

PLANO DE NEGÓCIO: ESTUDO DE VIABILIDADE DE UMA EMPRESA NO RAMO DE ASSISTÊNCIA TÉCNICA E COMÉRCIO DE CELULARES E COMPUTADORES EM CARMO DO PARANAÍBA (MG).¹

Wesley Elias da Rocha Silva

Graduando do 8º período do curso de Ciências Contábeis do UNIPAM.

E-mail: wesleyelias.cp@hotmail.com

Laércio José Vida

Orientador do trabalho. Professor do curso de Ciências Contábeis do UNIPAM.

E-mail: laerciojv@unipam.edu.br

RESUMO: Este trabalho teve como objetivo geral elaborar um plano de negócio, com o intuito de apurar a viabilidade da abertura de uma empresa no ramo de assistência técnica e comércio de celulares e computadores em Carmo do Paranaíba (MG). Também foram expostos os benefícios que o empreendedor informal terá a se formalizar com o enquadramento no MEI, e a relevância de dispor de um plano de negócio para uma microempresa.

PALAVRAS-CHAVE: Assistência Técnica. Microempreendedor. Plano de Negócio. SEBRAE.

ABSTRACT: This work had as general objective to elaborate a business plan, with the intention of find out the viability of opening a company in the area of technical assistance and commerce of cellular and computers in Carmo do Paranaíba (MG). The benefits that the informal entrepreneur will have to formalize with the MEI framework and the relevance of having a business plan even for a microenterprise were also exposed.

KEYWORDS: Technical Assistance. Microentrepreneur. Business Plan. SEBRAE.

1 INTRODUÇÃO

Para obter uma visão mais ampla do seu empreendimento é preciso elaborar um plano de negócio, que estenderá o conhecimento do empresário. Segundo Hashimoto e Borges (2014) plano de negócio como uma ferramenta que auxilia no enfrentamento de dificuldades e nas modificações econômicas.

Crepaldi (2007), o Brasil é conhecido como um país de complexidades, burocracias e carga tributária ampla, muitos empresários optam correrem o risco da irregularidade. Relativamente a este fato Oliveira *et al* (2015) afirma que com o intuito

¹ Trabalho apresentado na área temática 1 - PLANO DE NEGÓCIO: Estudo de viabilidade de uma empresa no ramo de assistência técnica e comércio de celulares e computadores em Carmo do Paranaíba (MG) do XV Congresso Mineiro de Empreendedorismo, realizado de 5 a 7 de novembro de 2018.

de diminuir a irregularidade, o governo desenvolve incentivos para ajudar quem deseja abrir seu próprio negócio, sendo um de seus principais incentivos o enquadramento no Microempreendedor Individual (MEI) o qual traz a possibilidade de formalização dos empreendedores, e fornece diversos benefícios como, por exemplo, a isenção de impostos.

A principal indagação deste trabalho foi: Há viabilidade na formalização de uma empresa informal?

Este estudo justifica-se pela relevância de dispor de um planejamento para o início das atividades empresariais e como é primordial ter alternativas para solucionar problemas que possam advir. Pois ao elaborar um plano de negócio diminuem diversos riscos, ampliam-se as perspectivas de crescimento e traz também uma legítima conclusão se o negócio cobijado será conveniente ou inconveniente.

A pesquisa teve como objetivo geral elaborar um plano de negócio, com o intuito de apurar a real viabilidade da abertura de uma empresa no ramo de assistência técnica e comércio de celulares e computadores em Carmo do Paranaíba (MG).

Como objetivos específicos: relacionar os benefícios que o empreendedor informal terá ao se formalizar com o enquadramento no MEI; elaborar um plano de negócio para uma microempresa; calcular o capital necessário para inaugurar o negócio; analisar a viabilidade econômica do plano elaborado.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta etapa da pesquisa será discorrido sobre os assuntos pertinentes ao trabalho, e uma parte de muita relevância, pois o autor mostrará os conhecimentos adquiridos.

