

UNIVERSIDADE DE SANTA CRUZ DO SUL – UNISC

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Daniela Beatriz Hoff

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DA ABERTURA DE
UMA CLÍNICA/CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO NO MUNICÍPIO DE VERA
CRUZ/RS**

Santa Cruz do Sul

2019

Daniela Beatriz Hoff

**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DA ABERTURA DE
UMA CLÍNICA/CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO NO MUNICÍPIO DE VERA
CRUZ/RS**

Trabalho de Curso apresentado ao curso de Ciências Contábeis da Universidade de Santa Cruz do Sul – Unisc, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharela em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof^ª. Clari Schuh

Santa Cruz do Sul

2019

Daniela Beatriz Hoff

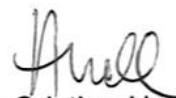
**ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DA ABERTURA DE
UMA CLÍNICA/CONSULTÓRIO ODONTOLÓGICO NO MUNICÍPIO DE VERA
CRUZ/RS**

Este Trabalho de Curso (TC), apresentado ao curso de Ciências Contábeis da Universidade de Santa Cruz do Sul - Unisc, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharela em Ciências Contábeis, foi aprovado em sua forma final pela banca examinadora.



Clari Schuh

Professora Orientadora



Ana Cristine Heinen

Professora Examinadora



Vânia Peiter

Coordenadora da Banca Examinadora

Santa Cruz do Sul

2019

Dedico este estudo a minha irmã, Fernanda Aline Hoff, que não mediu esforços para que o mesmo se concretizasse.

AGRADECIMENTOS

Agradeço as pessoas que de alguma maneira contribuíram no desenvolvimento deste estudo.

Em especial, a professora Clari Schuh que aceitou o convite de ser minha orientadora e mesmo com sua intensa rotina soube conduzir com destreza esse papel. Seu apoio, disponibilidade e entrega foram fundamentais.

A professora e coordenadora do curso de Ciências Contábeis da Universidade de Santa Cruz do Sul – UNISC, Márcia Frey, pelas aulas ministradas e sugestões que foram de grande valia.

Também agradeço a todos os demais professores que transmitiram com maestria seus conhecimentos ao longo da minha graduação.

Aos colegas das diversas disciplinas que cursamos, aos funcionários da universidade e demais amigos, fica minha imensa gratidão.

Finalmente, um agradecimento especial a minha família, que é a base da minha vida. Ao meu pai, Mário, que sempre me incentivou a ir em busca do conhecimento. A minha mãe, Silma, pela paciência e compreensão nos momentos que não pude estar presente. A minha irmã, Fernanda, por todo o apoio e por sempre estar ao meu lado nos períodos difíceis. Ao meu namorado, Maiquel, pela ajuda, paciência, carinho e amor. E por fim, a minha avó, Rosa (*in memorian*), que sempre torceu pela minha felicidade e sucesso.

RESUMO

A análise financeira e econômica é extremamente importante e integra o planejamento empresarial ajudando a buscar a melhor alternativa de investimento com o menor risco. Esta é baseada na análise comparativa da quantidade de recursos que entram e saem, resultando em um retorno lucrativo, e também no fato de proporcionar fluxo de caixa positivo. Nesse sentido, o estudo objetivou apurar o valor necessário para o investimento inicial, os custos, as receitas e as despesas dos negócios, elaborar a projeção de fluxo de caixa dos investimentos, aplicar o cálculo do VPL, TIR e *Payback* para analisar a viabilidade econômica e financeira dos projetos e verificar a viabilidade dos negócios do ponto de vista de profissional autônomo e de sociedade jurídica. Tal análise parte do pressuposto de que o profissional do ramo odontológico pode optar por exercer a atividade individualmente ou pode optar por constituir uma empresa juntamente com outros profissionais, constituindo dessa forma, um consultório e uma clínica odontológica, respectivamente. Contudo, trata-se de um estudo descritivo com abordagem qualitativa do problema, sendo o levantamento de dados realizado por meio de pesquisa documental. Os resultados evidenciam que o valor do investimento inicial é de R\$ 61.329,51 para o consultório odontológico e de R\$ 115.493,49 para a clínica odontológica. Ainda, conclui-se que os custos dos negócios são baixos e que a projeção de fluxo de caixa é favorável, revelando déficit apenas no primeiro ano de atividade para ambos os casos estudados. Por fim, os cálculos do VPL, TIR e *Payback* revelam que o projeto é viável tanto para o exercício profissional como autônomo como para a sociedade jurídica.

Palavras-chave: Viabilidade econômica e financeira. Clínica/consultório odontológico. Levantamento dos dados. Resultados.

ABSTRACT

Financial and economic analysis is extremely important and integrates business planning to help you find the best investment alternative at the lowest risk. This is based on comparative analysis of the amount of resources coming in and going out, resulting in a profitable return, and also in providing positive cash flow. In this sense, the study aimed to determine the amount required for the initial investment, costs, revenues and expenses of the business, prepare the cash flow projection of investments, apply the VPL, TIR and *Payback* calculation to analyze the economic viability. and financial support of the projects and verify the viability of the business from the standpoint of a self-employed professional and a legal company. This analysis assumes that the dental professional may choose to pursue the activity individually or may choose to set up a company together with other professionals, thus constituting a dental office and a dental clinic, respectively. However, it is a descriptive study with a qualitative approach to the problem, and data collection was performed through documentary research. The results show that the initial investment amount is R\$ 61.329,51 for the dental office and R\$ 115.493,49 for the dental clinic. Moreover, it is concluded that business costs are low and the cash flow projection is favorable, revealing a deficit only in the first year of activity for both cases studied. Finally, VPL, TIR and *Payback* calculations show that the project is viable for both professional and autonomous practice and for the legal society.

Keywords: Economic and financial viability. Dental clinic/office. Data collection. Results.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
1.1 Objetivos.....	11
1.1.1 Geral.....	11
1.1.2 Específicos.....	11
1.2 Justificativa.....	12
1.3 Metodologia	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO	15
2.1 Empreendedorismo.....	15
2.2 Estudo da viabilidade econômica e financeira.....	17
2.3 Regimes de tributação.....	18
2.4 Planejamento financeiro.....	26
2.4.1 Receitas, despesas e custos.....	26
2.4.2 Margem de contribuição.....	29
2.4.3 Ponto de equilíbrio.....	30
2.5 Orçamento.....	32
2.6 Avaliação de investimento.....	34
2.6.1 Fluxo de caixa.....	36
2.6.2 Taxa Mínima de Atratividade – TMA.....	37
2.6.3 Valor Presente Líquido – VPL.....	38
2.6.4 Taxa Interna de Retorno – TIR.....	40
2.6.5 Prazo de Retorno de Investimento Inicial – <i>Payback</i>	41
3 DESCRIÇÃO DOS DADOS E ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	44
3.1 Descrição do negócio.....	44
3.2 Exercício profissional como autônomo.....	45
3.2.1 Investimento inicial, despesas, custos e receitas do negócio.....	45
3.2.2 Projeção de fluxo de caixa.....	51
3.2.3 Cálculo do VPL, TIR e <i>Payback</i> para analisar a viabilidade econômica e financeira do projeto de investimento.....	52
3.3 Exercício profissional como sociedade jurídica.....	53
3.3.1 Investimento inicial, despesas, custos e receitas do negócio.....	53

3.3.2	Projeção de fluxo de caixa.....	56
3.3.3	Cálculo do VPL, TIR e <i>Payback</i> para analisar a viabilidade econômica e financeira do projeto de investimento.....	57
3.4	Resumo da análise da viabilidade dos negócios do ponto de vista de profissional autônomo e de sociedade jurídica (clínica/consultório).....	59
4	COCLUSÃO	61
	REFERÊNCIAS.....	63
	APÊNDICES.....	71
	APÊNDICE A- Investimento inicial para sala de atendimento.....	72
	APÊNDICE B- Custos variáveis para o procedimento de profilaxia.....	73
	APÊNDICE C- Custos variáveis para o procedimento de dentística.....	74
	APÊNDICE D- Custos variáveis para o procedimento de clareamento caseiro.....	75
	APÊNDICE E- Custos variáveis para o procedimento de clareamento em consultório.....	76
	APÊNDICE F- Custos variáveis para o procedimento de endodontia.....	77
	APÊNDICE G- Custos variáveis para o procedimento de extração.....	78
	APÊNDICE H- Custos variáveis para o procedimento de orto preventiva.....	79
	APÊNDICE I- Custos variáveis para o procedimento de prótese parcial removível.....	80
	APÊNDICE J- Cálculo do simples nacional.....	81
	APÊNDICE K- DRE para o exercício profissional como autônomo.....	83
	APÊNDICE L- DRE para o exercício profissional como sociedade jurídica.....	84
	ANEXOS.....	85
	ANEXO A- Tabela de contribuição para o INSS.....	86
	ANEXO B- Alíquotas do simples nacional para o comércio- Anexo I.....	87
	ANEXO C- Alíquotas do simples nacional para a indústria- Anexo II.....	88
	ANEXO D- Alíquotas do simples nacional para os serviços- Anexo III.....	89
	ANEXO E- Alíquotas do simples nacional para os serviços- Anexo IV.....	90
	ANEXO F- Alíquotas do simples nacional para os serviços- Anexo V.....	91

ANEXO G- Alíquotas do lucro presumido para o cálculo do IRPJ.....	92
ANEXO H- Alíquotas do lucro presumido para o cálculo da CSLL.....	93
ANEXO I- Taxa de depreciação para itens odontológicos.....	94

1 INTRODUÇÃO

Atualmente, as pessoas buscam sua realização profissional por meio da abertura de seu empreendimento. Contudo, por vezes, falta um planejamento com uma prévia análise de retorno o que pode ser vital para a saúde do negócio.

Segundo pesquisas do Sebrae (2017) cerca de 24,4% das micro e pequenas empresas fecham as portas antes de completarem 2 anos de atividade, sendo que esse percentual chega a 50% para os empreendimentos com menos de 4 anos de atividade.

Esse fato se dá basicamente por três fatores: a falta de um planejamento estratégico, uma gestão empresarial inadequada e o comportamento fútil do empreendedor na tomada de decisões e questões gerenciais (SEBRAE, 2014).

De acordo com Oliveira (2013), é necessário que as empresas efetuem seus planejamentos levando em consideração a legislação tributária, para dessa forma encontrar mecanismos que possibilitem a redução de desembolsos decorrentes do pagamento de tributos.

Logo, é imprescindível a escolha pelo regime tributário que melhor se adequa as necessidades da empresa, sendo que o Código Tributário Nacional estabelece quatro modalidades diferentes de apuração e recolhimento dos principais tributos federais aplicáveis às pessoas jurídicas em geral: simples nacional, lucro real, lucro presumido ou lucro arbitrado (BRASIL, 1996).

Nesse contexto, a análise da viabilidade de um investimento é de extrema importância para evitar futuras frustrações e dispêndios sem retorno. Por conseguinte, é necessário calcular previamente indicadores econômicos e financeiros, como o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Prazo de Retorno de Investimento Inicial (*Payback*), além de fazer projeções de fluxo de caixa e levantar os custos do projeto.

Neste cenário, com a crescente busca por procedimentos odontológicos, em especial os relacionados à saúde e estética facial, como também de novas técnicas da área odontológica que visam a beleza, o sorriso é um elemento de grande harmonização e que merece cuidados. Para tal, faz-se necessária a existência de espaços com profissionais qualificados para atender as pessoas que se preocupam com sua saúde bucal e sua aparência.

Nesse sentido, o presente estudo busca responder o seguinte questionamento: **qual o investimento inicial necessário para um profissional da área odontológica estabelecer uma clínica/consultório no município de Vera Cruz/RS? E qual a viabilidade econômica e financeira destes negócios?**

Para responder a problemática foram propostos os objetivos, segregados em geral e específicos que têm como finalidade delimitar e esclarecer o que deseja-se investigar e que aspectos pretende-se analisar, apresentados na sequência. Após, apresenta-se a justificativa, no qual aborda-se a importância do tema em questão e os argumentos que indiquem que a pesquisa é relevante. Posteriormente, expõe-se a metodologia, que apresenta os procedimentos utilizados para o levantamento e análise dos dados e resultados.

1.1 Objetivos

Neste capítulo apresenta-se os objetivos do presente estudo, divididos em objetivo geral e específicos.

1.1.1 Geral

Apurar o investimento inicial necessário para a abertura de uma clínica/consultório odontológico no município de Vera Cruz/RS e verificar a viabilidade econômica e financeira destes negócios.

1.1.2 Específicos

- Apurar o valor necessário para o investimento inicial, os custos, as receitas e as despesas dos negócios.
- Elaborar a projeção de fluxo de caixa de cada investimento para o período de 5 anos.
- Aplicar o cálculo do VPL, TIR e *Payback* para analisar a viabilidade econômica e financeira dos projetos de investimento.

- Verificar a viabilidade dos negócios do ponto de vista de profissional autônomo e de sociedade jurídica (clínica/consultório).

1.2 Justificativa

Mesmo em meio à crise financeira vivida no Brasil, muitas pessoas optam por constituírem um negócio, contudo, por vezes deixam de lado uma ferramenta essencial para os rumos da empresa: o planejamento.

Desde os tempos mais remotos o fato de planejar faz parte da vida do homem. No contexto empresarial não pode ser diferente, antes mesmo de constituir uma empresa faz-se necessário uma análise detalhada de diversos fatores relevantes, como o mercado de atuação, os investimentos necessários e o regime de tributação pelo qual se optará (CHIAVENATO, 2004).

Sem essa análise prévia a probabilidade do risco é maior, pois o planejamento é responsável por definir objetivos, traçar metas, identificar oportunidades e ameaças, além de verificar as fraquezas e forças da organização. Ademais, de acordo com Oliveira (2014, p. 5), “o planejamento tem influência direta na qualidade do processo decisório nas empresas”. Isso se dá pelo fato de ser o ato de planejar o responsável por reduzir a incerteza envolvida no processo decisório e, a partir disso, aumentar as chances de se alcançar os objetivos, desafios e metas da organização.

Nesse contexto, o presente estudo busca auxiliar os acadêmicos do curso de Odontologia e aos profissionais dessa área já formados que buscam constituir uma clínica. Outrossim, outras empresas podem valer-se desse trabalho no processo de tomada de decisão do investimento, bastando adequar os números de receitas, despesas, custos e demais informações, de acordo com o estimado para o seu ramo de atividade.

Diante destes argumentos, demonstra-se que este estudo é importante, tanto para o aluno que pôde aplicar os conhecimentos construídos ao longo da graduação, quanto para a instituição de ensino e para os acadêmicos que, em algum momento, venham a utilizar o conhecimento gerado.

1.3 Metodologia

Neste capítulo apresenta-se o delineamento metodológico utilizado durante a elaboração do estudo, visando atingir o objetivo estabelecido, que é apurar o

investimento inicial necessário para a abertura de uma clínica/consultório odontológico no município de Vera Cruz/RS e verificar a viabilidade econômica e financeira deste negócio.

De acordo com Raupp e Beuren (2006), as tipologias de delineamento de pesquisas, mais aplicáveis a área da contabilidade, são agrupadas em três categorias: quanto aos objetivos, quanto aos procedimentos e quanto à abordagem do problema.

Segundo os autores, em relação aos objetivos a pesquisa pode ser exploratória, descritiva ou explicativa. Quanto aos procedimentos, que dizem respeito a maneira pela qual será conduzido o estudo, pode se enquadrar em um estudo de caso, levantamento, pesquisa bibliográfica, documental, participante ou experimental. Por fim, quanto à abordagem do problema a pesquisa pode ser de caráter qualitativo ou quantitativo.

Partindo desse pressuposto, tem-se que o presente estudo se classifica como uma pesquisa descritiva, sendo o levantamento de dados efetuado por meio de pesquisa documental com abordagem qualitativa do problema.

A classificação em descritiva, de acordo com Trivínõs (1987, apud RAUPP; BEUREN, 2006, p. 81), exige do pesquisador

uma delimitação precisa de técnicas, métodos, modelos e teorias que orientarão a coleta e interpretação dos dados, cujo objetivo é conferir validade científica à pesquisa. A população e a amostra também devem ser delimitadas, assim como os objetivos, os termos, as variáveis, as hipóteses e as questões de pesquisa.

Igualmente, a pesquisa descritiva preocupa-se em observar os fatos ocorridos, registrando e analisando os mesmos, para então classificá-los e interpretá-los, sem que o pesquisador interfira (ANDRADE, 2002, apud RAUPP; BEUREN, 2006).

Em relação à pesquisa documental, a mesma se vale de materiais que ainda não receberam algum tipo de análise, que é o caso de documentos oficiais (SILVA, 2006). No presente estudo, essa pesquisa será desenvolvida com base em Leis, como a Legislação do Imposto de Renda e a Constituição Federal. Ademais, foi realizada uma pesquisa de mercado, tanto com profissionais da área, através de entrevistas informais, como em plataformas virtuais, onde foram levantados os valores normalmente praticados em relação ao investimento inicial necessário, receitas, despesas, custos e demais informações acerca do negócio.

Por fim, a abordagem qualitativa que foi utilizada no estudo, é aquela caracterizada pela descrição da complexidade de determinado problema e a interação

de determinadas variáveis, sendo que, na maioria dos casos, os estudos qualitativos apresentam-se em forma descritiva e não utilizam tratamentos estatísticos, como ocorre na pesquisa quantitativa. Contudo, os dados qualitativos podem complementar os dados quantitativos, ou vice e versa (DIEHL; TATIM, 2004).

Nesse sentido, as informações levantadas através da coleta de dados, foram tabuladas em planilhas do *Excel*, para sua posterior aplicação nas fórmulas dos métodos de avaliação de investimentos apresentados no referencial teórico. Após, foi possível analisar os resultados encontrados e concluir se o projeto é viável ou não.

Na sequência apresenta-se os demais elementos do estudo, na seguinte ordem: referencial teórico, descrição dos dados e análise dos resultados, conclusão, referências e por fim, os APENDICES e ANEXOS.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

No presente capítulo apresenta-se o referencial teórico acerca do tema de estudo, onde são abordados aspectos relevantes sobre o empreendedorismo, o estudo da viabilidade econômica e financeira e os regimes de tributação, com base em diversos autores.

