentos para a internet. Também haverá outra sala para vídeo conferência, com uma mesa e cadeiras, além da televisão o ar condicionado. Conterà um pequeno espaço para os arquivos, com armarios para o armazenamento de documentos e dois banheiros, um feminino e um masculino.

### 4.2 – Capacidade instalada

#### Qual a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?

A capacidade produtiva é de aproximadamente 96 serviços prestados por mês entre empresas do lucro real, presumido e simples, além das domesticas e serviços por fora, com funcionamento de 24 horas por dia de segunda a sexta. Não existe uma quantidade exata de serviços prestados por dia, pois isso depende da necessidade de cada empresa.

#### Qual será o volume de produção (ou serviço) e comercialização iniciais?

Empresa Simples - 40

Empresa Lucro Presumido - 7

Empresa Lucro Real - 3

Domésticas - 21

Outros Serviços - 25

### 4.3 – Processos operacionais

#### Departamento Pessoal

A responsável pelo departamento pessoal é a sócia Bruna, onde é realizado admissões, rescisões, fechamento de folha de pagamento, domésticas, e demais atividades ligadas ao eSocial, com o auxilio do sócio João Marcelo.

#### Departamento Fiscal

O responsável pelo departamento fiscal será o sócio Gabriel, que cuidará da apuração de impostos, lançamentos de notas de entrada e saída, além de outros serviços fiscais.

#### Contabilidade

A contabilidade terá como responsável a sócia Pamela, que passará pelos departamentos do fiscal e pessoal conferindo, dando baixa em duplicatas, cuidando do patrimônio da empresa com o fechamento do balanço, além do auxilio que João Marcelo prestará.

#### Consultoria

A consultoria será realizada pelos quatros sócios, com o objetivo de fazer um melhor planejamento para o crescimento das empresas.



#### 4.4 - Necessidade de pessoal

Nº	Cargo/Função	Qualificações necessárias
1	Contador	Organizado, responsável, atualizado no meio contábil, proativo. Habilidade de entender a demanda da empresa, e executar planos de ações para a melhoria da empresa. Graduação em ciências contábeis com CRC
2	Auxiliar de Escritório	Eficiente, educado, bom linguajar, responsável, atualizado no meio contábil, conhecimento da área Graduando no curso de ciências contábeis ou administração.

## 5 - Plano financeiro

### 5.1 – Investimentos fixos

#### A – Móveis e Utensílios

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Mesa	5,0	R\$ 250,00	R\$ 1.250,00
2	Cadeiras	5,0	R\$ 50,00	R\$ 250,00
3	Armário	4,0	R\$ 800,00	R\$ 3.200,00
4	Ar condicionado	2,0	R\$ 1200,00	R\$ 2.400,00
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 7.100,00</b>

#### B – Equipamentos de processos de dados (informática)

Nº	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Computador	5,0	R\$ 5.000,00	R\$ 25.000,00
2	Impressora	1,0	R\$ 500,00	R\$ 500,0
3	Instalações para Internet	1,0	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
4	PABX	1,0	R\$3.000,00	R\$3.000,00
5	TV e equipamento para vídeo conferência	1,0	R\$ 4.299,99	R\$ 4.299,99
<b>SUB-TOTAL (D)</b>				<b>R\$ 33.799,99</b>

**TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS**

**TOTAL DOS INVESTIMENTOS FIXOS (A+B): R\$ 33.799**

**5.2 – Investimentos pré-operacionais**

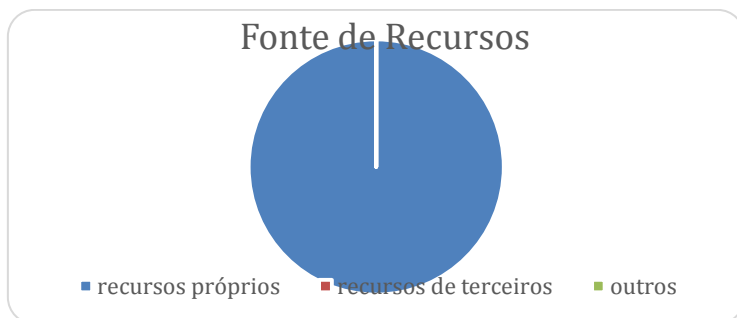
Descrição	Valor
Despesas com legalização (contrato)	R\$ 1.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1.200,00</b>

**5.3 - Investimento total**

	Descrição dos investimentos	Valor	(%)
1	Investimentos Fixos – Quadro 4.1	R\$ 40.899,99	97,00
2	Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 4.2	R\$ 1.200,00	3,0
	<b>TOTAL (1 + 2 )</b>	<b>R\$ 34.999,99</b>	<b>100,00</b>