2.1 CONTABILIDADE

Cardoso *et al* (2013, p. 15) caracterizou a contabilidade como “um sistema de informação e avaliação destinado a prover seus usuários com demonstrações e análises de natureza econômica, financeira, física e de produtividade no que tange à entidade objeto da contabilização.”

Pode-se dizer que a contabilidade tem como principal função escriturar e classificar os acontecimentos econômicos e transformá-los em informações. Sendo uma ferramenta essencial para uma empresa e colabora com sua sobrevivência no mercado.

2.2 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Para Chaves (2017) planejamento tributário é a escolha da ação com base em fatos reais antes de ocorrer o fato gerador, objetivando a economia indireta de tributos. Filho (2008) complementa que este é utilizado para encontrar a melhor opção no quesito redução da carga tributária suportada pelas empresas de acordo com o ordenamento jurídico em vigor.

Dessa forma, torna-se possível afirmar que o planejamento tributário possibilita a redução da carga tributária da empresa, visto que permite, além da organização, executar os cálculos nos regimes tributários brasileiros possíveis para, num segundo momento, compará-los a fim de apontar o menos oneroso para futura adoção pela empresa.

2.2.1 Aspectos gerais do Microempreendedor Individual (MEI)

O MEI foi criado pela Lei Complementar 123/06, e considerado o Microempreendedor o cidadão que trabalha por sua vontade e que procura sua legalização como pequeno empresário. (OLIVEIRA *et al*, 2015)

Este regime simplificado foi introduzido pela Lei Complementar 128/08 que possibilitou aos empreendedores informais um modo de formalização. O MEI desde sua criação vem passando por diversas mudanças, a partir deste ano o faturamento anual do MEI vai de R\$ 60.000,00 para R\$ 81.000,00 uma mudança considerável que possibilita o aumento de empresas que se enquadrarão no regime. Além de uma média de receita mensal de R\$ 6.750,00 para se tornar MEI o empresário não poderá ter participação em outra empresa, ele poderá possuir apenas um colaborador que receba no máximo um salário mínimo ou piso da sua classe e sua atividade empresarial deve estar listada no Anexo XIII da Resolução 94 do Comitê Gestor do Simples Nacional (CGSN). (PÊGAS, 2017)

Segundo Pêgas (2017, p. 462)

as vantagens oferecidas por essa lei está o registro CNPJ, o que facilita a abertura de conta bancária, o pedido de empréstimos e a emissão de notas fiscais. Além disso, o MEI será enquadrado no SIMPLES NACIONAL e ficará isento dos tributos federais (Imposto de Renda, PIS, COFINS, IPI e CSLL). Essas quantias serão atualizadas anualmente, de acordo com o salário-mínimo. Com essas contribuições, o Microempreendedor Individual tem acesso a benefícios como auxílio-maternidade, auxílio-doença, aposentadoria, entre outros.

Este enquadramento tributário se torna uma oportunidade para quem deseja formalizar seu negócio, a regularização pelo MEI trás grandes privilégios ao empresário, será possível buscar novos fornecedores, fazer melhores vendas e aumentar a clientela.

2.3 PLANO DE NEGÓCIO

Para Bizzotto (*apud* SALIM, 2001, p.16) o plano de negócio é “um documento que contém a caracterização do negócio, sua forma de operar, suas estratégias, seu plano para conquistar uma fatia de mercado e as projeções de despesas, receitas e resultados financeiros”.

Hashimoto e Borges (2014, p.21) comparam-o com “o aparelho de medir pressão para o médico, ao martelo para o carpinteiro ou ao código civil para o advogado” e destaca a sua valia para quem almeja iniciar um empreendimento.

O plano de negócio tem sua função eminente, ele cooperara com informações essenciais para gerir um negócio, estas informações poderão minimizar falhas e trazer

alternativas para garantir o sucesso e segurança na tomada de decisão.

3 METODOLOGIA

Para a confecção deste plano foi utilizado um *software* fornecido pelo SEBRAE, ele possibilitou construir cenários de custos, despesas, faturamento e estimativas de crescimento. Também foi realizada uma pesquisa bibliográfica, onde foram buscadas ideias de diversos autores para embasamento do tema.