Ademais, são explanadas questões sobre o planejamento financeiro e os conceitos de receitas, despesas e custos, além da margem de contribuição e o ponto de equilíbrio. Por fim, o capítulo ainda faz referência aos seguintes assuntos: orçamento, avaliação de investimentos, fluxo de caixa, Taxa Mínima de Atratividade – TMA, Valor Presente Líquido – VPL, Taxa Interna de Retorno – TIR e Prazo de Retorno de Investimento Inicial – *Payback*.

2.1 Empreendedorismo

O empreendedorismo é uma importante ferramenta que compõe a formação da riqueza do país, principalmente nos dias atuais, em que o Brasil passa por graves problemas sócio-econômicos (DEGEN, 2005).

Desse modo, segundo Dornelas (2014), o termo empreendedorismo pode ser definido como o envolvimento de pessoas e processos que transformam ideias em oportunidades. Outrossim, para Baggio e Baggio (2014) o empreendedorismo pode ser entendido como a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação, consistindo no prazer de realizar qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos.

Contudo, para que ocorra o processo de empreendedorismo é necessário ter a figura do empreendedor. Nesse sentido, Julien (2010, p. 109) afirma que:

Os empreendedores são seres paradoxais. Eles buscam a independência, esperando assim tomar nas mãos o próprio destino frente à sociedade, mas necessitam sistematicamente do meio no qual agem para terem ideias, recursos para o desenvolvimento de organizações e novas informações para prosseguir com os projetos.

Bernardi (2017) aponta algumas características da personalidade empreendedora, como senso de oportunidade, dominância, autoconfiança, otimismo, persistência, criatividade, liderança carismática, habilidade de relacionamento e resistência a frustrações. Em consonância, Razzolini (2012) diz que, os empreendedores de sucesso devem ter certas habilidades gerenciais, como

formação, atualização e informação, habilidades comportamentais, como empatia, inteligência emocional, generosidade, princípios sólidos e ética, além de habilidade críticas, morais e intelectuais.

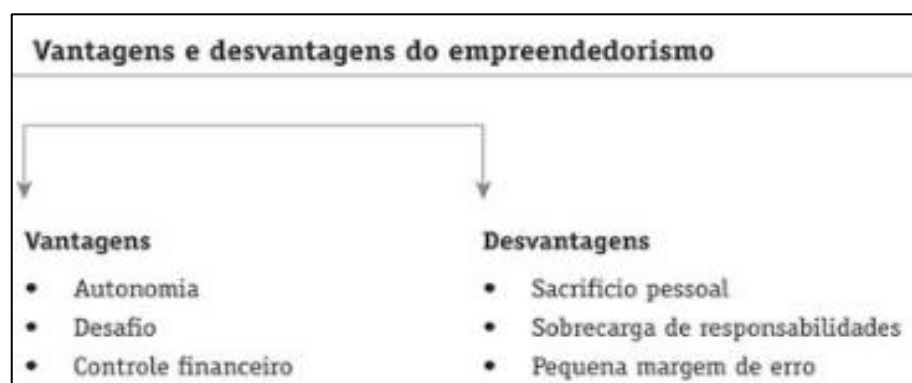
As razões para empreender são inúmeras, sendo que as que mais se destacam de acordo com Chiavenato (2012), são:

- o forte desejo de ser seu próprio patrão, de ter independência e não receber ordens de outros;
- a oportunidade de trabalhar naquilo que realmente gosta;
- o sentimento de que pode desenvolver a sua própria iniciativa sem o aval de um superior;
- o desejo pessoal de reconhecimento e de prestígio profissional;
- a oportunidade de ganhar mais dinheiro;
- a descoberta de uma oportunidade que outros ignoraram ou subestimaram; e
- o desafio de aplicar recursos próprios e competências pessoais em um ambiente desconhecido.

Degen (2005), relata que a imagem social, a disposição de assumir riscos e a falta de capital social são os principais fatores inibidores do potencial empreendedor. No que diz respeito a imagem social, muitos pensam que, após terem atingido uma boa posição como empregados, as tarefas necessárias para iniciar um novo negócio vão prejudicar a sua imagem social, isso por que, no início, o empreendedor precisa estar disposto a desenvolver todas as atividades da empresa, desde o atendimento dos clientes até a limpeza do ambiente empresarial.

Por fim, existem inúmeras vantagens e algumas desvantagens de ser empreendedor. A Figura 1, resume os principais pontos a serem considerados.

Figura 01- Vantagens e desvantagens do empreendedorismo



Fonte: Maximiano (2006).

Logo, por mais que um processo empreendedor de sucesso traga consigo vários benefícios, deve-se estudar e analisar muito antes de constituir um negócio, pois o empreendedorismo é uma das carreiras mais difíceis de se seguir (MAXIMIANO, 2006).

2.2 Estudo da viabilidade econômica e financeira

Após a decisão de empreender, é necessário realizar um estudo da viabilidade econômica e financeira do negócio escolhido. Em consonância com Gehbauer (2002, apud BREGOLIN, 2014, p. 20):

O estudo de viabilidade do empreendimento é a comparação entre a estimativa de custo do mesmo e os rendimentos que se espera obter por meio de sua comercialização. Ele compreende todo o planejamento técnico básico necessário, desde a ideia inicial, até a elaboração do anteprojeto.

É importante destacar, que quando a decisão de investir é baseada apenas na análise comparativa da quantidade de recursos que entram e saem, resultando em um retorno lucrativo, trata-se de viabilidade econômica. Por outro lado, se o investimento não proporciona fluxo de caixa negativo, a decisão de investir será viável também no âmbito financeiro (SILVA, 2005 apud ROCHA; SOUZA; DALFIOR, 2016).

Portanto, pode-se concluir que para que haja viabilidade econômica financeira, é necessário que o fluxo de caixa seja positivo e que o retorno do capital investido proporcione ao investidor uma quantia que cubra as despesas e dê lucro ao mesmo tempo.

Partindo desse pressuposto, existem inúmeras variáveis que devem ser levadas em consideração quando se analisa a viabilidade, seja ela econômica ou financeira de um projeto. Entre essas variáveis encontra-se o público-alvo que se deseja atingir, o tipo de imóvel que se deseja construir, o local que o empreendimento será implantado, o tipo de construção, os impostos e o valor do investimento, por exemplo (ROCHA; SOUZA; DALFIOR, 2016).

Souza (2014), corrobora dizendo que, além das análises técnicas que devem ser realizadas, as quais serão abordadas posteriormente, outros fatores como a decisão política, a decisão estratégica e o interesse global da empresa, devem ser considerados no estudo da viabilidade econômica e financeira.

Contudo, para o estudo da viabilidade, é imprescindível que se tenha conhecimento, desde o princípio, a respeito de financiamentos e gastos com

instalação, equipamentos, funcionários, energia elétrica e compra de materiais, por exemplo, para que estas questões sejam aplicadas nos cálculos, para comprovar se o projeto é viável ou não (MEGLIORINI, 2012).

Sendo assim, a contabilidade exerce grande influência nesse processo. Sendo essa, uma das ciências mais antigas da qual se tem conhecimento. A sua expansão se deu séculos após a publicação do livro *Summa de arithmetica, geométrica, proportioni et proportionalia*, de Frei Paccioli, em 1494 na cidade de Veneza (CREPALDI, 2010).

Trata-se de uma ciência social que surgiu da necessidade de controlar o patrimônio, tanto nos aspectos qualitativos quanto quantitativos, das pessoas físicas, entidades e empresas (BARROS, 2003; CREPALDI, 2010).

Logo, tem-se como objeto de estudo da contabilidade, justamente, o patrimônio que, segundo Santos et al. (2003, p. 30) “é o conjunto de bens materiais e imateriais, direitos e obrigações avaliáveis em moeda e vinculados à entidade pela propriedade, posse ou controle, dos quais a mesma possa dispor no desenvolvimento de seus negócios”.

De acordo com Silva (2008), essa ciência social é responsável por registrar, verificar e analisar os fatos econômicos e financeiros decorrentes da situação patrimonial da pessoa física ou jurídica. Ela, ainda deve processar tais informações e gerar relatórios e demonstrações contábeis, que serão analisados pelos usuários internos e/ou externos que possuem interesse, para que se possa interpretar todas as entradas e saídas da empresa, como também os resultados auferidos no período.

Nesse sentido, a contabilidade tem como objetivo principal, fornecer informações úteis e consistentes que servirão de base para a tomada de decisões gerenciais (RIBEIRO, 2013).

Em conformidade com Crepaldi (2014), pode-se destacar ainda, como objetivo da contabilidade o planejamento, pois ela também fornece informações sobre condições de expansão, sobre a necessidade de reduzir custos e despesas e de buscar recursos junto a terceiros.

2.3 Regimes de tributação

A forma de atuação e a escolha pelo regime de tributação, é uma questão muito importante em todos os ramos de atividade, logo, não seria diferente para o ramo da

odontologia. Essas escolhas vão impactar diretamente no faturamento do negócio, pois são deduzidos deste os percentuais de contribuição social (CSLL), imposto de renda e demais tributos, o que varia de acordo com o regime tributário escolhido.

Dessa forma, o planejamento tributário faz-se essencial. Sendo este, caracterizado pelo estudo prévio dos efeitos jurídicos e econômicos, como também das alternativas menos onerosas para a empresa (FABRETTI, 2017).

Shingaki (2006), destaca que o planejamento tributário preventivo, que é aquele realizado antes do fato gerador do tributo, resulta em elisão fiscal, que é a economia tributária lícita. Outrossim, deve-se atentar a evasão fiscal, que é toda e qualquer ação ou omissão ilícita tendente a eliminar o cumprimento da obrigação tributária, sendo classificada como crime da sonegação fiscal.

Contudo, o profissional da odontologia, pode optar por constituir um espaço odontológico como pessoa física ou como pessoa jurídica, ou seja, individualmente ou com um ou mais sócios, respectivamente (CONSELHO REGIONAL DE ODONTOLOGIA, 2014).

Se optar por exercer a atividade como pessoa física abrindo um consultório, será um profissional liberal autônomo. De acordo com o artigo 4 da Lei nº 5.890 de 1973, o autônomo é aquele que exerce habitualmente e por conta própria, atividade profissional remunerada (BRASIL, 1973).

Para Lima e Rezende (2012), nessa forma de atuação, os principais tributos que devem ser apurados são:

- imposto de renda, que neste caso é calculado com base na tabela de progressão do imposto de renda das pessoas físicas (IRPF);
- ISS que varia de acordo com regras do município em que é desenvolvida a atividade, não podendo ser menor que 1%, nem maior que 5%; e
- Contribuição Previdenciária (INSS).

Para o recolhimento do IRPF deve-se fazer o preenchimento do carnê leão, sendo este uma forma de recolhimento mensal obrigatória do imposto de renda que incide sobre os rendimentos que a pessoa física recebe de outra pessoa física ou do exterior, pois são valores que não têm tributação na fonte pagadora (VIA AGILIZE, 2018).

A tabela de progressão mensal do IRPF, a qual foi feita referência acima, permite a dedução de certo valor do total apurado, sendo que esse valor varia de R\$ 142,80 até 869,36, conforme demonstrado na Tabela 1.

Tabela 01- Tabela progressiva

Base de cálculo (R\$)	Alíquota (%)	Parcela a deduzir do IRPF (R\$)
Até 1.903,98	-	-
De 1.903,99 até 2.826,65	7,5	142,80
De 2.826,66 até 3.751,05	15	354,80
De 3.751,06 até 4.664,68	22,5	636,13
Acima de 4.664,68	27,5	869,36

Fonte: Receita Federal (2018).

No que diz respeito ao INSS, a partir do mês de abril/2003 ele passou a ser de 20% sobre o salário base, limitado ao valor máximo de contribuição caso não preste serviços para empresa, de acordo com nexos o ANEXO A. Se os serviços forem prestados para empresas, essas por sua vez efetuarão retenção de 11% sobre o valor dos serviços prestados limitado ao valor máximo de contribuição.

Por outro lado, se o profissional da área odontológica optar por exercer a atividade juntamente com outros profissionais, ou seja, uma clínica, deverá constituir uma sociedade simples. Segundo o Conselho Regional de Odontologia (2014), a sociedade simples pode ser uma sociedade em nome coletivo, sociedade em comandita simples, sociedade limitada ou ainda, sociedade simples pura.

Contudo, o Código Tributário Nacional estabelece quatro modalidades diferentes de apuração e recolhimento dos principais tributos federais aplicáveis às pessoas jurídicas em geral. Essas modalidades são: simples nacional, lucro real, lucro presumido ou lucro arbitrado (BRASIL, 1996).

Segundo Shingaki (2006), o simples nacional é o regime de tributação que possibilita que as microempresas e empresas de pequeno porte optem pelo pagamento mensal unificado dos impostos e contribuições federais.

De acordo com o artigo 13 da Lei Complementar nº 123 de 2006, os impostos e contribuições arrecadas por meio do simples nacional são (BRASIL, 2006):

- I - Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica - IRPJ;
- II - Imposto sobre Produtos Industrializados - IPI, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;
- III - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL;
- IV - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social - COFINS, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;
- V - Contribuição para o PIS/Pasep, observado o disposto no inciso XII do § 1º deste artigo;

- VI - Contribuição Patronal Previdenciária - CPP para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica, de que trata o art. 22 da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991, exceto no caso da microempresa e da empresa de pequeno porte que se dedique às atividades de prestação de serviços referidas no § 5º-C do art. 18 desta Lei Complementar;
- VII - Imposto sobre Operações Relativas à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestações de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação - ICMS;
- VIII - Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza - ISS.

Para o cálculo do simples nacional, utilizam-se alíquotas que variam de acordo com a faixa de faturamento do período e a atividade desenvolvida. Essas alíquotas estão divididas em quatro tabelas que são chamadas de anexo I, II, III, IV e anexo V. De acordo com o ANEXO B, C, D, E e F, apresentados ao final do trabalho, o anexo I do simples nacional é para atividades de comércio, o anexo II para as indústrias e os anexos III, IV e V para serviços distintos. No caso da clínica odontológica, o anexo III é o que se enquadra, no qual as alíquotas variam de 6% até 33% (BRASIL, 2006).

Por conseguinte, as alíquotas estabelecidas em legislação própria, são aplicadas sobre a base de cálculo, que corresponde a receita bruta, ou seja, o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, excluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos (REZENDE; PEREIRA; ALENCAR, 2010).

O resultado desse cálculo resultará na alíquota efetiva que incidirá sobre o faturamento mensal para chegar-se ao simples nacional devido no mês. Este, por sua vez tem prazo para recolhimento, por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), até o dia 20 do mês subsequente (BRASIL, 2006).

Em suma, de acordo com a Lei Complementar nº 155, o cálculo da alíquota efetiva é representado pela fórmula:

$$AE = \frac{RBT12 \times ALÍQ-PD}{RBT12} \quad (1)$$

Outrossim, o lucro real é o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações previstas na legislação fiscal, sendo que esses ajustes são realizados extra contabilmente, em um livro específico denominado Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR) (BRASIL, 2018).

De acordo com o artigo 257 do Regulamento do Imposto de Renda e Proventos de Qualquer Natureza de 2018, estão obrigadas a apuração do IRPJ e CSLL por esse regime de tributação, as pessoas jurídicas que (BRASIL, 2018):

I - cuja receita total no ano-calendário anterior seja superior ao limite de R\$ 78.000.000,00 (setenta e oito milhões de reais) ou proporcional ao número de meses do período, quando inferior a doze meses (Lei nº 9.718, de 1998, art. 14, caput, inciso I);

II - cujas atividades sejam de bancos comerciais, bancos de investimentos, bancos de desenvolvimento, agências de fomento, caixas econômicas, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedades de crédito imobiliário, sociedades corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio, sociedades de crédito ao microempreendedor e à empresa de pequeno porte, distribuidoras de títulos e valores mobiliários, empresas de arrendamento mercantil, cooperativas de crédito, empresas de seguros privados e de capitalização e entidades abertas de previdência complementar (Lei nº 9.718, de 1998, art. 14, caput, inciso II; Lei nº 10.194, de 2001, art. 1º, **caput**, inciso I; Lei Complementar nº 109, de 2001, art. 4º; e Lei nº 12.715, de 2012, art. 70);

III - que tiverem lucros, rendimentos ou ganhos de capital oriundos do exterior (Lei nº 9.718, de 1998, art. 14, caput, inciso III);

IV - que, autorizadas pela legislação tributária, usufruam de benefícios fiscais relativos à isenção ou à redução do imposto sobre a renda (Lei nº 9.718, de 1998, art. 14, caput, inciso IV);

V - que, no decorrer do ano-calendário, tenham efetuado pagamento mensal pelo regime de estimativa, na forma estabelecida no art. 219 (Lei nº 9.718, de 1998, art. 14, caput, inciso V);

VI - que explorem as atividades de prestação cumulativa e contínua de serviços de assessoria creditícia, mercadológica, gestão de crédito, seleção e riscos, administração de contas a pagar e a receber, compras de direitos creditórios resultante de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (*factoring*) (Lei nº 9.718, de 1998, art. 14, caput, inciso VI);

VII - que explorem as atividades de securitização de créditos imobiliários, financeiros e do agronegócio (Lei nº 9.718, de 1998, art. 14, caput, inciso VII);

VIII - que tenham sido constituídas como sociedades de propósito específico, formadas por microempresas e empresas de pequeno porte, observado o disposto no art. 56 da Lei Complementar nº 123, de 2006 (Lei Complementar nº 123, de 2006, art. 56, § 2º, inciso IV); e

IX - que emitam ações nos termos estabelecidos no art. 16 da nº Lei 13.043, de 2014 (Lei nº 13.043, de 2014, art. 16, § 2º).

O lucro real pode ser apurado trimestralmente ou anualmente. Se a escolha for pela apuração trimestral, ela deve ser feita partindo-se do resultado contábil, de cada trimestre. No lucro real trimestral, a empresa fica obrigada a levantar balanço ou balancete trimestral, nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro do ano-calendário (OLIVEIRA et al., 2006).