Fontes de recursos	Valor	(%)
1 – Recursos próprios	R\$ 50.000,00	100,00
2 - Recursos de terceiros	R\$ 0,00	60,00
3 - Outros	R\$ 0,00	0,00
<b>TOTAL (1 + 2 + 3)</b>	<b>R\$ 50.000,00</b>	<b>100,00</b>



#### 5.4 - Faturamento mensal

Nº	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Mensalidade Simples	40,00	R\$ 390,00	R\$ 15.600,00
2	Mensalidade Lucro Presumido	7,00	R\$ 900,00	R\$ 6.300,00
3	Mensalidade Real	3,00	R\$ 1.870,00	R\$ 5.610,00
4	Mensalidade Doméstica	21,00	R\$ 80,00	R\$ 1.680,00
5	Outros serviços	25,00	R\$ 50,00	R\$ 1.250,00
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 30.440,00</b>

#### Projeção das Receitas:

- ( ) Sem expectativa de crescimento  
 (X) Crescimento a uma taxa constante:  
     6,90 % ao ano para os 12 primeiros meses.  
 ( ) Entradas diferenciadas por período

Período	Faturamento Total
Mês 1	R\$ 30.531,32
Mês 2	R\$ 30.622,91
Mês 3	R\$ 30.776,03
Mês 4	R\$ 30.929,91
Mês 5	R\$ 31.053,63
Mês 6	R\$ 31.162,32
Mês 7	R\$ 31.318,13
Mês 8	R\$ 31.474,72
Mês 9	R\$ 31.663,57
Mês 10	R\$ 31.885,21
Mês 11	R\$ 32.204,06
Mês 12	R\$ 32.606,61
Ano 1	R\$ 376.228,42



## 5.5 – Custo unitário

### Prestação de serviço: Mensalidade simples

Serviços	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	40,0	R\$ 390,00	R\$ 15.600,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 15.600,00</b>

### Prestação de serviço: Mensalidade Lucro Presumido

Serviços	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	7,00	R\$ 900,00	R\$ 6.300,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 6.300,00</b>

### Prestação de serviço: Mensalidade Real

Serviços	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	3,00	R\$ 1.870,00	R\$ 5.610,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 5.610,00</b>

### Prestação de serviço: Mensalidade doméstica

Serviços	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	21,0	R\$ 80,00	R\$ 1.680,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1.680,00</b>

### Prestação de serviço: Outros Serviços

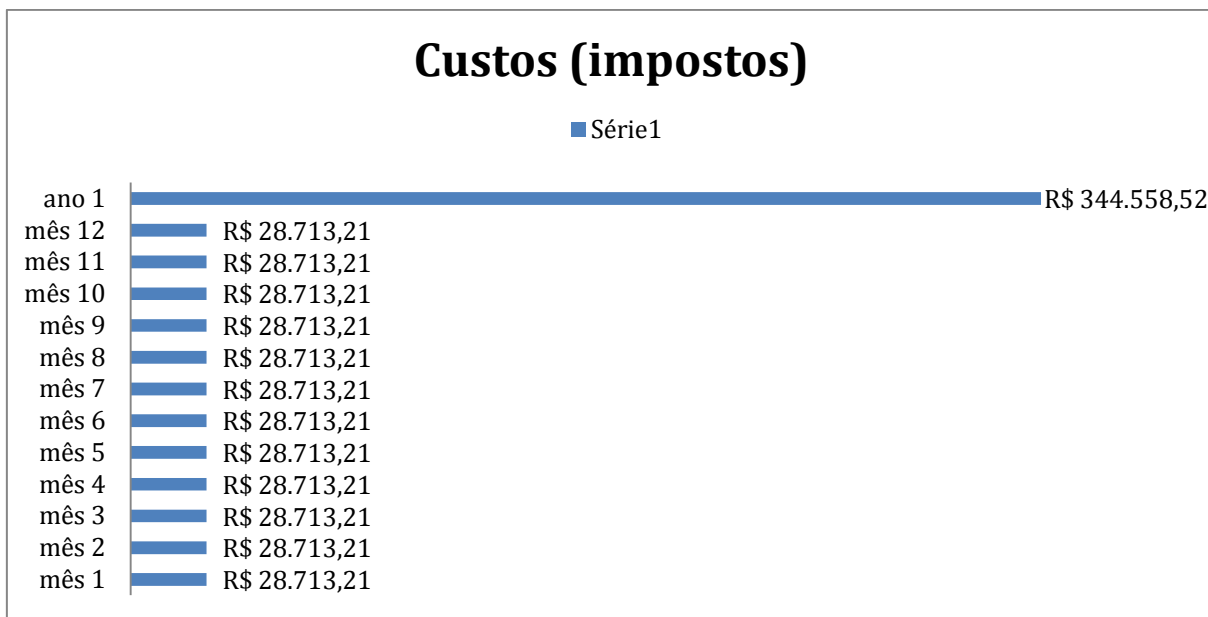
Serviços	Qtde	Custo Unitário	Total
Custo total	25,0	R\$ 50,00	R\$ 1.250,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 1.250,00</b>