Por estar diretamente relacionado à investigação de viabilidade de uma empresa, este trabalho fica caracterizado como um estudo de caso. Gil (2017, p. 34) expõe que o estudo de caso “consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos casos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento”.

Quanto aos fins, esta pesquisa é descritiva, onde Gil (2008, p. 28) salienta que esta pesquisa “têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis.”

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Nesta etapa será descrito a parte prática deste trabalho onde as informações financeiras coletadas sobre a empresa será apresentada em ordem sistemática em conjunto com uma análise interpretativa.

4.1 PLANO FINANCEIRO

Planejamento financeiro segundo Padoveze (2013, p. 102) é “um plano de investimentos e financiamentos, justificados pela rentabilidade a ser obtida. Portanto, envolve as entradas iniciais de capital, suas fontes de financiamento e os fluxos futuros de lucros e de caixa para justificar o retorno do investimento”.

No plano financeiro discutem-se os valores das operações do empreendimento, aqui termos uma estimativa do investimento inicial e seu retorno.

4.1.1 Investimentos Fixos

O sócio atualmente já pratica de modo informal serviços de assistência técnica, sendo assim ele já possui grande parte das ferramentas necessárias para prestar serviços. No entanto serão necessários outros equipamentos que facilitarão o trabalho, otimizando o tempo, reduzindo erros e melhorando qualidade dos serviços. Neste sentido, será empregada a quantia de R\$ 10.584,00 em investimentos fixos para dar início as atividades da empresa.

4.1.2 Estoque Inicial

Para que a empresa funcione com seu melhor desempenho o gestor deve se ater em manter seu estoque equilibrado, nem com falta de produtos, que acarretará

em perda de vendas, nem com produtos em excesso, que provocará gastos desnecessários.

Neste sentido, Braga (1989, p.101) explica que “o administrador financeiro deve exercer o controle rígido sobre os níveis de estoque, visando preservar a capacidade de solvência da empresa e maximizar o retorno dos recursos investidos”.

Ao montar o estoque foi mantida preocupação com seu custo, comprando apenas o essencial para 30 dias e diversificando os produtos para atender as demandas e manter um bom funcionamento da empresa, inicialmente será empregado R\$ 726,00 em estoque.

4.1.3 Capital de Giro

Motta e Calôba (2012, p.180) caracterizam o capital de giro e “à diferença entre o ativo circulante e passivo circulante, equivalendo a contas a receber somadas a estoques, subtraídas de contas a pagar”.

O capital de giro é quantidade de dinheiro líquido que a empresa deve ter em mãos para sanar suas exigibilidades. O empresário que não manter seu capital de giro de prontidão enfrentará grandes dificuldades e poderá denegrir sua credibilidade com fornecedores.

Após lançados os dados pertinentes no *software* fornecido pelo SEBRAE foi constatado que será necessário manter em caixa o valor mínimo de R\$ 1.295,24 e deve ser reservada para capital de giro a quantia de R\$ 2.021,24.

4.1.4 Investimento Pré-Operacionais

Para que a empresa inicie as atividades é preciso fazer um desembolso para suprir as despesas pré-operacionais, estas despesas geralmente são reformas em imóveis, despesas de legalização, despesas com *marketing*, etc. Este investimento é fundamental para o funcionamento da empresa, pois será ele que proporcionará a empresa o necessário para começar suas vendas e buscar lucros neste caso foi estipulado um gasto de R\$ 2.400,00.

4.1.5 Capital Social

Segundo Viceconti e Neves (2007, p. 40) “o Capital de uma empresa, por ocasião de sua constituição, consiste na importância total que os sócios aplicaram na sociedade”. Em consonância com este argumento, Ribeiro (2013, p. 95) complementa que “o capital pode ser composto por dinheiro ou, ainda, por parte em dinheiro e parte em outros bens e/ou direitos.”

Após conhecer os investimentos que serão realizados no negócio podemos apurar a quantia total que será empregada para iniciar e manter a empresa em operação. Para a constituição desta empresa o capital social será integrado em R\$ 8.000,00 em dinheiro e R\$ 7.000,00 em equipamentos adquiridos anteriormente pelo sócio.