Em contrapartida, se a escolha for pela apuração anual o IRPJ e a CSLL serão recolhidos mensalmente através de estimativa, porém, no final do exercício deve ser feito um balanço para apuração do resultado e a confrontação com o que foi pago. Essa confrontação é feita justamente por que o recolhimento efetuado durante o ano não foi baseado no resultado real da empresa e sim em estimativa. Logo, caso a empresa perceba que esteja pagando a maior, os recolhimentos podem ser suspensos ou reduzidos, mas para isso é necessário levantamento de balanço ou balancete periódico que comprove essa situação (CREPALDI et al, 2017).

De acordo com Oliveira et al. (2006), para o cálculo do IRPJ com base no lucro real, seja ele trimestral ou anual, deve-se aplicar a alíquota de 15% sobre a totalidade da base de cálculo. Outrossim, deve-se aplicar a alíquota de 10% para calcular o adicional de IRPJ sobre a parcela que exceder o limite de R\$ 60.000,00 trimestral ou R\$ 20.000,00 mensal. Já para o cálculo da CSLL aplica-se o percentual de 9% sobre o lucro real.

Por fim, em relação as compensações que podem ser realizadas na apuração do lucro real, as empresas podem utilizar prejuízos fiscais para compensar ganhos futuros, desde que seja respeitado o limite máximo de 30% do lucro líquido ajustado pelas adições e exclusões previstas na legislação tributária, conforme o citado anteriormente.

No que se refere ao valor do PIS e Cofins devidos no mês, no regime de apuração com base no lucro real, este é determinado através do regime não cumulativo, que dá direito a créditos e débitos. Sobre estes aplicam-se os percentuais de 1,65% para o PIS e 7,6% para o Cofins. Ademais, as receitas financeiras são débitos que devem ser calculados separadamente, com a aplicação de 0,65% para o PIS e 4,00% para o Cofins (OLIVEIRA et al., 2006).

O lucro presumido é uma forma simplificada de tributação das pessoas jurídicas que não estejam obrigadas a apuração pelo lucro real. Nele, o lucro é estimado pela aplicação de um percentual sobre a receita bruta obtido no período. Conforme o ANEXO G e o ANEXO H, os percentuais são conhecidos como alíquotas de presunção e são estabelecidos em legislação, variando para o IRPJ e para a CSLL de acordo com o porte e a atividade que a empresa desenvolve (REZENDE; PEREIRA; ALENCAR, 2010).

No que diz respeito a clínica odontológica, para o cálculo IRPJ e CSLL pelo lucro presumido ela deve utilizar as alíquotas de presunção de 32% em ambos os casos.

Ainda, de acordo com Shingaki (2006), sobre o lucro estimado, soma-se ainda outras receitas que não estão relacionadas ao objeto social da empresa, como ganhos na alienação de bens e direitos e rendimentos em aplicações financeiras. Por fim, chega-se a base de cálculo do lucro presumido, no qual incidem as mesmas alíquotas de IRPJ e CSLL aplicadas no lucro real.

Pinto (2003) esclarece que, as pessoas jurídicas tributadas pelo lucro presumido deverão pagar o IRPJ apurados trimestralmente, nos períodos encerrados em 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro.

Os pagamentos do IRPJ e CSLL deverão ser feitos mediante a utilização do Documento de Arrecadação de Receitas Federais (DARF), cada um com seu código específico, em quota única até o último dia útil do mês subsequente ao do encerramento do trimestre de apuração (CREPALDI et al. 2017).

Outrossim, no regime de tributação com base no lucro presumido, o PIS e Cofins são calculados através do regime cumulativo, onde são levantadas receitas e exclusões permitidas pela legislação. Após esse levantamento, encontra-se a base de cálculo diminuindo do total das receitas o total das exclusões e, então, aplica-se o percentual de 0,65% para o PIS e 3,00% para o Cofins (OLIVEIRA et al., 2006).

Por fim, de acordo com Reis, Gallo e Pereira (2010, p. 73), o lucro arbitrado corresponde ao regime de tributação em que “o Fisco determina o lucro da empresa através de índices de arbitramento juntamente com os de presunção do lucro, aplicados no lucro presumido, quando a receita bruta é conhecida”.

De acordo com o artigo 603 do Regulamento do Imposto de Renda e Proventos de Qualquer Natureza de 2018, existem as seguintes hipóteses para o arbitramento do lucro (BRASIL, 2018):

- I - o contribuinte, obrigado à tributação com base no lucro real, não mantiver escrituração na forma das leis comerciais e fiscais ou deixar de elaborar as demonstrações financeiras exigidas pela legislação fiscal;
- II - o contribuinte não escriturar ou deixar de apresentar à autoridade tributária os livros ou os registros auxiliares de que trata o § 2º do art. 8º do Decreto-Lei nº 1.598, de 1977 ;
- III - a escrituração a que o contribuinte estiver obrigado revelar evidentes indícios de fraudes ou contiver vícios, erros ou deficiências que a tornem imprestável para:
 - a) identificar a efetiva movimentação financeira, inclusive bancária; ou
 - b) determinar o lucro real;
- IV - o contribuinte deixar de apresentar à autoridade tributária os livros e os documentos da escrituração comercial e fiscal, ou o livro-caixa, na hipótese prevista no parágrafo único do art. 600 ;
- V - o contribuinte optar indevidamente pela tributação com base no lucro presumido;
- VI - o comissário ou o representante da pessoa jurídica estrangeira deixar de escriturar e apurar o lucro da sua atividade separadamente do lucro do comitente residente ou domiciliado no exterior, observado o disposto no art. 468 ; e
- VII - o contribuinte não mantiver, em boa ordem e de acordo com as normas contábeis recomendadas, livro-razão ou fichas utilizados para resumir e totalizar, por conta ou subconta, os lançamentos efetuados no livro diário.

Quando a receita bruta é conhecida, o lucro arbitrado será determinado por meio da aplicação dos percentuais de 8%, 1,6%, 16% ou 32%, dependendo da atividade desenvolvida, acrescidos de 20% (FABRETTI, 2017).

Em contrapartida, de acordo com o artigo 608 do Regulamento do Imposto de Renda e Proventos de Qualquer Natureza de 2018, se a receita bruta não for conhecida, o lucro arbitrado será determinado por meio de procedimento de ofício, com a utilização de uma das seguintes alternativas de cálculo (BRASIL,2018):

- I - um inteiro e cinco décimos do lucro real referente ao último período em que a pessoa jurídica manteve escrituração de acordo com as leis comerciais e fiscais;
- II - quatro centésimos da soma dos valores do ativo circulante, realizável a longo prazo, investimento, imobilizado e intangível, existentes no último balanço patrimonial conhecido;
- III - sete centésimos do valor do capital, inclusive a sua correção monetária contabilizada como reserva de capital, constante do último balanço patrimonial conhecido ou registrado nos atos de constituição ou alteração da sociedade;
- IV - cinco centésimos do valor do patrimônio líquido constante do último balanço patrimonial conhecido;
- V - quatro décimos do valor das compras de mercadorias efetuadas no mês;
- VI - quatro décimos da soma, em cada mês, dos valores da folha de pagamento dos empregados e das compras de matérias-primas, produtos intermediários e materiais de embalagem;
- VII - oito décimos da soma dos valores devidos no mês a empregados; ou
- VIII - nove décimos do valor mensal do aluguel devido.

Por fim, segundo Lima e Rezende (2012), assim como os profissionais autônomos, os cirurgiões dentistas que optarem por constituir uma sociedade, deverão pagar ainda um percentual de ISS e outro de INSS, que seguem as mesmas regras já apresentadas anteriormente, nos regimes de tributação com base no lucro real e no lucro presumido.

Contudo, no que diz respeito as contribuições previdenciárias, a empresa pode ter ainda outras contribuições de terceiros, das quais destacam-se:

- salário educação- 2,5%;
- INCRA- 0,2%;
- SESC- 1,5%;
- SENAC- 1,0%;
- SEBRAE- 0,6%;
- SESI -1,5%;
- SENAI- 1,0%;
- SENAT- 1,0%; e
- SENAR — 0,1%.

Tendo em vista os aspectos abordados, tem-se que a escolha pela forma de atuação e, conseqüentemente pelo regime de tributação, é um fator determinante para os valores de IRPJ, CSLL e demais tributos que o profissional deve pagar. Logo, essas escolhas devem ser acompanhadas de um bom planejamento estratégico, tributário e financeiro.

2.4 Planejamento financeiro

No processo de elaboração de um novo negócio ou de um investimento, o planejamento financeiro é fundamental, pois ele será responsável por estudar a decisão de investir ou não, de financiar tal financiamento e de distribuir dividendos a partir do lucro obtido (PADOVEZE, 2005).

Ainda nesse sentido, Gitman (2004, p. 92) ressalta que o planejamento financeiro

é um aspecto importante das atividades da empresa porque oferece orientação para a direção, a coordenação e o controle das providências tomadas pela organização para que atinja seus objetivos. Dois elementos essenciais do processo de planejamento financeiro são o planejamento de caixa e o planejamento de resultados. O primeiro envolve a elaboração do orçamento de caixa. O segundo exige a elaboração de demonstrações projetadas.

De acordo com Lemes, Rigo e Cherobim (2010, apud FANTI et al., 2015) a administração financeira pode ser considerada como a arte e a ciência de administrar recursos financeiros para maximizar a riqueza dos acionistas através de uma integração estratégica de investimento e de financiamento.

Logo, para a elaboração do plano financeiro, faz-se necessária a compreensão de alguns conceitos básicos, os quais serão apresentados a seguir.

2.4.1 Receitas, despesas e custos

Em consonância com Niyama (2011), o estudo das receitas e despesas, como também dos custos, é importante pelo fato do usuário da informação contábil dedicar uma atenção especial ao lucro líquido da empresa no período, sendo que este é obtido por meio da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

Nesse sentido, a NBC TG Estrutura Conceitual, define as receitas como aumentos nos benefícios econômicos durante o período contábil, sendo que esses aumentos podem se dar pela entrada de recursos, aumento de ativos ou diminuição

de passivos que resultem em aumento do patrimônio e que não sejam provenientes de aporte dos proprietários da empresa. Em outras palavras, as receitas sempre vão aumentar o ativo da empresa, contudo nem todo aumento de ativo é receita (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2011).

Marion (1998) diz que a receita corresponde, na maioria das vezes, a venda de mercadorias e produtos ou a prestação de serviços. Contudo, as receitas também abrangem os ganhos, como os resultantes da venda de ativo imobilizado, por exemplo (NIYAMA, 2011).

Outrossim, para tratar de despesas e custos é importante, primeiramente, conceituar a palavra gasto.

Segundo Martins (2010) a compra de um produto ou serviço qualquer, que gera desembolso/sacrifício financeiro para a organização é denominado de gasto. Logo, os gastos são recursos que a empresa desprende para várias finalidades, sendo que eles podem ser tanto custos (gerar produtos ou serviços), como despesas (gerar receita) ou investimentos (gerar resultados futuros).

Passarelli (2005, p. 31) reforça dizendo que:

Chamamos de gastos os valores monetários de todos os desembolsos e compromissos assumidos pela empresa no desempenho das suas operações de produção de bens e serviços, de apoio a essas operações (inclusive de engenharia do produto), de venda ou de pós-venda.

Com isso, é possível afirmar que o gasto realizado pode ser para uso, troca, transformação ou consumo, independentemente da sua destinação dentro da empresa.

No que se refere ao conceito de despesas, a NBC TG Estrutura Conceitual, caracteriza estas como sendo

decréscimos nos benefícios econômicos durante o período contábil, sob a forma da saída de recursos ou da redução de ativos ou assunção de passivos, que resultam em decréscimo do patrimônio líquido, e que não estejam relacionados com distribuições aos detentores dos instrumentos patrimoniais (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2011, p. 23).

São exemplos de despesas conforme Martins (2010), a comissão dos vendedores, a depreciação de computadores da área administrativa e o pagamento de honorários da administração.

Em contrapartida, tem-se que os custos são os gastos com a obtenção de bens e serviços aplicados na produção de outros bens e serviços. Em outras palavras, são todos os gastos relativos à atividade de produção. São exemplos de custo o gasto com energia elétrica, mão-de-obra, materiais, manutenção da fábrica, depreciação de máquinas utilizadas no processo produtivo, entre outros (RIBEIRO, 1999).

Para Souza (2011), os custos podem ainda ser segregados, permitindo aos gestores analisar as variações sofridas por estes ao longo de um período, bem como projetar cenários de produção, para que seja possível tomar a melhor decisão baseada nas informações geradas por esta ferramenta.

Logo, os custos podem ser classificados de acordo com o volume de produção do período ou quanto a sua alocação ao produto. No que diz respeito ao volume, os custos podem ser fixos ou variáveis, já quanto a alocação, podem ser diretos ou indiretos.

Martins e Rocha (2010) explicam que os custos fixos são classificados como sendo aqueles que independem do volume de produção da empresa, ou seja, qualquer que seja a quantidade produzida, esses custos não se alteram.

Aluguel da fábrica, depreciação de máquinas, salários e encargos da supervisão da fábrica etc., são exemplos clássicos de custos fixos (RIBEIRO, 1999).

Os custos variáveis, por sua vez, são aqueles que variam proporcionalmente ao nível de produção ou de atividade da empresa. O melhor exemplo deste tipo de custo refere-se às matérias-primas. Nesse caso, quanto mais se produz, mais material é utilizado e, portanto, maior é o valor gasto (MARTINS, 2010).

Ademais, segundo Ribeiro (1999) existem ainda os custos semifixos e semivariáveis. Os custos semifixos são custos fixos que possuem uma parcela variável, como é o caso da energia elétrica. Já os custos semivariáveis são custos variáveis que possuem uma parcela fixa.

No que se refere a alocação ou a relação aos produtos, Lima (2014) afirma que, os custos diretos são aqueles em que sua relação ao objeto de custeio é facilmente identificável. Estes não necessitam nenhum processo de rateio para determinar o valor a ser alocado ao produto ou serviço.

São exemplos de custos diretos, de acordo com Ribeiro (1999, p. 28), “os gastos com materiais, mão-de-obra e gastos gerais de fabricação aplicados diretamente no produto”.

Por outro lado, os custos indiretos referem-se aqueles que precisam passar por um processo de rateio para que possam ter seus valores alocados ao produto. A identificação desse tipo de custo em relação ao produto é mais complexa, isso porque

os referidos gastos são utilizados na fabricação de vários produtos ao mesmo tempo (LIMA, 2014).

2.4.2 Margem de contribuição

A margem de contribuição é um conceito abordado no método de custeio variável, que é aquele que propõe que somente os custos e despesas variáveis sejam apropriados aos produtos, enquanto as despesas e os custos fixos seriam, por consequência, diretamente debitados contra o lucro do período.

Para Perez Jr., Oliveira e Costa (2011), a análise da margem de contribuição auxilia de forma extremamente importante na tomada de decisões gerenciais. Seu conceito pode ser entendido como sendo a parcela do preço de venda que ultrapassa os custos e despesas variáveis e que, além disso, contribuirá para a absorção dos custos fixos e para a formação de lucro.

Segundo Ferreira (2008, p. 170), por meio da margem de contribuição

é possível analisar a viabilidade de produção de um produto. Se esse índice for positivo, a produção daquele item é viável, caso seja nulo ou negativo, não traz benefícios à empresa.

Bornia (2010), explica que a margem de contribuição é o montante da receita diminuído dos custos e despesas variáveis. Outrossim, nesse contexto, há ainda a margem de contribuição unitária, que corresponde ao preço de venda menos os custos e despesas variáveis unitários do produto.

Ademais, o conceito de razão de contribuição diz respeito a margem de contribuição dividida pela receita, ou a margem de contribuição unitária dividida pelo preço de venda. Ela representa igualmente a parte das vendas que cobrirá os custos fixos e originará o lucro, porém em termos percentuais.

O conceito de margem de contribuição é normalmente utilizado para a análise de uma empresa monoprodutora. Contudo, é possível que seja aplicado para observar o comportamento de vários produtos simultaneamente, através da análise margem de contribuição *mix* (MC *Mix*). Esta torna possível identificar os produtos que mais contribuem e os que menos contribuem para a liquidação dos custos fixos do período. Assim, é possível estabelecer um *mix* de produtos com o melhor desempenho (POZZEBON; FONTOURA, 2016).

De acordo com Ferreira (2008), uma análise importante que pode ser feita a partir da margem de contribuição e que se aplica a qualquer sistema de custeio, não

somente ao sistema de custeio variável, é a análise do ponto de equilíbrio, conforme veremos a seguir.

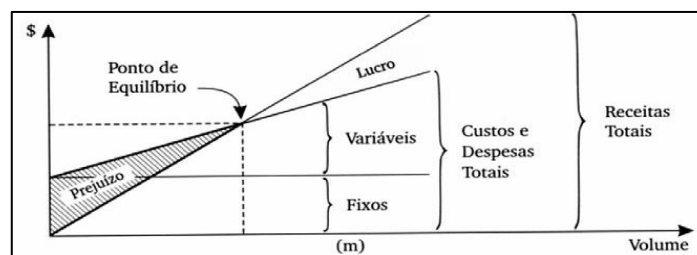
2.4.3 Ponto de equilíbrio

Após a obtenção da margem de contribuição, pode-se chegar ao ponto de equilíbrio, em inglês *break-even-point*. Este evidencia, em termos quantitativos, o volume que a empresa necessita produzir e comercializar para que consiga pagar todos os custos e despesas – fixos e variáveis. Sendo assim, no momento em que houver volumes adicionais de produção e comercialização, a empresa passa a obter lucro (PADOVEZE, 2010).

Em conformidade, Ferreira (2008, p. 171) afirma que “o ponto de equilíbrio é o ponto no qual a empresa não apresenta nem lucro nem prejuízo em suas operações”.

A Figura 2, ilustra em um gráfico o Ponto de Equilíbrio.

Figura 02- Ponto de Equilíbrio



Fonte: Martins (2010).