## 5.6 - Custos de comercialização

Descrição	(%)	Faturamento Estimado	Custo Total
SIMPLES (Imposto Federal)	8,67	R\$ 30.531,32	R\$ 2.639,15

<b>Total Impostos</b>	<b>R\$ 2.639,15</b>
<b>Total Gastos com Vendas</b>	<b>R\$ -</b>
<b>Total Geral (Impostos + Gastos)</b>	<b>R\$ 2.639,15</b>

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 28.713,21
Mês 2	R\$ 28.713,21
Mês 3	R\$ 28.713,21
Mês 4	R\$ 28.713,21
Mês 5	R\$ 28.713,21
Mês 6	R\$ 28.713,21
Mês 7	R\$ 28.713,21
Mês 8	R\$ 28.713,21
Mês 9	R\$ 28.713,21
Mês 10	R\$ 28.713,21
Mês 11	R\$ 28.713,21
Mês 12	R\$ 28.713,21
Ano 1	R\$ 344.558,52



## 5.7 - Custos com depreciação

Ativos Fixos	Valor do bem	Vida útil em Anos	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
IMÓVEIS	R\$ 7.100,00	25,00	R\$ 284,00	R\$ 23,67

MÓVEIS E UTENSÍLIOS	R\$ 33.799,99	10,00	R\$ 3.380,00	R\$ 281,67
<b>Total</b>			<b>R\$ 3.664,00</b>	<b>R\$ 305,34</b>

## 5.8 – Custos fixos operacionais mensais

Descrição	Custo
Aluguel	R\$ 1,300,00
Software	R\$ 600,00
Internet	R\$ 889,00
Energia elétrica	R\$ 900,00
Telefone + internet	R\$ 458,00
Água	R\$ 100,00



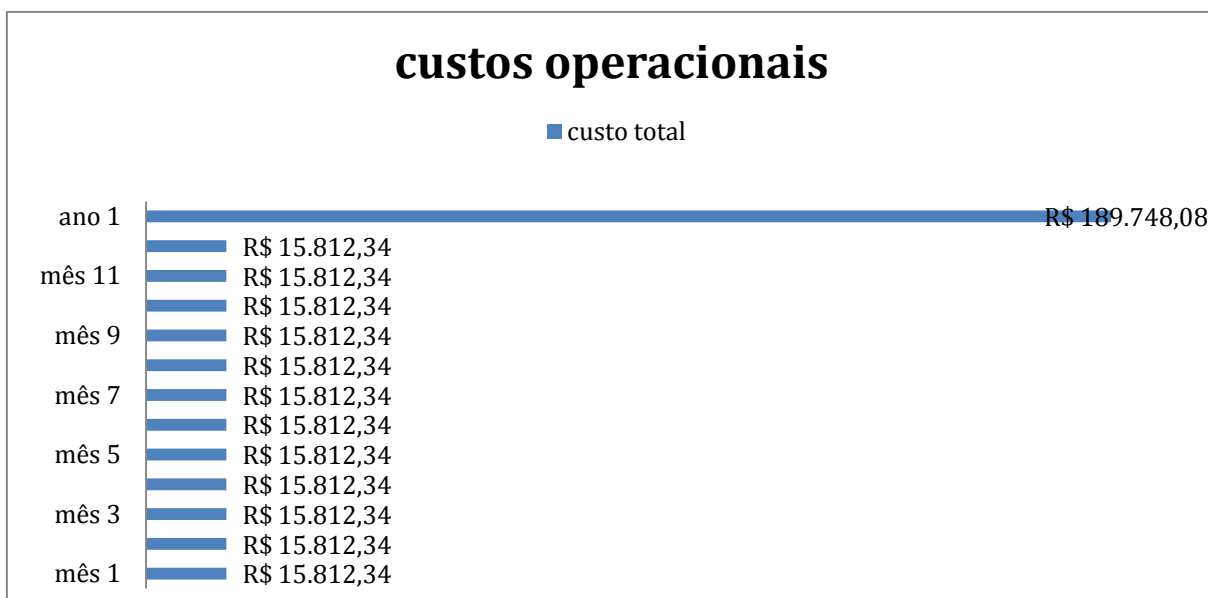
Pró-labore	R\$ 10.000,00
Marketing	R\$ 750,00
Site	R\$ 300,00
Econet	R\$ 210,00
Salario + encargos	R\$ -
Depreciação	R\$ 305,34
Outras despesas	R\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 15.812,34</b>