4.1.6 Faturamento Mensal

Esta etapa é de grande interesse para o investidor, saber a quantidade que a empresa poderá faturar irá proporcionar uma previsão do possível lucro da empresa. Neste sentido estimamos o movimento mensal de vendas e serviços prestados para esta empresa no valor de R\$ 6.054,00 no primeiro mês, posteriormente a os esforços empenhados no *marketing* foi estimado o crescimento de 1,0% no faturamento ao mês no primeiro ano que resultará no faturamento anual de R\$ 76.779,87.

4.1.7 Custos

De acordo com Martins (2010) custo é o que se gasta na produção bens ou serviços, ou seja, o custo para a fabricação de produto ou para a execução de um serviço. Martins também respalda que há uma diferença entre custos e despesa, enquanto o custo está ligado ao processo fabril a despesa ao esforço para obtenção de resultados.

Em relação às despesas de vendas foi estabelecido um gasto de R\$ 151,35 este valor resultado dos gastos mensais de propaganda e taxas de cartões de crédito. Já os custos dos serviços prestados (CSP) e das mercadorias vendidas (CMV) totalizarão em R\$ 925,90. Para estes valores também foi considerado o aumento de 1,0% com relação ao faturamento o que resultou em um gasto anual de 13.662,23.

Para uma empresa sobreviver e se manter em crescimento ela irá depender constantemente de recursos humanos. Praticamente todos os processos que ocorrem em uma empresa têm contato direto ou indireto com pessoas. É responsabilidade do gestor contratar mão-de-obra eficiente para sanar as carências da empresa. (CHIAVENATO, 2015)

Por esta empresa ser baseada em um micro empreendimento, como rege a lei ela poderá ter apenas um colaborador. Pêgas (2017) descreve que para uma empresa MEI será possível contratar apenas um colaborador que ganhe no máximo um salário mínimo ou piso da sua classe.

Segundo a norma, a empresa contratará para meio período um jovem que possua conhecimentos básicos em informática. Sua principal função será o atendimento aos clientes, fazendo vendas e agendando serviços.

Considerando o salário mínimo este ano e de R\$ 954,00 sendo assim será pago um salário de R\$ 477,00 resultante da jornada de trabalho reduzida. Para o cálculo real do custo de mão-de-obra foi acrescentando 32,58%, este resultado do somatório de 8,33% de provisão para décimo terceiro salário, 11,11% de provisão para férias e 1/3 de férias, 8,00% de Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), 3,00% para o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) e 2,14% para provisão de FGTS e INSS sobre as férias e o décimo terceiro, estes valores resultará em um custo de R\$ 632,41 de mão-de-obra ao mês.

A empresa também terá custo com seus investimentos, a depreciação, que é caracterizada por Santos (2015, p. 123) como “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.” O empresário deve se ater a este custo, pois ele interfere

no resultado da empresa, neste caso a depreciação mensal terá o montante de R\$ 132,36.

A empresa também terá custos para manter-se em atividade, estes são conhecidos como custos fixos operacionais, que segundo Santos (2015, p. 39) são “aqueles custos cujo montante independe do nível de atividade da empresa, [...] a exemplo dos aluguéis, salários do supervisor de produção, seguros patrimoniais etc.” Sendo assim para manter o funcionamento desta empresa deve ser desembolsado mensalmente R\$ 2.808,47.

4.1.8 Demonstrativos de Resultado do Exercício (DRE)

O DRE demonstra as operações financeiras da empresa em um determinado período. Com esta ferramenta é possível reconhecer pontos fortes e falhas que podendo assim buscar alternativas competentes.

De acordo com Iudícibus e Marion (2016, p. 238) a DRE é “um resumo ordenado das receitas e despesas da empresa em determinado período”.

Neste sentido, após ter discutido sobre o faturamento, os custos e as despesas que ocorrerão neste empreendimento, foi possível realizar calcular do resultado operacional líquido que resultou em R\$ 2.168,28 mensal e R\$ 29.426,01 anual.