A partir da Figura 2 percebe-se de forma mais clara o que os autores supracitados conceituam como sendo o ponto de equilíbrio. Logo, quando os custos e despesas, tanto fixos como variáveis, são maiores que as receitas auferidas, tem-se um prejuízo. Já quando ocorre o contrário, ou seja, quando os custos e despesas são menores que as receitas, percebe-se um lucro no período. O ponto de equilíbrio é justamente, o momento em que os custos e as despesas se igualam ao total de receitas.

Fontoura (2013, p. 69) afirma que a análise do ponto de equilíbrio “é um instrumento precioso para a gerência visualizar a situação econômica global das operações e tirar proveito das relações entre as variáveis custo/volume/lucro, nas suas mais variadas situações”.

Dessa forma, a análise através do ponto de equilíbrio pode ser realizada através de três equações, as quais permitem estudar e projetar inúmeros cenários.

Tais equações, de acordo com Bornia (2010) se dão por meio das definições do ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro.

No ponto de equilíbrio contábil são levados em consideração todos os custos e despesas contábeis relacionados com o funcionamento da empresa, apresentando o nível de vendas necessário para igualar o faturamento a todos os custos contábeis. Seu resultado dá-se pela divisão dos custos fixos pela margem de contribuição unitária.

Já para o ponto de equilíbrio econômico, são também imputados nos custos e despesas fixos considerados todos os custos de oportunidade referentes ao capital próprio, ao possível aluguel de edificações e outros do gênero. Ele apresenta o nível de vendas necessário para cobrir todos os custos operacionais e avaliar a lucratividade associada a vários níveis de vendas. Obtém-se o ponto de equilíbrio econômico através da divisão dos custos fixos somados ao lucro desejado pela margem de contribuição unitária.

Por fim, no ponto de equilíbrio financeiro os custos considerados são apenas os custos desembolsados, que realmente sobrecarregam financeiramente a empresa, informando o quanto a empresa terá de vender para não ficar sem dinheiro para cobrir suas necessidades de desembolso. Assim, os custos fixos não desembolsáveis como, por exemplo, a depreciação, são excluídos do cálculo. Sendo assim, o ponto de equilíbrio financeiro é igual a divisão dos custos fixos diminuídos das depreciações e acrescido das dívidas do período pela margem de contribuição unitária.

Em resumo, as fórmulas de cálculo dos pontos de equilíbrio, estão detalhadas no Quadro 1.

Quadro 01- Fórmulas dos PE

Ponto de Equilíbrio Contábil	$\frac{\text{Custos Fixos}}{\text{Margem de Contribuição (R\%)}}$
Ponto de Equilíbrio Econômico	$\frac{\text{Custos Fixos} + \text{Lucro Desejado}}{\text{Margem de Contribuição (R\%)}}$
Ponto de Equilíbrio Financeiro	$\frac{\text{Custos Fixos} - \text{Depreciações} + \text{Dívidas do Período}}{\text{Margem de Contribuição (R\%)}}$

Fonte: Bornia (2010).

Contudo, da mesma forma que a margem de contribuição, o ponto de equilíbrio é normalmente utilizado para a análise de um único produto. Contudo, também existe a possibilidade de sua aplicação para observar o comportamento de vários produtos simultaneamente, através da análise do ponto de equilíbrio por produto (PEPP).

Portanto, caso uma empresa opere com diferentes produtos, a melhor forma de expressar seu ponto de equilíbrio seria pela divisão dos custos fixos por uma MC *Mix*. Para obtermos essa margem, Bueno Neto (2010) explica que basta multiplicarmos os volumes individuais de cada produto pelo resultado da divisão acima mencionada. O PEPP irá representar o volume mínimo que a empresa em questão necessita produzir e comercializar de cada produto para que não arque em prejuízo ou gere lucro.

2.5 Orçamento

O orçamento é uma ferramenta de planejamento, mas também serve como ferramenta de controle, pois ele fixa o valor que pode ser gasto dentro de cada categoria. Sem um orçamento, não se tem como saber quanto e onde o dinheiro está sendo gasto, podendo conduzir as empresas à dívidas e dificuldades financeiras (ATKINSON et al.,2011).

Padoveze (2010, p. 517), traz que “o orçamento é ferramenta de controle por excelência de todo o processo operacional da empresa, pois ele envolve todos os setores da companhia”. Já Anthony e Govindarajan (2001), afirmam que o orçamento é um importante instrumento de curto prazo, que cobre, geralmente, o período de um ano, incluindo as receitas e despesas para esse ano.

Contudo, Silva (2008, p. 65) resume o conceito de orçamento dizendo que:

Pode-se definir o orçamento como o procedimento de processar todas as informações inseridas no sistema de informação da contabilidade de hoje, considerando-o como base para a previsão de dados para o próximo período, levando em conta a melhor visão que a empresa tem no instante da sua elaboração.

É importante destacar, que o orçamento tem alguns objetivos gerais, como ser um sistema de autorização, um mecanismo para projeções e planejamento, um canal de comunicação e coordenação e um instrumento de motivação, avaliação e controle. Além disso, por fazer parte das ferramentas da qual a contabilidade faz uso, o orçamento também contribui para a tomada de decisão, a partir das suas informações geradas (PADOVEZE, 2005).

De acordo com Frezatti (2009), o orçamento é uma sequência do planejamento estratégico, sendo uma variação quantitativa deste. Isso se dá, pelo fato de, no planejamento estratégico, serem definidas as metas, objetivos de longo prazo e

estratégias para o seu atingimento. Nesse sentido, o orçamento é uma das estratégias, que também engloba objetivos e metas, porém de curto prazo, conforme dito anteriormente (DIEHL, 2004).

A partir disso, tem-se que os objetivos do plano orçamentário devem estar em sinergia com os objetivos da empresa. Concomitantemente, todas as pessoas envolvidas no processo orçamentário devem ser ouvidas, para que dessa maneira haja uma gestão participativa e o comprometimento de todos (SILVA, 2008).

Lunkes (2008), traz que há uma estrutura básica do orçamento, sendo esta formada pelas avaliações financeiras dos orçamentos realizados para cada unidade da empresa, abrangendo o impacto das decisões financeiras e operacionais. Dessa forma, o orçamento se divide em operacional e financeiro. O primeiro é formado pelos orçamentos dos processos organizacionais, tais como vendas, fabricação, estoques, entre outros. O segundo engloba o orçamento de capital, de caixa, do balanço patrimonial e demonstração do exercício projetado.

Outrossim, o plano orçamentário deve obedecer algumas etapas para o seu pleno êxito, segundo Padoveze e Taranto (2009). As principais etapas para esses autores são:

- estabelecer a missão e os objetivos corporativos;
- estruturar as premissas ambientais e, a partir delas, determinar o fator limitante, que normalmente são as vendas;
- elaborar o orçamento com base no fator limitante;
- elaborar outros orçamentos;
- sintetizar todos os orçamentos para produzir o orçamento mestre;
- analisar o orçamento mestre para ver se ele está de acordo com os objetivos da empresa;
- monitorar os resultados reais considerando os resultados orçados; e
- tomar ações corretivas, se necessário.

Por fim, não existe uma única maneira de elaborar um orçamento, deve-se escolher um modelo que se adapta as necessidades da empresa. Assim, ao longo do tempo, foram desenvolvidos diversos modelos orçamentários para acompanhar as tendências da prática de gestão, sendo cada um com suas características, vantagens e desvantagens. Logo, no Quadro 2, estão alguns dos modelos que podem ser utilizados.

Quadro 02- Modelos para elaboração do orçamento

Modelo	Descrição
Estático ou Perpétuo (NASCIMENTO e REGINATO, 2009)	Projeção das expectativas de receitas, custos, despesas, investimentos e demais componentes. Manutenção pelo período originalmente orçado. Contém as metas associadas ao planejamento estratégico da empresa. Estimula a gerência a buscar essas metas e trabalhar na melhoria.
Flexível (HORNGREN, FOSTER e DATAR, 1997)	É um conjunto de metas em que é possível a realização de ajustes conforme o nível de atividades ou receitas e medidas de custos reais.
Contínuo ou Rolling (LUNKES, 2003)	Atualização contínua do orçamento operacional. Acrescenta no fim de cada ciclo um novo período, sendo este variável.
Ajustado (Forecast) (PADOVEZE e TARANTO, 2009)	Mais flexível, pois permite ajustes no orçamento original conforme ocorram mudanças significativas nos rumos das operações ou da gestão (visão interna) ou do mercado (visão externa).
Orçamento Base Zero (NASCIMENTO E REGINATO, 2009)	Na etapa de planejamento do orçamento, toma-se como ponto de partida um saldo zero e para qualquer valor incluído há necessidade de justificativas. Descarta orçamentos históricos.
Orçamento por Atividades (LUNKES, 2009)	Focaliza as atividades e os recursos para atingir as metas estabelecidas. É baseado nos conceitos fundamentais do método de custeio ABC.

Fonte: Ferreira e Diehl (2012).

Contudo, apesar do orçamento apresentar várias vantagens, também existem algumas limitações a seu respeito. Dentre as principais desvantagens, pode-se citar que, para a avaliação de desempenho, é importante ter outras fontes de informação juntamente com as informações geradas a partir do orçamento, pois o atingimento das metas orçamentárias em um período não significa, precisamente, que foram tomadas ações favoráveis para a empresa. Ainda, os gestores, por instinto de proteção, realizam planejamentos com baixas metas, para estas serem facilmente atingidas, não refletindo, desse modo, a realidade da empresa. Tem-se também, o fato da inflexibilidade do processo orçamentário, visto que uma vez aprovado, não é permitido alterações nos planos no decorrer do período. Por fim, é necessário que as técnicas orçamentárias sejam melhoradas e adaptadas continuamente, sempre levando em consideração a situação da empresa (FERREIRA; DIEHL, 2012).

2.6 Avaliação de investimento

A prévia avaliação de um investimento é considerada uma tarefa imprescindível no âmbito empresarial, visto que envolve valores significativos e normalmente têm um alcance de longo prazo. Outrossim, no que diz respeito a análise de investimentos de

grande proporção, como a abertura de um novo empreendimento, seu prognóstico é decisivo para rejeitar ou aceitar a proposta (SANTOS, 2010).

Nesse contexto, Souza (2014), traz que o conceito de investimento está ligado a troca de um ativo pela expectativa da geração de outro ativo, ou seja, é o comprometimento atual de caixa ou outros recursos econômicos, na expectativa de benefícios futuros. O autor ainda afirma, que um investimento é a troca de algo certo por algo incerto, visto que é uma realidade presente o fato de os fluxos de caixa não fluírem da maneira planejada para o investimento.

Em corroboração, Taha (1996, apud OLIVEIRA; PACHECO; SILVEIRA, 2011), diz que a aplicação de recursos monetários em empreendimentos, com o objetivo de geração de lucros, em geral a longo prazo, se denomina investimento.

Outrossim, Santos (2010) afirma que o benefício econômico futuro que se pretende com o investimento, pode ser tanto na forma de lucro como de redução de custos. O autor ainda traz alguns exemplos de investimentos, como a expansão de um empreendimento já existente, a elaboração de um novo empreendimento e a substituição de máquinas e equipamentos em uma empresa.

Para a avaliação de um investimento, Machado, Lacey e Costa (2003, apud FANTI et al., 2015), defendem que um investimento deve, no mínimo, cobrir seu custo de oportunidade, o custo do capital que o financia, seja o capital próprio, o capital de terceiros ou ambos.

A primeira etapa para a análise de um investimento é a elaboração do seu respectivo projeto. Nesse sentido, Santos (2010, p. 131) afirma que:

O projeto de investimento é composto pela sua descrição física (layout de unidades de produção ou de operação), considerações de natureza mercadológica, cronograma de implementação do empreendimento, descrição das fontes de financiamento, além das seguintes estimativas:

- Investimentos permanentes (imóveis, máquinas, instalações etc.)
- Investimento em capital de giro (estoques, matérias-primas etc.)
- Valor das vendas ao longo do período de análise do projeto.
- Valor dos gastos ao longo do período de análise do projeto.

Por conseguinte, Assaf Neto (2014) traz que um processo de avaliação de investimento envolve alguns aspectos básicos de estudo, como:

- o dimensionamento dos fluxos de caixa da proposta de investimento;
- a avaliação econômica dos fluxos de caixa com base na aplicação de técnicas de avaliação;
- a definição da taxa de retorno exigida pelos credores e acionistas e sua aplicação para o critério de aceitação do investimento; e

- a introdução do risco no processo de avaliação do investimento.

Nesse sentido, para avaliar um investimento, são utilizados métodos quantitativos, que envolvem cálculos e interpretações de resultados financeiros para compreender e acompanhar o desempenho da empresa. Para tal, de acordo com Silva (2008), existem inúmeras ferramentas, sendo que as mais utilizadas são: o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Prazo de Retorno de Investimento Inicial (*Payback*).

Contudo, na avaliação de investimentos, é necessária a definição prévia de alguns parâmetros mínimos de comparabilidade, como, por exemplo, o fluxo de caixa e a Taxa Mínima de Atratividade (TMA).

2.6.1 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa de um projeto ou investimento corresponde ao conjunto de entradas (créditos) e saídas (débitos) de recursos monetários ao longo dos períodos (SECURATO, 2005).

Seguindo a mesma visão, Padoveze (2005, p. 3) alega que o fluxo caixa pode ser definido como “o conjunto de movimentações financeiras decorrente do pagamento e recebimento dos eventos econômicos das operações da empresa e das atividades de captação de recursos e investimentos de capital”.

Souza (2014) esclarece que a demonstração do fluxo de caixa compreende

o caixa, representado pelo numerário em espécie e depósitos bancários disponíveis, e equivalente de caixa, representados pelas aplicações financeiras de curto prazo, de alta liquidez, que são prontamente conversíveis em montante conhecido de caixa e que não estão sujeitas a um insignificante risco de mudança de valor.

Segundo Pivetta (2004) o fluxo de caixa tem importância vital para a eficácia econômica, técnica, financeira e administrativa das empresas, independentemente do porte da mesma. Nesse sentido, as empresas que utilizam essa ferramenta dificilmente fracassam, pois através dela a empresa poderá saber antecipadamente o que ela terá de necessidade ou de excedentes de recursos financeiros, podendo com isso tomar as decisões mais adequadas para solucionar seus impasses. Logo, entende-se que o fluxo de caixa é uma ferramenta gerencial e de controle, que oferece ao gerente financeiro uma bagagem de informações que o ajudará na tomada de decisões.

Na opinião de Silva (2008), a elaboração do fluxo de caixa em uma empresa tem diversos objetivos, sendo que o principal, está ligado a visão que o mesmo proporciona de todas as entradas e saídas diárias da organização. Através disso, pode-se ter conhecimento das disponibilidades e, conseqüentemente, do grau de liquidez que a mesma apresenta.

Os demais objetivos do fluxo de caixa estão relacionados ao planejamento da contratação de empréstimos e financiamentos, a maximização do rendimento das aplicações das sobras de caixa da empresa e a avaliação do impacto financeiro de variações de custos e de aumento de vendas (SANTOS, 2010).

Conforme Silva (2005, apud BARBOSA; QUINTANA; MACHADO, 2011), a análise dos fluxos de caixa pode ser feita em três etapas, sendo elas na parte operacional, no que tange aos recebimentos de clientes e pagamentos aos fornecedores, a parte estratégica, possibilitando conhecer a quantidade de recursos que estão comprometidos com immobilizações, por exemplo, e a parte tática, permitindo verificar quanto a empresa pagou de juros e qual a razão destes desembolsos.

Para a avaliação de investimentos, segundo Kassai et al. (2005), os fluxos de caixa podem ser expressos de diferentes formas em relação à capacidade aquisitiva da moeda. Essas formas, dizem respeito aos fluxos de caixa nominais, aos fluxos de caixa constantes e aos fluxos de caixa descontados.

Os fluxos de caixa nominais são aqueles que se encontram expressos em valores correntes da época. Já nos fluxos de caixa constantes, os valores são apresentados em moeda de mesma capacidade aquisitiva, ou seja, no mesmo padrão monetário. Por fim, os fluxos de caixa descontados apresentam os valores descontados para a data presente por meio de uma taxa que deve ser definida para o investimento. Essa taxa corresponde a TMA (Taxa Mínima de Atratividade), que encontra-se definida em seguida.

2.6.2 Taxa Mínima de Atratividade – TMA

De acordo com Kassai et al. (2005), a TMA diz respeito a taxa a ser alcançada com o projeto de investimento. Ademais, ela ainda é utilizada para descontar os fluxos de caixa, ou seja, trazer o seu saldo para o valor que vale atualmente, quando da utilização da técnica do Valor Presente Líquido (VPL) e para servir de comparação para a Taxa Interna de Retorno (TIR).

Securato (2005) diz que, a TMA engloba o custo da utilização do capital por parte da empresa e a taxa de juros do mercado financeiro. Logo, a TMA constitui a taxa mínima aceitável de rentabilidade para um projeto de investimento.

Em consonância, Santos (2010, p. 137) defende que a TMA “é específica para cada empresa e significa a taxa de juros mínima aceitável quando ela faz um investimento ou a taxa de juros máxima a pagar por um financiamento”.

Segundo o autor, a determinação da TMA vai de acordo com as políticas da empresa, sendo que nos países que apresentam um mercado de capitais desenvolvido, a fixação dessa taxa é feita em função do custo do capital. Já no Brasil, a maioria das empresas leva em consideração a decisão da sua administração. Contudo, geralmente as empresas praticam uma TMA que fica em torno de 12 e 15% anualmente.

Nesse sentido, Kassai et al. (2005) aborda que no período de 1926 a 1991, foi feito um estudo nos EUA que revelou uma TMA média de 10% ao ano no mercado de ações. Logo, tem-se que a taxa de atratividade vem aumentando gradativamente nas empresas.

Contudo, conforme Bregolin (2014, p. 27), para a definição da TMA, o investidor pode ainda

exigir um retorno muito maior do que as oportunidades que o mercado oferece, porque pode considerar que o projeto não tenha tanta liquidez, ou seja, vai investir em algo, mas que não apresenta uma rapidez para se tornar dinheiro. Então para que ele utilize seu capital no projeto ele exige um retorno muito mais alto.