**Projeção dos Custos:**

- (x) Sem expectativa de crescimento  
 ( ) Crescimento a uma taxa constante:  
     0,00 % ao mês para os 12  
     primeiros meses 0,00 %  
     ao ano a partir do 2º ano  
 ( ) Entradas diferenciadas por período

Período	Custo Total
Mês 1	R\$ 15.812,34
Mês 2	R\$ 15.812,34
Mês 3	R\$ 15.812,34
Mês 4	R\$ 15.812,34
Mês 5	R\$ 15.812,34
Mês 6	R\$ 15.812,34

Mês 7	R\$ 15.812,34
Mês 8	R\$ 15.812,34
Mês 9	R\$ 15.812,34
Mês 10	R\$ 15.812,34
Mês 11	R\$ 15.812,34
Mês 12	R\$ 15.812,34
Ano 1	R\$ 189.748,08

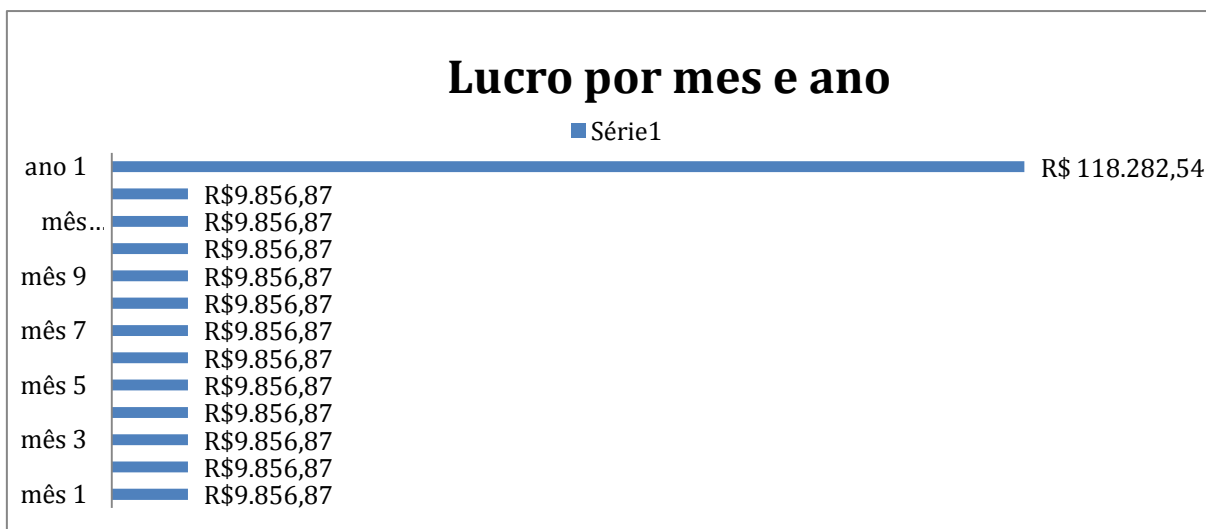


## 5.9 - Demonstrativo de resultados

Descrição	Valor	Valor Anual	(%)
1. Receita Total com Vendas	R\$ 31.352,36	R\$ 376.228,42	100,00
1.1 (-) Lucro Simples Nacional	R\$ 2.639,15	R\$ 31.669,80	9,19
(=) Receita Líquida	R\$ 28.713,21	R\$ 344.558,63	91,00
2. Custos Variáveis			
2.1 (-) Custos com comercialização	R\$ 3.044,00	R\$ 36.528,00	10,60
Total de custos Variáveis	R\$ 25.669,21	R\$ 308.030,62	89,40
(=) Margem de Contribuição	R\$ 25.669,21	R\$ 308.030,62	89,40
3. (-) Custos Fixos Totais			
(-) Custos Fixos Operacionais	R\$ 15.812,34	R\$ 189.748,08	55,07
<b>(=) 4. Resultado Operacional: LUCRO</b>	<b>R\$ 9.856,87</b>	<b>R\$ 118.282,54</b>	<b>34,33</b>