4.1.9 Indicadores de Viabilidade

Na concepção de Almeida (2010, p. 23);

O processo até chegar-se à estratégia é predominantemente qualitativo, em que são estruturadas ideias para definir o caminho que a entidade deverá seguir. Entretanto, esse caminho estabelecido nem sempre é possível, exigindo uma verificação de sua viabilidade, sendo, para isso, necessários dados quantitativos. Esses dados não precisam ser detalhados, pois seu sentido é apenas de verificação de viabilidade e não contábil.

Este estudo foi tabulado utilizando o *software* do SEBRAE, o qual calculou quatro indicadores sobre o empreendimento, vê-se na figura 1.

Figura 1: Indicadores de Viabilidade

Indicadores	Ano 1
Ponto de Equilíbrio	R\$ 40.996,58
Lucratividade	38,31 %
Rentabilidade	196,04 %
Prazo de retorno do investimento	7 meses

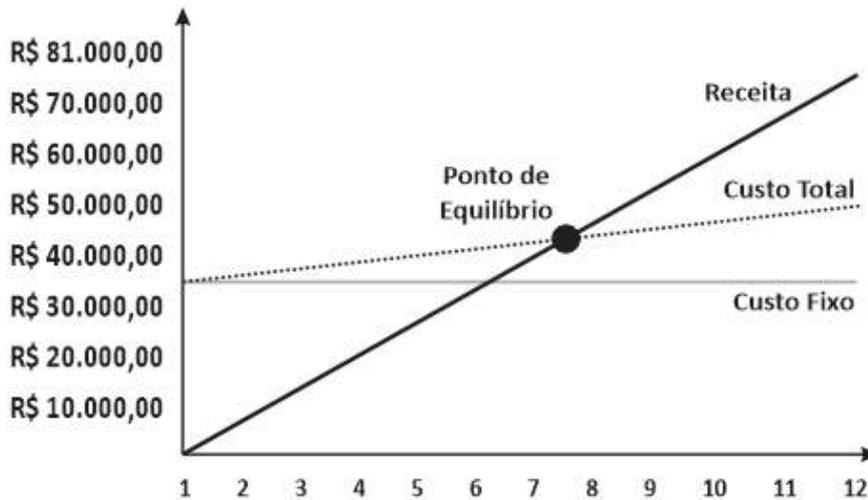
Fonte: *Software* SEBRAE (2013).

Por se tratar de um micro empreendimento os resultados estimados poderiam não ser tão relevantes, no entanto ao analisar os indicadores observamos ótimos

valores, o que trouxe grandes expectativas para o investidor.

O ponto de equilíbrio, correspondente ao valor mínimo que a empresa deverá alcançar para se manter em funcionamento sem perspectiva de lucro, este se dará ao montante de R\$ 40.996,58, um valor satisfatório para uma empresa enquadrada como MEI que poderá faturar até R\$ 81.000,00 ao ano. Vê-se na figura 2 a ilustração de onde se encontra o ponto de equilíbrio desta empresa;

Figura 2: Ponto de Equilíbrio



Fonte: Elaborado pelo autor, 2018

Em relação à lucratividade deste empreendimento alcançou um percentual de 38,31% junto com 196,04% de rentabilidade, o que representa um ótimo potencial econômico e financeiro para a empresa.

Considerando que a empresário irá investir uma quantia sucinta, o *payback* ou prazo de retorno do investimento será alcançado em sete meses, tempo satisfatório para o empreendedor recuperar o total do dinheiro empregado.

4.2 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

Hashimoto e Borges (2014) salientam que apenas um bom planejamento não significará o sucesso da empresa. Neste sentido o empreendedor deve se ater as situações não planejadas que podem ocorrer.

Sabe-se que há grande volatilidade no mercado, podendo sofrer alterações tanto positivas quanto negativas em relação ao planejado. Sendo assim projetamos um cenário com 15,00% pessimista e 10,00% otimista, assim será possível prever as diferentes situações que a empresa poderá encontrar posteriormente.