A partir do exposto, pode-se concluir que não existe uma fórmula matemática concreta para calcular a TMA, pois ela pode variar com o tempo ou com o retorno esperado.

2.6.3 Valor Presente Líquido – VPL

Segundo Barros (2016), o Valor Presente Líquido (VPL) é considerado um indicador de rentabilidade consistente e exato, apresentando valores em unidades monetárias.

O VPL é uma técnica utilizada para analisar o resultado líquido do investimento, trazendo todos os fluxos de caixa para o valor presente, considerando certa taxa de desconto, que corresponde a TMA (SILVA, 2008).

Para Atkinson et al. (2011, p. 537), o VPL “é a soma de todos os valores presentes do fluxo de caixa considerando todas as entradas e saídas de caixa associadas a um projeto”. Além disso, é o primeiro método que incorpora o valor do dinheiro no tempo, ou seja, um recurso disponível hoje vale mais do que amanhã, pois o dinheiro perde valor com o passar do tempo.

Nesse sentido, o método VPL também conhecido como valor atual líquido (VAL) é o critério mais recomendado por especialistas em finanças para a decisão de um investimento. Além disso, permite uma decisão mais acertada quando há dois tipos de investimentos, pois ao considerar os fluxos futuros a valores presentes, os fluxos podem ser adicionados e analisados conjuntamente (FONSECA; BRUNI, 2010 apud FANTI et al., 2015).

A fórmula para calcular o VPL é a seguinte (KASSAI et al., 2005):

$$VPL = \frac{FC0}{(1+i)^0} + \frac{FC1}{(1+i)^1} + \frac{FC2}{(1+i)^2} + \frac{FC3}{(1+i)^3} + \frac{FC4}{(1+i)^4} + \frac{FC5}{(1+i)^5} + \dots + \frac{FCn}{(1+i)^n} \quad (2)$$

Onde, *FC* corresponde aos fluxos de caixa esperados, sejam eles positivos ou negativos e *i* a Taxa Mínima de Atratividade (TMA).

Padoveze (2005) traz que a decisão a ser tomada é indicada pelo valor atual dos fluxos futuros, confrontado com o valor atual do investimento. Nesse caso, se o valor atual dos fluxos futuros for igual ou superior ao valor atual do investimento, o projeto deve ser aceito. Já se o valor atual dos fluxos futuros for inferior ao valor a ser investido, o projeto não deve ser aceito. O Quadro 3 demonstra a decisão a ser tomada de forma sucinta.

Quadro 03- Decisão do projeto de investimento de acordo com o VPL

VPL > 0	Aceitar o projeto
VPL = 0	Aceitar o projeto
VPL < 0	Não aceitar o projeto

Fonte: Padoveze (2005).

Contraoando-se ao autor supracitado, Brom e Balian (2007, apud BREGOLIN, 2014), dizem que se o VPL for igual a zero, o projeto de investimento apresenta-se indiferente, pois seu retorno apenas cobrirá o capital investido e o retorno mínimo exigido pelo investidor, não oferecendo qualquer vantagem ou ganho além disso. Nesse sentido, entende-se que o projeto não deve ser aceito.

As principais vantagens desse método, além das já citadas, em consonância com Bruni e Famá (2001, apud FONSECA, 20--?), dizem respeito ao fato de o VPL:

- identificar se há aumento ou não do valor da empresa;
- analisar todos os fluxos de caixa do projeto;
- permitir a adição de todos os fluxos de caixa na data zero;
- considerar o custo de capital; e
- embutir o risco no custo de capital.

Contudo, como fator negativo, tem-se que o VPL “não apresenta informações sobre a margem de segurança inerente às previsões do fluxo de caixa do investimento” (SOUZA, 2014, p. 152).

2.6.4 Taxa Interna de Retorno – TIR

A Taxa Interna de Retorno (TIR) trata, do ponto de vista financeiro, do percentual de retorno obtido sobre o saldo do capital investido e ainda não recuperado. Já do ponto de vista matemático, essa taxa é a que iguala o valor presente das entradas com o valor presente das saídas de caixa (SANTOS, 2010).

Reforçando essa teoria, Kassai et al. (2005, p. 68) diz que, a TIR ou IRR, do inglês *Internal Rate of Return* é

uma das formas mais sofisticadas de avaliar propostas de investimentos de capital. Ela representa a taxa de desconto que iguala, num único momento, os fluxos de entrada com os de saída. Em outras palavras, é a taxa que produz um VPL igual a zero.

Conforme o autor, a TIR pode ser obtida através da seguinte fórmula:

$$ZERO = \frac{FC0}{(1+TIR)^0} + \frac{FC1}{(1+TIR)^1} + \frac{FC2}{(1+TIR)^2} + \frac{FC3}{(1+TIR)^3} + \frac{FC4}{(1+TIR)^4} + \frac{FC5}{(1+TIR)^5} + \dots + \frac{FCn}{(1+TIR)^n} \quad (3)$$

Onde, *FC* corresponde aos fluxos de caixa esperados, da mesma forma que no cálculo do VPL.

Contudo, esse é um procedimento muito difícil de ser calculado manualmente, por se tratar de uma função polinomial de grandeza maior do que dois. Através da fórmula matemática, pode-se apenas tentar chegar a um valor aproximado da TIR com base em tentativas e erros.

Atkinson et al. (2011, p. 539), afirma que:

Se o Valor Presente Líquido de um investimento é positivo, significa que sua Taxa Interna de Retorno excede seu custo de capital. Se o Valor Presente Líquido de um investimento é negativo, então sua Taxa Interna de Retorno é menos que seu custo de capital.

Logo, para a avaliação dos investimentos deve-se comparar a TIR com a TMA do projeto. Para que ele seja aceito, a TIR deve ser maior ou igual a TMA

(SECURATO, 2005). O Quadro 4 demonstra a decisão a ser tomada, com base no cálculo da TIR, de forma resumida.

Quadro 04- Decisão do projeto de investimento de acordo com a TIR

TIR > TMA	Aceitar o projeto
TIR = TMA	Aceitar o projeto
TIR < TMA	Não aceitar o projeto

Fonte: Securato (2005).

Segundo Souza (2014), um dos pontos fracos do método é o fato de não levar em consideração o porte do investimento, pois como a TIR é apresentada em termos percentuais, pode acontecer que dois investimentos de proporções totalmente diferentes (R\$) apresentem a mesma Taxa Interna de Retorno.

Ademais, a fórmula acima é indicada apenas para o cálculo de fluxos de caixa convencionais, ou seja, com uma única mudança de sinal. Para os fluxos de caixa que não seguem essa característica, de acordo com o exposto por Souza (2014, p. 155), é indicado calcular a Taxa Interna de Retorno Modificada (MTIR), que consiste em

descontar os fluxos de saída de caixa (investimentos) a valor presente para uma data única (geralmente a data do período inicial) e compor os fluxos de entrada (positivos) para o futuro, transformando o fluxo de caixa não convencional em um fluxo convencional (um fluxo negativo e outro positivo), o que possibilita o cálculo da TIR.

De maneira geral, o critério da TIR é mais fácil de ser aplicado do que o critério do VPL. Contudo, ambos se baseiam nos fluxos de caixa atualizados, mas devem ser ajustados para que forneçam a mesma resposta (FONSECA, 20--?).

2.6.5 Prazo de Retorno de Investimento Inicial – *Payback*

De acordo com Fonseca (20--?), o método do *Payback* representa o período de recuperação do investimento inicial, sendo obtido através do cálculo do número de anos que será necessário para que os fluxos de caixa futuros acumulados se igualem ao montante do investimento inicial. Destarte, Megliorini e Vallim (2009, apud MOLETA; OLIVEIRA; CATAPLAN, 2018), esclarecem que o *Payback* do investimento representa o tempo necessário, em anos, meses e dias, para a recuperação da aplicação ou custo inicial.

Segundo Souza (2014, p. 150), o *Payback* consiste em um indicador de risco, ou seja:

quanto maior o *Payback*, maior é o risco, e quanto menor o *Payback*, menor é o risco do investimento. Assim, o *Payback* fornece um indicio de risco e liquidez. Período de *Payback* longo representa o comprometimento de recursos por muitos anos, cujos fluxos de caixa são mais arriscados.

Existem duas variações deste método de avaliação de investimentos: o *Payback* simples e o *Payback* descontado. A principal diferença entre estes está no fato de o *Payback* descontado atualizar os fluxos futuros de caixa a valor presente para depois calcular o período de recuperação (OLIVEIRA; PACHECO; SILVEIRA, 2011).

Logo, para calcular o *Payback* a partir dos fluxos de caixa, deve-se identificar o período em que o valor do investimento será recuperado e dividir o saldo do projeto anterior pela próxima entrada de caixa, obtendo assim, uma precisão maior (MARTINS et al., 2018).

Para a decisão sobre a aceitação ou não do projeto de investimento, é necessária a definição, por parte da empresa, de um limite de tempo máximo para retorno do investimento. Somente após essa definição, compara-se os fluxos de caixa com o valor inicial do investimento, verificando o período onde o saldo tornou-se igual a zero. Se este prazo de recuperação for um período aceitável pelos proprietários, então o projeto será efetivado, caso contrário será descartado (FONSECA, 20--?).

Em corroboração, Souza Júnior (2019, p. 65) considera que, para aceitar projeto de investimento, o *Payback* encontrado

deve ser menor que o prazo de recuperação do que foi investido. Quando o valor do *Payback* for igual ao prazo de recuperação haverá indiferença na aceitação ou não do projeto e, caso o *Payback* seja maior que o prazo de recuperação o projeto é inviável e não deve ser aceito.

O Quadro 5 resume a decisão a ser tomada, com base no cálculo do método exposto.

Quadro 05- Decisão do projeto de investimento de acordo com o *Payback*

<i>Payback</i> < limite máximo de retorno definido pela empresa	Aceitar o projeto
<i>Payback</i> = limite máximo de retorno definido pela empresa	Aceitar o projeto
<i>Payback</i> > limite máximo de retorno definido pela empresa	Não aceitar o projeto

Fonte: Souza Júnior (2019).

Contudo, Oliveira, Pacheco e Silveira (2011) dizem que não é considerável utilizar somente esse método como decisório na análise de investimento, visto que ele não considera os fluxos de caixa após o período de recuperação. Como exemplo deste

ponto negativo do método, tem-se que se um determinado investimento apresenta um fluxo anual maior no início implicará em um período mais curto de recuperação, mas pode ser apenas um *Payback* ilusório se depois deste período apresentar fluxos negativos.

Desta forma, é possível afirmar que, para tomar uma decisão mais concreta acerca de determinado projeto de investimento, aconselha-se utilizar todos os métodos supracitados, fazendo uma análise individual e em conjunto dos mesmos.

Em supramsumo, muitos são os autores que discutem sobre os mecanismos de avaliação de investimentos, como também da importância de um bom planejamento financeiro, tributário e de aspectos marcantes do senso empreendedor. Destarte, a partir da abordagem apresentada no referencial teórico, pode-se afirmar que para um novo negócio ter sucesso, é importante realizar alguns cálculos básicos e primar por escolhas inteligentes que supram as necessidades do empreendimento. Dessa forma, passa-se a ter convicção de estar investindo em um projeto que apresenta viabilidade econômica e financeira.

Nesse sentido, apresentam-se a seguir os dados levantados e suas posteriores aplicações nos principais mecanismos de verificação da viabilidade econômica e financeira do negócio proposta de estudo.

3 DESCRIÇÃO DOS DADOS E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesse capítulo apresenta-se a descrição detalhada de informações sobre os investimentos iniciais necessários, os principais custos e despesas e a estimativa de receitas para os negócios propostas de estudo, bem como suas posteriores aplicações na elaboração da projeção de fluxo de caixa e nos cálculos da TIR, VPL e *Payback*. Tais informações foram divididas nas duas formas de atuação estudadas para negócio odontológico, ou seja, no exercício da profissão como profissional autônomo ou como sociedade jurídica.

3.1 Descrição do negócio

O presente estudo analisou a viabilidade econômica e financeira da abertura de uma clínica/consultório odontológico no município de Vera Cruz/RS. A ideia surgiu da crescente busca por profissionais que cuidam da saúde e estética facial, principalmente do sorriso. Além disso, é um mercado que está em crescente desenvolvimento e que está incorporando novos procedimentos para se adequar as exigências dos pacientes.

O município em que baseou-se o estudo situa-se no Vale do Rio Pardo, tendo por limites as cidades de Sinimbu a norte, Santa Cruz do Sul a leste, Rio Pardo a sul e Vale do Sol e Candelária a oeste. A população estimada de Vera Cruz é de 26.863 pessoas e o salário médio mensal dos trabalhadores formais é de 2,3 salários mínimos, de acordo com o IBGE de 2019 e 2017, respectivamente.

Com base nessas informações, no planejamento do estudo definiu-se que no primeiro ano de funcionamento do estabelecimento odontológico, serão oferecidos serviços de profilaxia, dentística, clareamento caseiro, clareamento de consultório, endodontia, extração, orto preventiva e prótese parcial removível. Contudo, nos anos seguintes, após conquistar um número expressivo de clientes, será optado por uma maior especialização nas áreas de dentística e prótese, oferecendo outros procedimentos aos clientes.

Também, levou-se em consideração que para desenvolver as atividades, os negócios contarão com uma funcionária que será responsável por realizar os agendamentos, a recepção dos pacientes e os pagamentos de despesas diversas.

Contudo, para o levantamento dos dados e suas posteriores aplicações nos principais métodos de verificação da viabilidade econômica e financeira de um

negócio, fez-se entrevistas informais com dois cirurgiões dentistas do município de Vera Cruz e dois de Santa Cruz do Sul.

Na sequência, foram feitas pesquisas de mercado para levantar demais dados necessários para a realização do estudo. A partir dessas metodologias, foi possível obter informações sobre investimentos necessários, principais custos e despesas, estimativa de receitas, dentre outras relacionadas.

3.2 Exercício profissional como autônomo

Em seguida apresentam-se os dados referentes ao exercício da profissão odontológica como autônomo. Estes dados, são segregados em três blocos, sendo eles, o levantamento do investimento inicial, despesas, custos e receitas, a projeção de fluxo de caixa e, por fim, os cálculos do VPL, TIR e *Payback* para analisar a viabilidade econômica e financeira do negócio.

3.2.1 Investimento inicial, custos, receitas e despesas do negócio

Com base em entrevistas informais com profissionais do ramo odontológico, pode-se estimar um investimento inicial de R\$ 54.163,98 para a montagem da sala de atendimento, além do valor de R\$ 7.165,53 para a sala de espera e recepção do estabelecimento, totalizando um investimento de R\$ 61.329,51 necessário para o desenvolvimento da atividade de forma individual, ou seja, como profissional autônomo. Esse valor levou em consideração pesquisas de mercado realizadas no município de Santa Cruz do Sul, para as máquinas e equipamentos que serão utilizados no exercício da profissão, e no município de Vera Cruz para os demais itens. A pesquisa de mercado realizada em Santa Cruz do Sul é justificada pelo fato de não existirem fornecedores do ramo no município em que será desenvolvido o negócio.

Nesse sentido, no APÊNDICE A apresenta-se de forma detalhada os investimentos relacionados com a sala de atendimento do profissional odontológico, sendo que os dados expostos neste, foram baseados principalmente em pesquisa realizada com a loja de produtos odontológicos Dentária Fontoura, situada em Santa Cruz do Sul. Somente os valores estimados de móveis projetados para a sala de atendimento, o ar condicionado e a reforma, que inclui uma sala de aproximadamente 16m², basearam-se em pesquisa de mercado realizada em Vera Cruz, local em que será desenvolvida a atividade.

Outrossim, o Quadro 6 apresenta o investimento inicial que diz respeito a sala de espera e recepção do negócio.

Quadro 06 - Investimento do projeto

DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	R\$ UNITÁRIO	R\$ TOTAL
Reforma	1	2.000,00	2.000,00
Computador	1	1.300,00	1.300,00
Televisão	1	579,00	579,00
Telefone Fixo	1	78,90	78,90
Máquina de Cartão	1	118,00	118,00
Poltronas	4	250,00	1.000,00
Bebedor	1	209,00	209,00
Ar condicionado	1	1.200,00	1.200,00
Balcão	1	679,83	679,83
TOTAL	10	6.415,53	7.165,53

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Esse investimento engloba gastos com balcão para a recepção, computador para ser utilizado pela funcionária, telefone fixo, além de itens para tornar o ambiente agradável e aconchegante para os clientes aguardarem seu atendimento. Ademais, também foi previsto um gasto de R\$ 2.000,00 para a reforma dessa área, que incluem valores referentes a fachada e a pintura.

É importante salientar que optou-se por registrar os valores menores que R\$ 1.200,00 como investimentos, que compõem o ativo imobilizado, mesmo a legislação permitindo que tais bens sejam registrados como despesas do período. Essa escolha é justificada pelo fato desses bens proporcionarem benefícios econômicos futuros para o negócio, enquadrando-se assim na definição de ativo trazida pela NBC TG Estrutura Conceitual (CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE, 2011).

Os custos para o exercício da profissão são divididos em fixos e variáveis, sendo que os custos fixos totalizam R\$ 100,60. Os valores fixos relacionam-se com a anuidade que deve ser paga ao Conselho Regional de Odontologia (CRO) para poder exercer a profissão e a mensalidade do Sindicato dos Odontologistas do Estado do Rio Grande do Sul (SOERGS).

O Quadro 7 evidencia os custos mensais fixos de forma sistematizada.

Quadro 07 – Custos mensais fixos

DESCRIÇÃO	R\$
CRO	83,60
Sindicato/SOERGS	17,00
TOTAL DE CUSTOS FIXOS	100,60

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

O pagamento referente ao CRO é feito anualmente no valor de R\$ 1.003,20, sendo que a apropriação mensal resulta no dispêndio de R\$ 83,60. Os profissionais da área odontológica devem realizar ainda, o pagamento do sindicato relacionado de forma obrigatório, sendo este no valor de R\$ 17,00 mensais.