<b>Período</b>	<b>Resultado</b>
Mês 1	R\$ 9.856,87
Mês 2	R\$ 9.856,87
Mês 3	R\$ 9.856,87

Mês 4	R\$ 9.856,87
Mês 5	R\$ 9.856,87
Mês 6	R\$ 9.856,87
Mês 7	R\$ 9.856,87
Mês 8	R\$ 9.856,87
Mês 9	R\$ 9.856,87
Mês 10	R\$ 9.856,87
Mês 11	R\$ 9.856,87
Mês 12	R\$ 9.856,87
Ano 1	R\$ 118.282,54



**5.10 - Indicadores de viabilidade**

<b>Indicadores</b>	<b>Ano 1</b>
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	<b>R\$ 231.758,19</b>
<b>Lucratividade</b>	<b>31,44 %</b>
<b>Rentabilidade</b>	<b>280,96 %</b>
<b>Prazo de retorno do investimento</b>	<b>0,36</b>
<b>Fluxo de Caixa Descontado</b>	<b>R\$ 478.646,76</b>

## 6 - Construção de cenário

### 6.1 – Ações preventivas e corretivas

Receita (pessimista) 20,56 % Receita (otimista) 43,51%

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 376.228,42	109,19	R\$ 300.982,73	109,19	R\$ 451.474,10	109,019
(-) Simples Nacional	R\$ 31.669,80	9,19	25.335,84	9,19	R\$ 38.003,76	9,19
(=) Receita Líquida	R\$ 344.558,62	100,00	R\$ 275.646,89	100,00	R\$ 413.470,34	100,00
(-) Gastos Variáveis						
Gastos com comercialização	R\$ 36.528,00	10,60	R\$ 29.222,40	10,60	R\$ 43.833,60	10,60
Total dos gastos variáveis	R\$ 36.528,00	10,60	R\$ 29.222,40	10,60	R\$ 43.833,60	10,60
Margem de contribuição	R\$ 308.030,62	89,40	R\$ 246.424,49	89,40	R\$ 369.639,74	89,40
(-) Custos fixos totais	R\$ 189.748,08	55,07	R\$ 189.748,08	68,84	R\$ 189.748,08	45,89
<b>Resultado Operacional</b>	R\$ 118.282,54	34,33	R\$ 56.676,41	20,56	R\$ 179.888,66	43,51

**Ações corretivas e preventivas:**

## 7 – Avaliação estratégica

### 7.1 - Análise da matriz F.O.F.A

	FATORES INTERNOS	FATORES EXTERNOS
<b>PONTOS FORTES</b>	<b>FORÇAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Experiência profissional</li> <li>· Bom atendimento</li> <li>· Preços competitivos</li> </ul>	<b>OPORTUNIDADES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Serviços online</li> <li>· Profissionais capacitados</li> <li>· Cursos profissionalizantes</li> </ul>
<b>PONTOS FRACOS</b>	<b>FRAQUEZAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Pequena clientela</li> <li>· Altos custos com internet</li> <li>· Atender mais estados</li> </ul>	<b>AMEAÇAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>· Escritórios presenciais</li> <li>· Falta de confiança em escritório online</li> <li>· Marketing</li> </ul>

#### **Ações:**

Aproveitar Oportunidades para aumentar a clientela dentro dos dois estados, e oferecer mais curso capacitatorios.

Enaltecer as forças na experiencia profissional para passar confiança para as empresas com um bom atendimento e preços competitivos aos demais.

Diminuir as Fraquezas procurando diminuir as despesas com internet e expandir o atendimento para mais estados.

Prevenir as ameaças com o Marketing e divulgação digital, e passar a confiança e o comprometimento de que o escritório on line e confiável.

## **8 - Avaliação do plano**

### **8.1 - Análise do plano**

O plano de negócios foi realizado para se obter uma visão melhor do modelo de um escritório online. Foi necessário buscar diversas informações sobre como este tipo de investimento funciona, formas de tributação, tabelas de preço, escolhendo os equipamentos e recursos que se adequariam melhor ao escritório.

Para as previsões financeiras, foram considerados os impostos e encargos, além de se projetar um cenário conservador para as receitas. Os quatro sócios acreditaram no projeto que já era existente e decidiram investir recursos próprios para o crescimento do negócio. O restante do investimento deve ser aprovado pela instituição financeira, já que o escritório online tem potencial para se destacar no mercado.