Na figura 3 é demonstrado o cenário provável, otimista e o pessimista, vê-se;

Figura 3: Construção dos Cenários

Descrição	Cenário provável		Cenário pessimista		Cenário otimista	
	Valor	(%)	Valor	(%)	Valor	(%)
1. Receita total com vendas	R\$ 6.054,00	100,00	R\$ 5.145,90	100,00	R\$ 6.659,40	100,00
2. Custos variáveis totais						
2.1 (-) Custos com materiais diretos e ou CMV	R\$ 925,90	15,29	R\$ 787,02	15,29	R\$ 1.018,49	15,29
2.2 (-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00	R\$ 0,00	0,00
2.3 (-) Gastos com vendas	R\$ 151,35	2,50	R\$ 128,65	2,50	R\$ 166,49	2,50
Total de Custos Variáveis	R\$ 1.077,25	17,79	R\$ 915,66	17,79	R\$ 1.184,98	17,79
3. Margem de contribuição	R\$ 4.976,75	82,21	R\$ 4.230,24	82,21	R\$ 5.474,43	82,21
4. (-) Custos fixos totais	R\$ 2.808,47	46,39	R\$ 2.808,47	54,58	R\$ 2.808,47	42,17
Resultado Operacional	R\$ 2.168,28	35,82	R\$ 1.421,77	27,63	R\$ 2.665,96	40,03

Fonte: Software SEBRAE (2013).

O resultado operacional, considerando como base o cenário provável, apresentou números consideráveis preocupantes em ambos os casos. Na hipótese pessimista houve um *déficit* de 34,33%, porcentagem que representa grande risco para o empreendimento, podendo resultar em dificuldades de recuperação caso atinja este patamar. Em contrapartida na circunstância otimista houve um *superávit* de 22,95%, valor que apesar de ser aparentemente atrativo, trará complicações em relação ao faturamento, que no caso de uma empresa MEI tem um teto estabelecido e caso seja ultrapassado a empresa será obrigada a pagar mais impostos e no próximo exercício não será mais optante desta modalidade.

Sendo assim o empresário deve estar preparado para enfrentar as objeções do mercado. É preciso idealizar medidas corretivas e preventivas para evitar situações prejudiciais para a organização. Vale ressaltar que muitos problemas podem causar danos que talvez nem seja possível à reversão.

4.3 BALANÇO PATRIMONIAL

Na concepção de Gelbcke *et al* (2018, p. 2) “o balanço tem por finalidade apresentar a posição financeira e patrimonial da empresa em determinada data, representando, portanto, uma posição estática.”

A empresa ao iniciar as atividades deve elaborar um BP de abertura, no entanto e preciso manter atento na classificação correta das contas patrimoniais. Gelbcke *et al* (2018, p. 300) salienta que;

Ao considerar as novas práticas contábeis adotadas no Brasil, esses gastos passam a ser lançados no resultado do exercício, pois não atendem ao conceito de ativo, mas sim ao de despesa [...] A exceção é a possibilidade de esses gastos serem integrados ao custo de um Ativo Imobilizado, de acordo com o disposto no Pronunciamento Técnico CPC 27 – Ativo Imobilizado.

Neste raciocínio foi elaborado um balanço que ilustre a posição inicial deste negócio, vê-se na tabela 1.

Tabela 1: Balanço de Abertura

ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	R\$ 2.021,24	Passivo Circulante	
Disponível	R\$ 1.295,24		
Caixa	R\$ 1.295,24		
Estoque	R\$ 726,00		
Realizável a Longo Prazo	R\$ 10.584,00	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	R\$ 12.605,24
Imobilizado	R\$ 10.584,00	Capital Social	R\$ 15.005,24
Máquinas e Equipamentos	R\$ 2.814,00	Prejuízos Acumulados	-R\$ 2.400,00
Móveis e Utensílios	R\$ 2.470,00		
Veículos	R\$ 3.500,00		
Computadores	R\$ 1.800,00		
TOTAL	R\$ 12.605,24	TOTAL	R\$ 12.605,24

Fonte: Elaborado pelo autor, 2018

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A atual crise política e econômica trouxe diversas consequências ao cidadão brasileiro, entre estes problemas destaca-se o desemprego, o qual atingiu altos níveis de acordo com a matéria divulgada no jornal G1 (2017). Neste sentido, empreender tem sido uma alternativa para quem deseja fugir desta realidade.