Para os custos mensais variáveis levou-se em consideração a realização dos procedimentos de profilaxia, dentística, clareamento caseiro, clareamento de consultório, endodontia, extração, orto preventiva e prótese parcial removível. Nesse sentido, os custos variáveis são os gastos com materiais necessários para desenvolver a atividade. Os APÊNDICES B ao I apresentam de forma detalhada esses custos para cada unidade de procedimento realizada.

Cada procedimento realizado demanda, além dos demais materiais específicos, os custos com 1 trio, ou seja, o conjunto de espelho, sonda e pinça, com 1 par de luvas, com 1 máscara, com 1 gorro e com 1 sugador, somando somente nesses itens o valor de R\$ 40,65. Contudo, os custos mensais variáveis estimados para a realização de uma unidade de cada procedimento, resultam em R\$ 1.099,14.

A estimativa de receitas para os doze primeiros meses de atividade, giram em torno de R\$ 10.980,00 mensais, de acordo com o que evidencia o Quadro 8.

Quadro 08 – Receitas mensais

PROCEDIMENTO	R\$ UNITÁRIO	QUANTIDADE	R\$ TOTAL
Profilaxia	100,00	6	1.000,00
Dentística	100,00	10	1.500,00
Clareamento Caseiro	400,00	2	2.000,00
Clareamento em Consultório	200,00	2	1.000,00
Endodontia	470,00	10	4.700,00
Extração	200,00	5	1.600,00
Orto Preventiva	120,00	4	480,00
Prótese Parcial Removível	2.000,00	1	6.000,00
RECEITA TOTAL	3.590,00	40	10.980,00

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Essa projeção baseou-se em pesquisas de mercado realizadas com profissionais da área, onde nos primeiros meses de atividade de um negócio odontológico realiza-se em média 2 atendimentos por dia, ou seja, 40 atendimentos ao mês, considerando 20 dias úteis. Dessa forma, estimou-se a realização de 6 procedimentos de profilaxia e 10 de dentística, ao valor de R\$ 100,00 cada, 2 procedimentos de clareamento caseiro, 2 de clareamento em consultório, 10 de endodontia e 5 de extração, aos valores de R\$ 400,00, R\$ 200,00, R\$ 470,00 e R\$

200,00, respectivamente, 4 procedimentos de orto preventiva ao valor de R\$ 120,00 cada e 1 procedimentos de prótese parcial removível ao valor de R\$ 2.000,00.

Tem-se que para os anos seguintes de atividade haverá crescimento nas receitas com base no mercado, em virtude do aumento do número de atendimentos diários. Nesse sentido, é esperado um aumento de 50% do primeiro ano para o segundo, de 66,67% do segundo ano para o terceiro, de 20% do terceiro ano para o quarto e de 16,67% do quarto ano para o quinto, atingindo o número de 7 atendimentos por dia, considerando as mesmas perspectivas supracitadas. Após o quinto ano de atividade, atinge-se então a estabilidade.

As despesas mensais do negócio odontológico também são divididas em fixas e variáveis, sendo que as fixas são estimadas em cerca de R\$ 4.678,06, englobando os valores relativos ao aluguel de uma sala comercial de 52m² situada no centro de Vera Cruz, ao salário de uma funcionária como secretária e seus respectivos encargos sociais e trabalhistas, a gastos com energia elétrica, água, telefone, internet e serviços de contabilidade. Além disso, tem-se os gastos com coleta de lixo contaminado, alvarás, laudos, materiais de expediente e limpeza, manutenção de máquinas e equipamentos odontológicos e depreciação dos bens.

Contudo, no Quadro 9 são especificados todos os itens que compõem as despesas fixas mensais do negócio proposta de estudo.

Quadro 09 – Despesas mensais fixas

DESCRIÇÃO	R\$
Aluguel	1.000,00
Energia Elétrica	300,00
Água	60,00
Telefone	80,00
Internet	80,00
Material de Limpeza	100,00
Salário Secretária	1.290,72
Encargos Sociais- INSS e FGTS	206,52
Encargo Trabalhistas- 13º, Férias e Adicional de Férias	250,97
Manutenção de Equipamentos Odontológicos e Estrutura Física	80,00
Serviços de Contabilidade	500,00
Coleta de Lixo Contaminado	110,00
Alvarás	29,17
Laudo Bombeiro + Extintor de Incêndio	30,83
Cartão de Visita/Agendamento	10,00
Laudo Radiométrico	7,30
Material de Expediente - Prontuário e outros	50,00
Depreciação	492,55
TOTAL DESPESAS MENSAIS	4.678,06

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Já as despesas variáveis englobam basicamente a taxa da máquina de cartão de crédito e os impostos referentes ao exercício profissional, que alteram-se de acordo com o valor das receitas descritas a cima.

Em relação aos encargos sociais que devem ser pagos em detrimento da contratação da funcionária, estes são no valor de R\$ 206,52, sendo calculados com base nos percentuais de 8% tanto para o INSS, quanto para o FGTS, sobre o salário base de R\$ 1.290,72, que corresponde em média ao piso salarial da categoria no Rio Grande do Sul para uma jornada de trabalho de 42 horas semanais. Já os encargos trabalhistas referem-se a 1/12 do salário para o 13º salário, 1/12 para as férias e 3/12 para o adicional de férias, somando em R\$ 250,97 (DISSÍDIO, 2019).

Para o cálculo das despesas relacionadas com a depreciação dos bens da sala de atendimento e da sala de espera e recepção, utilizou-se os percentuais fixados pela IN SRF nº 162 de 1998, somando em R\$ 492,55 conforme demonstrado no Quadro 10 (SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL, 2014).

Quadro 10 – Depreciação dos bens

DEPRECIÇÃO ITENS DA SALA DE ATENDIMENTO					
BENS	R\$ DE AQUISIÇÃO	VIDA ÚTIL EM ANOS	TAXA ANUAL	DEPREC. ANUAL	DEPREC. MENSAL
Balcões Projetados	6.000,00	10	10%	600,00	50,00
Ar condicionado	1.200,00	10	10%	120,00	10,00
Instrumentos e Aparelhos para Odontologia	45.963,98	10	10%	4.596,40	383,03
R\$ TOTAL DE DEPRECIÇÃO	-	-	-	5.316,40	443,03
DEPRECIÇÃO ITENS DA SALA DE ESPERA					
BENS	R\$ DE AQUISIÇÃO	VIDA ÚTIL EM ANOS	TAXA ANUAL	DEPREC. ANUAL	DEPREC. MENSAL
Computador	1.300,00	10	10%	130,00	10,83
Televisão	579,00	5	20%	115,80	9,65
Telefone Fixo	78,90	5	20%	15,78	1,32
Máquina de Cartão	118,80	5	20%	23,76	1,98
Poltronas	1.000,00	10	10%	100,00	8,33
Bebedor	209,00	10	10%	20,90	1,74
Ar condicionado	1.200,00	10	10%	120,00	10,00
Balcão	679,83	10	10%	67,98	5,67
R\$ TOTAL DE DEPRECIÇÃO	-	-	-	594,22	49,52
R\$ TOTAL DE DEPRECIÇÃO DOS BENS	-	-	-	5.910,62	492,55

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

De acordo com o ANEXO I, apresentado ao final do estudo, tem-se que todos os instrumentos e aparelhos utilizados na odontologia são depreciados a taxa anual de 10%, logo os valores desses itens classificados como investimentos foram agrupados para facilitar o cálculo.

No que diz respeito as despesas variáveis, a taxa de juros da máquina de cartão de crédito utilizado pelos pacientes para pagar pelos serviços prestados, foi calculada através da média entre a taxa mais baixa (1,99%) e mais alta (5,59%) cobradas pelo mercado, chegando-se a taxa de 3,79%. Já os impostos para o exercício profissional como pessoa física, ou seja, como autônomo, englobam o recolhimento mensal do IRPF, ISS e INSS, conforme o Quadro 11.

Quadro 11 – Impostos do profissional autônomo

DISCRIMINAÇÃO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
TOTAL IRPF	R\$ 1.828,97	R\$ 3.338,72	R\$ 6.358,37	R\$ 7.868,15	R\$ 9.378,23
Base de cálculo	R\$ 10.980,00	R\$ 16.470,00	R\$ 27.450,55	R\$ 32.940,66	R\$ 38.431,87
(-) INSS	(R\$ 1.167,89)	(R\$ 1.167,89)	(R\$ 1.167,89)	(R\$ 1.167,89)	(R\$ 1.167,89)
Alíquota 27,5%	R\$ 2.698,33	R\$ 4.208,90	R\$ 7.227,73	R\$ 8.737,51	R\$ 10.247,59
(-) Parcela a deduzir	(R\$ 869,36)	(R\$ 869,36)	(R\$ 869,36)	(R\$ 869,36)	(R\$ 869,36)
TOTAL INSS	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89
Base de cálculo	R\$ 5.839,45	R\$ 5.839,45	R\$ 5.839,45	R\$ 5.839,45	R\$ 5.839,45
Alíquota 20%	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89	R\$ 1.167,89
TOTAL ISS	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81
ISS anual	R\$ 705,66	R\$ 705,66	R\$ 705,66	R\$ 705,66	R\$ 705,66
ISS mensal	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81	R\$ 58,81
TOTAL IMPOSTOS MENSAL	R\$ 3.055,67	R\$ 4.565,42	R\$ 7.585,07	R\$ 9.094,85	R\$ 10.604,93
TOTAL IMPOSTOS ANUAL	R\$ 36.667,98	R\$ 54.784,98	R\$ 91.020,79	R\$ 109.138,16	R\$ 127.259,14

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Para o cálculo do IRPF utiliza-se a tabela de progressão do imposto de renda das pessoas físicas (IRPF), sendo que para o negócio odontológico a alíquota foi de 27,5% e a parcela a deduzir de R\$ 869,36, devido a estimativa de receitas ser de R\$ 10.980,00 no primeiro ano de atividade e superior a este valor nos anos seguintes. Ainda, como o profissional irá prestar serviços somente para pessoas físicas ele deve pagar o percentual de 20% sobre o seu rendimento referente ao INSS, limitado ao valor máximo de contribuição de R\$ 1.167,90, conforme ANEXO A, para que tenha direito a aposentadoria por idade e por tempo de serviço (BRASIL, 2006).

Por fim, o ISS varia de município para município, sendo que em Vera Cruz o valor anual é de R\$ 705,66, ou fração proporcional de R\$ 58,81 por mês, de acordo com a Lei nº 1.176 de 1993 (VERA CRUZ, 1993). Logo, o gasto total com impostos

para o profissional é no valor de R\$ 3.055,67 para cada mês no primeiro ano de atividade.

3.2.2 Projeção de fluxo de caixa

Para a elaboração do fluxo de caixa, projetou-se os primeiros 5 anos de atividade do negócio odontológico, sendo que levou-se em consideração o aumento das receitas com base no que o mercado em 50% do ano 1 para o ano 2, em 66,67% do ano 2 para o 3, em 20% do ano 3 para o 4 e em 16,67% do ano 4 para o 5, atingindo a partir desse período a estabilidade.

Dessa forma, o fluxo de caixa projetado apresentou os seguintes resultados evidenciados no Quadro 12.

Quadro 12 – Fluxo de caixa

DISCRIMINAÇÃO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
FLUXO OPERACIONAL		R\$ 6.359,38	R\$ 35.472,70	R\$ 93.702,24	R\$ 122.816,13	R\$ 151.935,85
(+) Entradas		R\$ 131.760,00	R\$ 197.640,00	R\$ 329.406,59	R\$ 395.287,91	R\$ 461.182,40
À vista - 70%		R\$ 92.232,00	R\$ 138.348,00	R\$ 230.584,61	R\$ 276.701,53	R\$ 322.827,68
Cartão de crédito - 30%		R\$ 39.528,00	R\$ 59.292,00	R\$ 98.821,98	R\$ 118.586,37	R\$ 138.354,72
(-) Saídas		(R\$ 125.400,62)	(R\$ 162.167,30)	(R\$ 235.704,35)	(R\$ 272.471,77)	(R\$ 309.246,55)
Despesas		R\$ 50.226,06	R\$ 50.226,06	R\$ 50.226,06	R\$ 50.226,06	R\$ 50.226,06
Custos		R\$ 37.008,46	R\$ 54.909,09	R\$ 90.712,14	R\$ 108.613,13	R\$ 126.517,70
Impostos		R\$ 36.667,98	R\$ 54.784,98	R\$ 91.020,79	R\$ 109.138,16	R\$ 127.259,14
Taxa de juros cartão - 3,79%		R\$ 1.498,11	R\$ 2.247,17	R\$ 3.745,35	R\$ 4.494,42	R\$ 5.243,64
FLUXO NÃO OPERACIONAL		(R\$ 61.329,51)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(+) Entradas	R\$ 80.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Capital Social	R\$ 80.000,00					
(-) Saídas		(R\$ 61.329,51)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Investimentos		(R\$ 61.329,51)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
FLUXO DO PERÍODO	R\$ 80.000,00	(R\$ 54.970,13)	R\$ 35.472,70	R\$ 93.702,24	R\$ 122.816,13	R\$ 151.935,85
FLUXO ACUMULADO	R\$ 80.000,00	R\$ 25.029,87	R\$ 60.502,57	R\$ 154.204,81	R\$ 277.020,94	R\$ 428.956,80

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

No que diz respeito ao Capital Social, este é em sua totalidade proveniente de recursos próprios, não havendo a necessidade de recorrer a empréstimos.

Percebe-se com esta projeção, que a maior parcela de desembolsos refere-se aos gastos com impostos, seguido dos custos do negócio.

Contudo, tem-se que apenas no primeiro mês de atividade há registro de valores negativos no fluxo de caixa, devido ao valor desembolsado com os investimentos necessários para iniciar a atividade. Outrossim, ao final do quinto ano, há o valor acumulado de R\$ 428.956,80.

3.2.3 Cálculo do VPL, TIR e *Payback* para analisar a viabilidade econômica e financeira do projeto de investimento

O VPL é uma técnica utilizada para analisar o resultado líquido do investimento, trazendo todos os fluxos de caixa para o valor presente, considerando certa taxa de desconto, que corresponde a TMA (SILVA, 2008).

Nesse sentido, tem-se que a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) utilizada para o projeto de investimento foi de 15,1733% ao ano. Essa taxa foi estimada através da realização de uma média entre as principais taxas de juros praticadas pelo mercado, que são as taxas TJLP (Taxa de Juros de Longo Prazo), TBF (Taxa Básica Financeira) e SELIC, acrescida do percentual real de remuneração esperado de 10%.

Contudo, o Quadro 13 evidencia o VPL dos 5 períodos analisados.

Quadro 13 – Valor Presente Líquido dos períodos analisados

ANO	FLUXO DE CAIXA	TMA	NOVO FLUXO DE CAIXA	SALDO DO PROJETO
0	(R\$ 80.000,00)	-	(R\$ 80.000,00)	(R\$ 80.000,00)
1	(R\$ 54.970,13)	1,151733	(R\$ 47.728,17)	(R\$ 127.728,17)
2	R\$ 35.472,70	1,32649	R\$ 26.741,78	(R\$ 100.986,39)
3	R\$ 93.702,24	1,527762	R\$ 61.332,99	(R\$ 39.653,40)
4	R\$ 122.816,13	1,759575	R\$ 69.798,76	R\$ 30.145,36
5	R\$ 151.935,85	2,026561	R\$ 74.972,26	R\$ 105.117,62

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Para a tomada de decisão em aceitar ou rejeitar o projeto, tem-se que se o VPL for maior que zero, deve-se aceitar o projeto, conforme o descrito no Capítulo 2. Desta forma, conforme observado acima, o período analisado apresentou um Valor Presente Líquido positivo considerando as premissas do estudo.

O cálculo da Taxa Interna de Retorno (TIR), leva em consideração o fato de tornar o investimento inicial nulo, quando considerado o valor do dinheiro no tempo. Em outras palavras é a taxa que faz com que o projeto pague o investimento.

Nesse sentido, o Quadro 14 revela a TIR para o projeto de investimento.

Quadro 14 – Taxa Interna de Retorno para os períodos analisados

ANO	FLUXO DE CAIXA	TIR	NOVO FLUXO DE CAIXA	SALDO DO PROJETO
0	(R\$ 80.000,00)	-	(R\$ 80.000,00)	(R\$ 80.000,00)
1	(R\$ 54.970,13)	1,375352	(R\$ 39.968,06)	(R\$ 119.968,06)
2	R\$ 35.472,70	1,891592	R\$ 18.752,83	(R\$ 101.215,23)
3	R\$ 93.702,24	2,601604	R\$ 36.017,10	(R\$ 65.198,12)
4	R\$ 122.816,13	3,57812	R\$ 34.324,21	(R\$ 30.873,91)
5	R\$ 151.935,85	4,921173	R\$ 30.873,91	R\$ 0,00

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Em conformidade com o evidenciado no referido Quadro, a TIR encontrada foi de 37,5352%. Nesse sentido, a interpretação para a TIR é de que, se esta for maior que a TMA deve-se aceitar o projeto, se for menor que a TMA deve-se rejeitar o projeto e se for igual a TMA é indiferente a decisão de aceitar ou rejeitar. Contudo, para o estudo em questão, tem-se que a TIR é expressivamente maior que a TMA, logo, deve-se aceitar o projeto de investimento.

Por fim, o período para recuperação do valor investido no projeto é de 3 anos e 7 meses considerando a perspectiva do *Payback* descontado e de 3 anos e 1 mês para a perspectiva do *Payback* simples, que é o método que não considerado o valor do dinheiro no tempo. Nesse sentido, para Souza (2014), quanto maior for o *Payback*, maior é o risco do investimento e quanto menor for o *Payback*, menor é o risco. Logo, considerando o período analisado de 5 anos, tem-se que os prazos para recuperação do valor investido são bons e então, deve-se aceitar o projeto.