Para realizar o sonho de ter o próprio negócio, o empreendedor deve ter mais que uma ideia em mente, é preciso buscar conhecimentos para gerir de forma adequada uma empresa, diante deste fato é notável a relevância de confeccionar um plano de negócio, pois assim o empreendedor irá adquirir informações que auxiliará no início das atividades e também dará aptidão para administrar seu negócio.

Este estudo teve como intuito principal elaborar um plano de negócio para apurar a viabilidade de abertura de uma empresa no ramo de assistência técnica e comércio de celulares e computadores em Carmo do Paranaíba (MG).

A partir de estudos bibliográficos buscou-se embasamento de diversos autores sobre o tema.

O *software* fornecido pelo SEBRAE “Como elaborar um plano de negócios”, foi o coautor dos resultados deste trabalho. Com ele foi possível criar projeções e construir cenários de custos, despesas, faturamento e estimativas de crescimento.

Através do programa foi constatada positiva a viabilidade deste empreendimento, onde foi estimado para o primeiro ano um lucro operacional de R\$ 29.416,01. Os indicadores financeiros de viabilidade contatarão uma lucratividade 38,31% e a rentabilidade de 196,04% percentuais que podem ser considerados excelentes.

Atualmente o sócio pratica serviços de modo informal, sendo assim ele já adquiriu grande parte dos equipamentos e ferramentas utilizadas em seu trabalho.

Mas, para melhorar a qualidade do serviço, otimizar o tempo e facilitar o trabalho será necessário apropriar de novos equipamentos. Ao considerar os investimentos fixos, o capital de giro, o estoque inicial, o caixa mínimo e os gastos pré-operacionais foi apurado que para inaugurar esta empresa será necessário integralizar R\$ 15.005,24 com retorno esperado em sete meses, tempo satisfatório pela quantia investida.

Tendo em vista o montante sucinto deste investimento, foi constatado a possibilidade de empreender com pouco recurso. No entanto, para isto é relevante dispor de um bom planejamento para dar início a um empreendimento e evitar sua ruína.

Os aspectos jurídicos desta empresa serão constituídos inicialmente como MEI onde encontra-se tanto pontos positivos como também negativos.

Entre os aspectos favoráveis destaca-se a tributação simplificada e relativamente baixa, os benefícios sociais como a aposentadoria, auxílio-maternidade e auxílio-doença e as vantagens de possuir registro CNPJ o qual possibilita a emissão de nota fiscal eletrônica, a abertura de contas em bancos e facilidades em empréstimos e financiamento.

Em relação aos pontos desfavoráveis foi evidenciado que o limite de faturamento imposto ao microempreendedor poderá se tornar um fator preocupante ao negócio. No decorrer do trabalho foram realizadas projeções de modo a prever as circunstâncias que poderão ocorrer. Em um cenário otimista de 10,00% pode ser observado que o limite estipulado ao MEI será ultrapassado, isto resultará no aumento de impostos e no desenquadramento da modalidade.

O MEI poderá possuir apenas um colaborador, caso a demanda da empresa se amplie o empreendedor estará impossibilitado de novas contratações, aumentando a sobrecarga do sócio e impedindo o crescimento da empresa.

Após ter concluído todas as vertentes do trabalho foi constatado positiva a viabilidade econômica deste investimento.

Levando em consideração a viabilidade econômica apurada neste trabalho, é sugerido que o empreendedor saia da irregularidade e se formalize dando início as atividades da empresa o mais breve possível. Com base nas projeções realizadas, este plano trará uma base sólida para que este negócio seja um sucesso.

Este estudo proporcionou a oportunidade de aprofundar em diversas extensões do curso de Ciências Contábeis. A aplicação prática na elaboração deste plano foi um processo muito produtivo onde foi adquirido preparo técnico e intelectual para o mercado de trabalho.

Para pesquisas futuras é recomendada a realização de estudos adicionais com intuito de promover uma reengenharia deste empreendimento, visando projeções de mercado, aumento no quadro de funcionários, avaliação desempenho e o planejamento tributário comparando qual será o melhor enquadramento jurídico nestas novas circunstâncias.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Martinho Isnard de. **Manual de planejamento estratégico**: desenvolvimento de um plano estratégico com a utilização de planilhas Excel, 3. ed. São Paulo. Atlas, 03/2010.

BIZZOTTO, Carlos Negrão. **Plano de negócios para empreendimentos inovadores**. São Paulo. Atlas. 09/2008.

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e técnicas de administração financeira**. São Paulo. Atlas, 1989.

CARDOSO, Ricardo Lopes, SZUSTER, Natan, SZUSTER, Fortunée Rechtman, SZUSTER, Fernanda Rechtman, S. **Contabilidade geral**: introdução à Contabilidade Societária, 4. ed. São Paulo. Atlas. 03/2013.

CHAVES, Francisco Coutinho. **Planejamento Tributário na Prática: Gestão Tributária Aplicada**, 4 ed. São Paulo. Atlas, 04/2017.

CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento, recrutamento e seleção de pessoal**: como agregar talentos à empresa, 7. ed. São Paulo. Manole, 04/2015.

CREPALDI, Silvio. **Planejamento Tributário**, 2. ed. São Paulo. Saraiva, 2007.

FILHO, Andrade, Edmar Oliveira. **Planejamento Tributário**. São Paulo. Saraiva, 07/2008.

G1. **Desemprego fica em 13,3% em maio e atinge 13,8 milhões**. Disponível em: <<https://g1.globo.com/economia/noticia/desemprego-fica-em-133-no-trimestre-encerrado-em-maio.ghtml>> . Acesso em: 10 jun. 2018.

GELBCKE, Ernesto Rubens, SANTOS, Ariovaldo dos, IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARTINS, Eliseu. **Manual de Contabilidade Societária**, 3. ed. São Paulo. Atlas, 03/2018.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**, 6. ed. São Paulo. Atlas, 07/2008.

GIL, Antônio Carlos. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**, 6. ed. São Paulo. Atlas, 07/2017.

HASHIMOTO, Marcos, BORGES, Cândido. **Empreendedorismo** - Plano de negócios em 40 lições. São Paulo. Saraiva, 03/2014.

IUDÍCIBUS, Sérgio de, MARION, José Carlos. **Contabilidade Comercial**, 10. ed. São Paulo. Atlas, 07/2016.

MARTINS, Eliseu . **Contabilidade de custos**, 10. ed. São Paulo. Atlas, 09/2010.

MOTTA, Regis da Rocha; CALÔBA, Guilherme Marques. **Análise de investimentos: tomada de decisão em projetos industriais**. São Paulo. Atlas, 2012.

OLIVEIRA, Luís Martins de *et al.* . **Manual de Contabilidade Tributária: Textos e Testes com Respostas**, 14. ed. São Paulo. Atlas, 08/2015.

PADOVEZE, Clóvis L. **Introdução à Administração Financeira**. 2. ed. São Paulo. Cengage Learning Editores, 02/2013.

PÊGAS, Paulo Henrique. **Manual de Contabilidade Tributária**. 9. ed. São Paulo. Atlas, 04/2017.

RIBEIRO, Osni M. **Contabilidade de Custos Fácil**. 8. ed. São Paulo. Saraiva, 05/2013.

SANTOS, José Luiz dos al. **Manual de Contabilidade de Custos: Atualizado pela Lei nº 12.973/2014 e pelas Normas do CPC até o Documento de Revisão de Pronunciamentos Técnicos no 03/2013**. São Paulo. Atlas, 01/2015.

VICECONTI, Paulo, NEVES, Silvério das. **Contabilidade Básica**. 17. ed. São Paulo. Saraiva, 2007.