3.3 Exercício profissional como sociedade jurídica

Em seguida apresentam-se os dados referentes ao exercício da profissão odontológica como sociedade jurídica. Estes dados, são segregados em três blocos, sendo eles, o levantamento do investimento inicial, despesas, custos e receitas, a projeção de fluxo de caixa e, por fim, os cálculos do VPL, TIR e *Payback* para analisar a viabilidade econômica e financeira do negócio.

3.3.1 Investimento inicial, custos, receitas e despesas do negócio

Para o exercício profissional como sociedade jurídica, tem-se como base uma clínica odontológica composta por dois profissionais. Nesse sentido, como investimentos iniciais necessários, cada profissional terá os gastos para a montagem da sua sala de atendimento, ou seja, o valor de R\$ 54.163,98, evidenciado no APÊNDICE A. Já para a sala de espera e recepção, os gastos são no valor de R\$ 7.165,53, os mesmos estimados no Quadro 6. Logo, a sociedade jurídica odontológica terá o valor de R\$ 115.493,49 referente aos investimentos necessários para iniciar as atividades.

No que diz respeito aos custos mensais fixos do negócio, estes somam o valor de R\$ 201,20, ou seja, o valor evidenciado no Quadro 7 multiplicado pelo número de sócios, visto que cada profissional deve contribuir com o Sindicato dos Odontologistas

do Estado do Rio Grande do Sul (SOERGS) e deve pagar a anuidade ao Conselho Regional de Odontologia (CRO) para poder exercer a profissão. Já os custos variáveis têm por base a realização dos procedimentos oferecidos pela clínica, sendo eles profilaxia, dentística, clareamento caseiro, clareamento de consultório, endodontia, extração, orto preventiva e prótese parcial removível. Logo, os custos variáveis são os mesmos obtidos no exercício profissional como autônomo e são evidenciados nos APÊNDICES B ao I.

As receitas da sociedade odontológica no primeiro ano de atividade, foram levantadas com base na projeção do profissional autônomo evidenciada no Quadro 8, sendo estipulada a receita de R\$ 10.980,00 realizável por cada profissional, ou seja, R\$ 21.960,00 mensais para a sociedade jurídica em si.

Já para os anos seguintes, com base em pesquisas de mercado, projetou-se o seguinte cenário:

- segundo ano - sem variação nas receitas em relação ao ano 1;
- terceiro ano - aumento de 50% nas receitas em relação ao ano 1 e 2;
- quarto ano - aumento de 33,33 nas receitas em relação ao ano 3;
- quinto ano - aumento de 25% nas receitas em relação ao ano 4;
- após o quinto ano - sem variação nas receitas em relação ao ano anterior.

No que se refere as despesas mensais fixas do negócio, detalhadas no Quadro 15, as mesmas se diferenciam da projetada para o profissional autônomo devido a estimativa de pró-labore de R\$ 2.000,00 para cada sócio e devido ao fato de alguns gastos serem superiores, como os gastos com energia elétrica e água por exemplo, que são consumidos em dobro.

Quadro 15– Despesas mensais fixas

DESCRIÇÃO	R\$ TOTAL
Aluguel	1.000,00
Energia Elétrica	600,00
Água	120,00
Telefone	80,00
Internet	80,00
Material de Limpeza	100,00
Pró-labore	4.000,00
Salário Secretária	1.290,72
Encargos Sociais- INSS e FGTS	206,52
Encargo Trabalhistas- 13º, Férias e Adicional de Férias	250,97
Manutenção de Equipamentos Odontológicos e Estrutura Física	100,00
Serviços de Contabilidade	500,00
Coleta de Lixo Contaminado	110,00

Alvarás	29,17
Laudo Bombeiro + Extintor de Incêndio	30,83
Cartão de Visita/Agendamento	20,00
Laudo Radiométrico	7,30
Material de Expediente - Prontuário e outros	50,00
Depreciação	935,58
TOTAL DESPESAS MENSAIS	9.511,09

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Ainda, a depreciação dos bens também será maior em relação a calculada para o exercício profissional como autônomo, apresentando o valor de R\$ 935,58, devido ao fato de o investimento inicial para a sala de atendimento ser dobrado, conforme o explicado anteriormente.

Em relação as despesas variáveis para a sociedade jurídica, estas também englobam a taxa de juros de 3,79% para a máquina de cartão e o regime de tributação. Nesse sentido, o negócio odontológico como sociedade pode optar por qualquer um dos regimes de tributação existentes, pois enquadra-se em todos. Contudo, fez-se as projeções mensais para o simples nacional e para o lucro presumido apenas, pois no caso em questão a escolha pelo lucro real não é vantajosa, visto que não há créditos para se apropriar e os percentuais de PIS e Cofins são com base no regime não cumulativo, ou seja, alíquotas de 1,65% e 7,6%, respectivamente. Ainda, de acordo com Alberti (2017, apud COSTA, 2017, p. 11), o lucro real é uma “opção para aqueles negócios que demandam muitos insumos e deduções contábeis, pois estes valores serão abatidos na apuração do lucro”.

No Quadro 16 e 17, são apresentados os resultados dos dois regimes de tributação analisados para os 5 primeiros anos de atividade.

Quadro 16– Simples nacional

ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
R\$ 20.154,24	R\$ 20.154,24	R\$ 32.768,47	R\$ 50.603,06	R\$ 69.069,62

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Para o cálculo do simples nacional, que encontra-se detalhado APÊNDICE J, tem-se que o negócio se enquadra no Anexo III, de acordo com o artigo 18 da Lei Complementar nº 155, onde os percentuais variam de 6,00% a 33,00% conforme a receita bruta acumulada dos últimos 12 meses. Já as parcelas a deduzir variam de R\$ 0,00 a R\$ 648.000,00, conforme o ANEXO D que consta no final do estudo. A partir disso, utilizando a fórmula apresentada no Capítulo 2, chega-se a alíquota efetiva, que

aplicada sobre o faturamento do mês, resulta no total de simples nacional mensal a pagar (BRASIL, 2016).

Outrossim, para o cálculo do lucro presumido trimestral, a alíquota de presunção utilizada foi de 32% tanto para o IRPJ, quanto para a CSLL, conforme os ANEXOS G e H. O PIS e Cofins foram calculados com base no regime cumulativo, que prevê a incidência das alíquotas de 0,65% e 3,00%, respectivamente, sobre o faturamento ((OLIVEIRA et al., 2006).

Quadro 17– Lucro presumido

IRPJ	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) Receita bruta do período	R\$ 65.880,00	R\$ 65.880,00	R\$ 98.820,00	R\$ 131.756,71	R\$ 164.695,88
(*) Alíquota de presunção	32%	32%	32%	32%	32%
(=) Base de cálculo IRPJ	R\$ 21.081,60	R\$ 21.081,60	R\$ 31.622,40	R\$ 42.162,15	R\$ 52.702,68
IRPJ 15%	R\$ 3.162,24	R\$ 3.162,24	R\$ 4.743,36	R\$ 6.324,32	R\$ 7.905,40
Adicional IRPJ 10%	-	-	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
IRPJ a pagar	R\$ 3.162,24	R\$ 3.162,24	R\$ 4.743,36	R\$ 6.324,32	R\$ 7.905,40
CSLL	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) Receita bruta do período	R\$ 65.880,00	R\$ 65.880,00	R\$ 98.820,00	R\$ 131.756,71	R\$ 164.695,88
(*) Alíquota de presunção	32%	32%	32%	32%	32%
(=) Base de cálculo CSLL	R\$ 21.081,60	R\$ 21.081,60	R\$ 31.622,40	R\$ 42.162,15	R\$ 52.702,68
CSLL 9%	R\$ 1.897,34	R\$ 1.897,34	R\$ 2.846,02	R\$ 3.794,59	R\$ 4.743,24
CSLL a pagar	R\$ 1.897,34	R\$ 1.897,34	R\$ 2.846,02	R\$ 3.794,59	R\$ 4.743,24
PIS E COFINS CUMULATIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Receita com prest. Serviços	R\$ 21.960,00	R\$ 21.960,00	R\$ 32.940,00	R\$ 43.918,90	R\$ 54.898,63
PIS 0,65%	R\$ 142,74	R\$ 142,74	R\$ 214,11	R\$ 285,47	R\$ 356,84
Cofins 3,00%	R\$ 658,80	R\$ 658,80	R\$ 988,20	R\$ 1.317,57	R\$ 1.646,96
PIS e Cofins mensal	R\$ 801,54	R\$ 801,54	R\$ 1.202,31	R\$ 1.603,04	R\$ 2.003,80
PIS e Cofins trimestral	R\$ 2.404,62	R\$ 2.404,62	R\$ 3.606,93	R\$ 4.809,12	R\$ 6.011,40
TOTAL ANUAL	R\$ 29.856,82	R\$ 29.856,82	R\$ 44.785,22	R\$ 59.712,14	R\$ 74.640,17
TOTAL TRIMEST.	R\$ 7.464,20	R\$ 7.464,20	R\$ 11.196,31	R\$ 14.928,03	R\$ 18.660,04
TOTAL MENSAL	R\$ 2.488,07	R\$ 2.488,07	R\$ 3.732,10	R\$ 4.976,01	R\$ 6.220,01

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Logo, com base nessas informações pode-se verificar que o regime de tributação mais vantajoso para a clínica odontológica é o simples nacional, pois o mesmo apresentou valores a recolher inferiores em todos os anos analisados em relação ao lucro presumido.

3.3.2 Projeção de fluxo de caixa

Para a elaboração do fluxo de caixa da sociedade jurídica, também projetou-se os primeiros 5 anos de atividade do negócio odontológico, sendo que foram levados em consideração os percentuais de aumento das receitas de 0% do ano 1 para o ano

2, de 50% do ano 2 para o 3, de 33,33% do ano 3 para o 4 e de 25% do ano 4 para o 5.

Dessa forma, o fluxo de caixa projetado apresentou os seguintes resultados evidenciados no Quadro 18.

Quadro 18– Fluxo de caixa

DISCRIMINAÇÃO	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
FLUXO OPERACIONAL	-	R\$ 66.442,74	R\$ 63.446,52	R\$ 145.292,91	R\$ 221.909,51	R\$ 297.901,22
<u>(+) Entradas</u>	-	R\$ 263.520,00	R\$ 263.520,00	R\$ 395.280,00	R\$ 527.026,82	R\$ 658.783,53
À vista - 70%	-	R\$ 184.464,00	R\$ 184.464,00	R\$ 276.696,00	R\$ 368.918,78	R\$ 461.148,47
Cartão de crédito - 30%	-	R\$ 79.056,00	R\$ 79.056,00	R\$ 118.584,00	R\$ 158.108,05	R\$ 197.635,06
<u>(-) Saídas</u>	-	(R\$ 197.077,26)	(R\$ 200.073,48)	(R\$ 249.987,09)	(R\$ 305.117,31)	(R\$ 360.882,31)
Despesas	-	R\$ 102.906,10	R\$ 102.906,10	R\$ 102.906,10	R\$ 102.906,10	R\$ 102.906,10
Custos	-	R\$ 74.016,92	R\$ 74.016,92	R\$ 109.818,18	R\$ 145.615,86	R\$ 181.416,22
Impostos	-	R\$ 20.154,24	R\$ 20.154,24	R\$ 32.768,47	R\$ 50.603,06	R\$ 69.069,62
Taxa de juros cartão - 3,79%	-	R\$ 2.996,22	R\$ 2.996,22	R\$ 4.494,33	R\$ 5.992,29	R\$ 7.490,37
FLUXO NÃO OPERACIONAL	R\$ 145.000,00	(R\$ 115.493,49)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
<u>(+) Entradas</u>	R\$ 145.000,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Capital Social	R\$ 145.000,00					
<u>(-) Saídas</u>	-	(R\$ 115.493,49)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Investimentos	-	(R\$ 115.493,49)	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
FLUXO DO PERÍODO	R\$ 145.000,00	(R\$ 49.050,75)	R\$ 63.446,52	R\$ 145.292,91	R\$ 221.909,51	R\$ 297.901,22
FLUXO ACUMULADO	R\$ 145.000,00	R\$ 95.949,25	R\$ 159.395,76	R\$ 304.688,67	R\$ 526.598,18	R\$ 824.499,40

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

O valor do Capital Social foi integralizado em dinheiro, sendo que cada sócio contribuiu com R\$ 72.500,00, dessa forma, não foi preciso recorrer a empréstimos e financiamentos para iniciar as atividades.

Tem-se que a maior parcela de desembolsos diz respeito as despesas, sendo que estas são mantidas em R\$ 102.906,10 anualmente. Ainda, os valores de custos e de impostos são expressivos no fluxo de caixa.

Dessarte, a sociedade jurídica odontológica apresenta sobras de caixa em todos os anos analisados, fechando o 5º ano com o valor acumulado de R\$ 824.499,40.

3.3.3 Cálculo do VPL, TIR e *Payback* para analisar a viabilidade econômica e financeira do projeto de investimento

Para os cálculos referentes ao exercício profissional como sociedade jurídica, utilizou-se a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 17,1733%. Essa taxa foi obtida por meio da média entre as principais taxas de juros praticadas pelo mercado, acrescida do percentual 12% que corresponde ao retorno desejado pelos sócios.

Dessa forma, partindo do investimento inicial com o valor do Capital Social integralizado, o VPL do negócio se apresenta como sendo de R\$ 141.567,51, conforme detalhado no Quadro 19.

Quadro 19 – Valor Presente Líquido dos períodos analisados

ANO	FLUXO DE CAIXA	TMA	NOVO FLUXO DE CAIXA	SALDO DO PROJETO
0	(R\$ 145.000,00)	-	(R\$ 145.000,00)	(R\$ 145.000,00)
1	(R\$ 49.050,75)	1,171733	(R\$ 41.861,70)	(R\$ 186.861,70)
2	R\$ 63.446,52	1,372959	R\$ 46.211,51	(R\$ 140.650,19)
3	R\$ 145.292,91	1,608742	R\$ 90.314,62	(R\$ 50.335,57)
4	R\$ 221.909,51	1,885016	R\$ 117.722,85	R\$ 67.387,29
5	R\$ 297.901,22	2,208737	R\$ 134.874,04	R\$ 202.261,32

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Logo, a decisão a ser tomada é a de aceitar o projeto, tendo em vista um saldo final positivo considerando os fluxos de caixa ajustados a seu valor presente.

Outrossim, dentro do período analisado, a Taxa Interna de Retorno necessária para igualar o valor investido com os fluxos de caixa projetados, incorporando o valor do dinheiro no tempo, mostrou-se como sendo de 43,980112%. O Quadro 20 evidencia o cálculo da TIR.

Quadro 20 – Taxa Interna de Retorno para os períodos analisados

ANO	FLUXO DE CAIXA	TIR	NOVO FLUXO DE CAIXA	SALDO DO PROJETO
0	(R\$ 145.000,00)	-	(R\$ 145.000,00)	(R\$ 145.000,00)
1	(R\$ 49.050,75)	1,43980112	(R\$ 34.067,73)	(R\$ 179.067,73)
2	R\$ 63.446,52	2,073027265	R\$ 30.605,73	(R\$ 148.462,00)
3	R\$ 145.292,91	2,984746978	R\$ 48.678,47	(R\$ 99.783,53)
4	R\$ 221.909,51	4,297442042	R\$ 51.637,58	(R\$ 48.145,95)
5	R\$ 297.901,22	6,187461865	R\$ 48.145,95	R\$ 0,00

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

A diferença entre a TMA estimada e a TIR do projeto de investimento é de 26,81 pontos percentuais, tornando o mesmo financeiramente viável.

Por fim, de acordo com as projeções dos resultados do fluxo de caixa obtidos, o projeto apresenta um período de recuperação do investimento de 3 anos e 2 meses, através do método de *Payback* simples. Por outro lado, considerando o valor do dinheiro no tempo e aplicando o *Payback* descontado o mesmo cenário apresenta um período de 3 anos e 5 meses para a recuperação do investimento. Diante disto, pelo fato de ambos os resultados serem semelhantes e serem inferiores ao período projetado de 5 anos, conclui-se que deve-se aceitar o projeto de investimento.

3.4 Resumo da análise da viabilidade dos negócios do ponto de vista de profissional autônomo e de sociedade jurídica (clínica/consultório)

O presente estudo teve por proposta analisar a viabilidade dos negócios odontológicos, ou seja, do ponto de vista de profissional autônomo e de sociedade jurídica. Contudo, tem-se que se a opção for por exercer a atividade odontológica como profissional autônomo, prevalecendo à figura de pessoa física, irá se constituir um consultório odontológico. Em contrapartida, se a opção for por dividir o espaço (sala comercial) com outros profissionais da área, irá se constituir uma clínica odontológica como sociedade jurídica.

O que diferencia uma opção da outra é, basicamente, os gastos com impostos, que são recolhidos de maneiras e com alíquotas diferentes. Além disso, no exercício profissional como sociedade jurídica alguns gastos são superiores devido ao fato do consumo ser maior, de acordo com o número de sócios que desenvolvem atividades no estabelecimento.

Contudo, no que diz respeito as projeções de fluxo de caixa e cálculos necessários para comprovar a viabilidade econômica e financeira para ambos os casos, o Quadro 21 apresenta um resumo das análises.

Quadro 21 – Autônomo x sociedade jurídica

DESCRIÇÃO	AUTÔNOMO (1)	SOC. JURÍDICA (2)	MELHOR OPÇÃO
Fluxo de caixa acumulado	R\$ 428.956,80	R\$ 824.499,40	2
VPL	R\$ 105.117,62	R\$ 202.261,32	2
TIR	37,5352%	43,980112%	2
Payback simples	3 anos e 1 mês	3 anos e 2 meses	1
Payback descontado	3 anos e 7 meses	3 anos e 5 meses	2

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

Todavia, pode-se perceber que as análises mostram-se mais vantajosas para o exercício profissional como sociedade jurídica, sendo que somente o período de recuperação do investimento sem considerar o valor do dinheiro no tempo foi melhor pra o autônomo, mas não consideravelmente.

A vantagem revela-se ainda, no fato do fluxo de caixa da sociedade jurídica apresentar o valor de R\$ 297.901,22 para o último ano analisado e que este se manterá para os demais anos de acordo com o cenário previsto, resultando, a longo prazo, em valores cada vez maiores.

Isso por que, o fluxo para o profissional autônomo revelou o valor de R\$ 151.935,85 no último período e este também se manterá, resultando em uma diferença de R\$ 145.965,37 a cada ano de uma opção para a outra.

Por fim, o APÊNDICE K e L, evidenciam os Demonstrativos de Resultado do Exercício para o profissional autônomo e para a sociedade jurídica, respectivamente. A partir destes, pode-se concluir novamente que a opção mais vantajosa é através do exercício profissional como sociedade jurídica, sendo que o lucro apurado no 5º ano é de R\$ 221.874,24, em contrapartida ao lucro de R\$ 146.025,20 para o exercício profissional como autônomo.

Contudo, tendo em vista que os lucros obtidos serão distribuídos entre os sócios e que a sociedade jurídica é composta por 2 profissionais, estes receberão valores inferiores ao apurado para o exercício profissional como autônomo em todos os períodos analisados. Ainda, a sociedade começará a apresentar resultados positivos somente no 3º ano de atividade, enquanto o profissional autônomo não apresentou prejuízos em nenhum dos períodos analisados.

4 CONCLUSÃO

O planejamento é uma etapa fundamental para qualquer empreendimento, sendo que a análise da viabilidade econômica e financeira pode ajudar a evitar dispêndios que não trarão retornos para o negócio e até mesmo a evitar prejuízos com novos investimentos.

Nesse sentido, o objetivo do estudo foi de apurar o investimento inicial necessário para a abertura de uma clínica/consultório odontológico no município de Vera Cruz/RS e verificar a viabilidade econômica e financeira destes negócios.

Para isso foi necessário apurar o valor dos gastos para os dois casos propostos, como os custos, as receitas e as despesas, elaborar a projeção de fluxo de caixa e aplicar os cálculos do VPL, TIR e *Payback* para analisar a viabilidade econômica e financeira dos projetos de investimento do ponto de vista de profissional autônomo e de sociedade jurídica.

Os resultados evidenciam que o investimento inicial dos negócios, tanto para o exercício profissional como autônomo quanto para a sociedade jurídica, é relativamente alto, tendo em vista que as máquinas e equipamentos necessários possuem valor de compra elevado e que o mercado carece de fornecedores desses itens. Logo, o valor do investimento inicial resultou em R\$ 61.329,51 para o consultório odontológico e em R\$ 115.493,49 para a clínica odontológica

Também, no que diz respeito as despesas dos negócios, pode-se perceber que a maior parcela é representada pelos impostos, seguida do salário e encargos da funcionária. Ainda, para o exercício profissional como sociedade jurídica, o pró-labore é um item significativo no grupo das despesas. Contudo, no caso do profissional autônomo há a possibilidade de redução do imposto devido através da utilização do livro caixa para descontar as despesas do negócio, ou seja, há a restituição do imposto pago a maior.

Conclui-se ainda, que os custos dos negócios são baixos, levando em consideração o valor cobrado pelos atendimentos com base no mercado. Por fim, é importante destacar que as receitas foram projetadas com base em um cenário real, contudo são suscetíveis a erros.

Por meio do levantamento destas variáveis, as projeções de fluxo de caixa mostraram-se favoráveis aos negócios, pois a capacidade de geração de renda é considerada atraente nos dois casos estudados e foram constatados déficits de caixa

apenas no primeiro ano de atividade, devido aos valores desembolsados referente ao investimento inicial. Os resultados do VPL e da TIR são positivos e o retorno do investimento é considerado mediano, tanto para o *Payback* simples quanto para o *Payback* descontado, sendo que necessita-se desenvolver a atividade por mais de 3 anos para recuperar o valor do Capital Social do profissional autônomo e da sociedade jurídica.

Os Demonstrativos de Resultado de Exercício também evidenciaram bons resultados, comprovando a viabilidade econômica e financeira dos dois casos propostos e revelando que ambas as formas de desenvolvimento da atividade apresentam boas oportunidades de investimento. Entretanto, a sociedade jurídica, ou seja, a clínica odontológica, apresenta uma melhor rentabilidade, evidenciada nas projeções do cenário realista.

Ao término deste estudo, pode-se perceber o quão importante é pensar e projetar todas as variáveis envolvidas na abertura de um novo negócio. Cabe ressaltar a importância de uma análise mais aprofundada do mercado em relação às variáveis externas antes da tomada de decisão, sendo também pertinente a realização de cálculos relacionados a margem de contribuição e pontos de equilíbrio contábil, econômico e financeiro. Dessa forma, aumenta-se a segurança dos investimentos e a maximização dos resultados.

REFERÊNCIAS

- ANTHONY, Robert Newton; GOVINDARAJAN, Vijay. **Sistemas de controle gerencial**. São Paulo: Atlas, 2001. 1019 p.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014. 790 p.
- ATKINSON, Anthony A. et al. **Contabilidade gerencial**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011. 812 p.
- BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. Empreendedorismo: Conceitos e definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, Passo Fundo, v. 1, n. 1, p. 25-38, jan. 2015. Disponível em: <https://seer.imed.edu.br/index.php/revistasi/article/view/612/522>. Acesso em: 23 abr. 2019.
- BARBOSA, Daiane dos Santos; QUINTANA, Alexandre Costa; MACHADO, Débora Gomes. Análise da Produção Científica sobre os fluxos de caixa e a demonstração dos fluxos de caixa: um estudo da Revista de Contabilidade e Finanças da Universidade de São Paulo, no período de 1989 a 2009. **Enfoque: Reflexão Contábil**, Paraná, v. 30, n. 2, p. 52-66, maio/ago. 2011. Universidade Estadual de Maringá. Disponível em: <<https://www.redalyc.org/pdf/3071/307124265005.pdf>>. Acesso em: 07 jun. 2019.
- BARROS, Sidney Ferro. **Contabilidade básica**. São Paulo: IOB, 2003. 280 p. v. 1. (Prática IOB).
- BARROS, Tiago de Sousa. Análise de viabilidade econômica dos estádios da Copa do Mundo FIFA 2014. **Revista Gestão Organizacional**, Chapecó, v. 9 n. 1, p. 43-65, 2016.
- BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de empreendedorismo e gestão: fundamentos, estratégias e dinâmicas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2017. 330 p.
- BORNIA, Antonio Cezar. **Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- BRASIL. Decreto nº 9580, de 22 de novembro de 2018. Regulamenta a tributação, a fiscalização, a arrecadação e a administração do Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 22 nov. 2018. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/decreto/D9580.htm. Acesso em: 13 jun. 2019.
- BRASIL. IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Vera Cruz**. 2019. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rs/vera-cruz/panorama>. Acesso em: 22 ago. 2019.
- BRASIL. Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 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 Revoça As Leis no 9.317, de 5 de Dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de Outubro de 1999. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 14 dez. 2006. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/LCP/Lcp123.htm. Acesso em: 19 jun. 2019.

BRASIL. Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, para reorganizar e simplificar a metodologia de apuração do imposto devido por optantes pelo simples nacional; altera as Leis nºs 9.613, de 3 de março de 1998, 12.512, de 14 de outubro de 2011, e 7.998, de 11 de janeiro de 1990; e revoga dispositivo da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 27 out. 2016. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp155.htm#art1. Acesso em: 19 jun. 2019.

BRASIL. Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. Institui o Código Tributário Nacional. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 25 out. 1966. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L5172.htm. Acesso em: 01 abr. 2019.

BRASIL. Lei nº 5.890, de 8 de junho de 1973. Altera a legislação de previdência social e dá outras providências. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 8 jun. 1973. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L5890.htm. Acesso em: 06 maio 2019.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil**, Brasília, DF, 10 jan. 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm. Acesso em: 11 jun. 2019.

BRASIL. Receita Federal. IRPF (Imposto sobre a renda das pessoas físicas). **Ministério da Economia**, Brasília, 10 jul. 2015. Disponível em: http://receita.economia.gov.br/aceso-rapido/tributos/irpf-imposto-de-renda-pessoa-fisica#calcula_mensal_IRP. Acesso em: 24 jun. 2019.

BREGOLIN, Lisele. **Análise da viabilidade econômico-financeira da implantação de uma indústria de confecção de lingerie no município de Putinga/RS**. 2014. 77 f. Monografia - Curso de Ciências Contábeis, Centro Universitário Univates, Lajeado, 2014. Disponível em: <https://www.univates.br/bdu/bitstream/10737/788/1/2014LiseleBregolin.pdf>. Acesso em: 27 mar. 2019.

BUENO NETO, Joaquim. **Aplicação do conceito de ponto de equilíbrio numa pequena empresa com vários produtos**. 2010. 28 f. Artigo de Conclusão de Curso (Complementação MBA em Administração Industrial) – Instituto Nacional de Pós-Graduação – INPG, Limeira, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo**: dando asas ao espírito empreendedor. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2012. 315 p.

CHIAVENATO, Idalberto; SAPIRO, Arão. **Planejamento estratégico**: fundamentos e aplicações. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004. 415 p.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. Resolução CFC n. 1.374/11. Dá nova redação à NBC TG ESTRUTURA CONCEITUAL – Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro. **Conselho Federal de Contabilidade**, Brasília, 2011. 31 p. Disponível em: <https://cfc.org.br/tecnica/normas-brasileiras-de-contabilidade/normas-completas/>. Acesso em: 06 jun. 2019.

CONSELHO REGIONAL DE ODONTOLOGIA (Santa Catarina). **Como abrir e fazer a gestão de uma Clínica Odontológica**. 2014. Disponível em: http://www.crosc.org.br/arquivos_pdf/Cartilha_CRO_Sebrae_2014.pdf. Acesso em: 8 mar. 2019.

COSTA, Gildevan Silva da. **Lucro real x lucro presumido x simples nacional**: um comparativo entre os regimes de tributação. 2017. 22 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis, Faculdade de Tecnologia e Ciências Sociais Aplicadas – Fatecs, Centro Universitário de Brasília – Uniceub, Brasília, 2017. Disponível em: <https://repositorio.uniceub.br/jspui/bitstream/235/11401/1/21409309.pdf>. Acesso em: 28 set. 2019.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso básico de contabilidade**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 308 p.

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade gerencial**: teoria e prática. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2014. 444 p.

CREPALDI, Paolo Guariso; et al. **As formas de tributação como método de economia tributária**. Faculdade Paranaense – Faccar, 2014. Disponível em: https://www.inesul.edu.br/revista/arquivos/arq-idvol_33_1426539178.pdf. Acesso em: 19 jun. 2019.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor**: fundamentos da iniciativa empresarial. 8. ed. São Paulo: Makron Books, 2005. 368 p.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas**: métodos e técnicas. São Paulo: Person Prentice Hall, 2004. 168 p.

DIEHL, Carlos Alberto. **Controle estratégico de custos**: um modelo referencial avançado. 2004. 306 f. Tese de Doutorado (Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção) – Universidades Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/xmlui/bitstream/handle/123456789/87822/201155.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 14 maio 2019.

DISSÍDIO. **Salário de recepcionista secretária 2019**: reajuste salarial atual. 2019. Disponível em: <https://dissidio.com.br/salario/cbo-422105/recepcionista-secretaria/>. Acesso em: 10 ago. 2019.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo**: transformando ideias em negócios. 5. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2014. 267 p.

FABRETTI, Láudio Camargo. **Contabilidade tributária**. 16. ed., rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2017. 386 p.

FANTI, Leonardo Donizete; et al. O uso das técnicas de Valor Presente Líquido, Taxa de Interna de Retorno e *Payback* descontado: um estudo de viabilidade de investimentos no grupo Breda LTDA. **Desafio Online**, Campo Grande, v. 3, n. 1, p.1141-1157, jan./abr. 2015.

FERREIRA, Fernanda Baldasso; DIEHL, Carlos Alberto. Orçamento empresarial e suas relações com o planejamento estratégico. **Pensar Contábil**, Rio de Janeiro, v. 14, n. 54, p. 48-54, maio/ago. 2012. Revista do CRCRJ. Disponível em: <http://www.atena.org.br/revista/ojs-2.2.3-06/index.php/pensarcontabil/article/viewFile/1339/1231>. Acesso em: 24 abr. 2019.

FERREIRA, José Antônio Stark. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Pearson, 2008.

FONSECA, Yonara Daltro da. Técnicas de avaliação de investimentos: uma breve revisão da literatura. In: **Infinita Consultoria e Treinamentos**. [S.l.: s.n], [20--?]. Disponível em: http://www.infinitaweb.com.br/albruni/artigos/a0303_CAR_AvallInvest.pdf. Acesso em: 21 maio 2019.

FONTOURA, Fernando Batista Bandeira da. **Gestão de custos**: uma visão integradora e prática dos métodos de custeio. São Paulo: Atlas, 2013.

FREZATTI, Fabio. **Orçamento empresarial**: Planejamento e controle gerencial. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de administração financeira**. 10. ed. São Paulo: Addison Wesley, 2004. Recurso eletrônico. Disponível em: https://biblio.unisc.br/biblioteca_s/php/login_usu.php?flag=pearson_restrito.php. Acesso em: 25 abr. 2019.

JULIEN, Pierre André. **Empreendedorismo regional**: e economia do conhecimento. São Paulo: Saraiva, 2010. 399 p.

KASSAI, José Roberto; et al. **Retorno de investimento**: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial. 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2005. 277 p.

LIMA, Emanuel Marcos; REZENDE, Amaury Jose. A tributação da prestação de serviços contábeis: profissional liberal ou empresa – o que é melhor? **Revista da micro e pequena empresa**, Campo Limpo Paulista, v. 6, n. 2, p. 4-27, maio/ago.

2012. Disponível em: <http://www.cc.faccamp.br/ojs-2.4.8-2/index.php/RMPE/article/view/399/228>. Acesso em: 21 jun. 2019.

LIMA, Erenildo Jacinto de. **Uma proposta de implementação do custeio variável em um centro de formação de condutores**. 2014. 45 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade Estadual da Paraíba, Monteiro, 2014.

LUNKES, Rogério João. **Manual de orçamento**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2008. 176 p.

MARION, José Carlos. **Contabilidade básica**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 1998. 210 p.

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

MARTINS, Eliseu; ROCHA, Welington. **Métodos de Custeio Comparados: custos e margens analisados sob diferentes perspectivas**. São Paulo: Atlas, 2010.

MARTINS, Jonathan Ribeiro; et al. Análise de viabilidade da geração distribuída em horário de ponta: estudo de caso. **Revista Gestão & Tecnologia**, Pedro Leopoldo, v. 18, n. 3, p.112-129, set./dez. 2018.

MEGLIORINI, Evandir (Org.). **Administração financeira**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012. Recurso eletrônico. Disponível em: http://online.unisc.br/biblio/biblioteca_s/php/login_usu.php?flag=pearson_restrito.php. Acesso em: 25 abr. 2019.

MOLETA, Emerson Rogerio; OLIVEIRA, Antônio Gonçalves de; CATAPAN, Anderson. Cadastro Multifinalitário como instrumento de responsabilidade fiscal e gestão urbana: análise de viabilidade econômico-financeira. **Desenvolvimento em Questão**, Paraná, Editora Unijuí, ano 16, n. 44, p.538-561, jul./set. 2018.

NIYAMA, Jorge Katsumi; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Teoria da contabilidade**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2011. 328 p.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento estratégico: conceitos, metodologia, práticas**. 32. ed. São Paulo: Atlas, 2014. 343 p.

OLIVEIRA, Gustavo Pedro de. **Contabilidade tributária**. 4. ed., rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2013. 296 p.

OLIVEIRA, Luis Filipe Azevedo de; PACHECO, Nathalia de Oliveira; SILVEIRA, Roseane Rodrigues da. Análise da viabilidade econômico-financeira de investimentos: o caso de um consultório odontológico em Natal/RN. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 31., 2011, Belo Horizonte. **Anais...** Rio Grande do Norte: Abepro, 2011. 13 p. Disponível em: http://www.abepro.org.br/biblioteca/enegep2011_tn_sto_137_868_17810.pdf. Acesso em: 7 mar. 2019.

OLIVEIRA, Luís Martins de; et al. **Manual de contabilidade tributária**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 465 p.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial**: um enfoque em sistema de informação contábil. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Introdução à administração financeira**: texto e exercícios. São Paulo: Thomson, 2005. 299 p.

PADOVEZE, Clóvis Luís; TARANTO, Fernando Cesar. **Orçamento empresarial**: novos conceitos e técnicas. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009. 209 p.

PASSARELLI, João; BOMFIM, Eunir de Amorim. **Custos**: análise e controle. 3. ed. atual. e rev. São Paulo: Thomson, 2005.

PEREZ JR, José Hernandez; OLIVEIRA, Luís Martins de; COSTA, Rogério Guedes. **Gestão estratégica de custos**: textos e testes com as respostas. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

PINTO, João Roberto Domingues. **Imposto de renda e contribuições federais**: incidências e bases de cálculo. 11. ed. rev. e atual. Porto Alegre: Pallotti, 2003. 357 p.

PIVETTA, Geize. A utilização do fluxo de caixa nas empresas: um modelo para a pequena empresa. **Revista Eletrônica de Contabilidade – Curso de Ciências Contábeis UFSM**, Santa Maria, v. 1, n. 2, p. 1-14, dez. 2004/fev. 2005. Disponível em: <https://periodicos.ufsm.br/contabilidade/article/view/6229>. Acesso em: 07 jun. 2019.

POZZEBON, Jordana Julita; FONTOURA, Fernando Batista Bandeira da. Planejamento de resultado através da margem restritiva integrada com o método UEP. In: ESTUDOS ACADÊMICOS EM ADMINISTRAÇÃO, CONTÁBEIS, ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS. **Anais...** Santa Cruz do Sul: EDUNISC, 2016.

RAUPP, Fabiano; BEUREN, Ilse Maria. Caracterização da pesquisa em contabilidade. In: BEUREN, Ilse Maria (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**: teoria e prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006. p. 76-96.

RAZZOLINI FILHO, Edelvino. **Empreendedorismo**: dicas e planos de negócios para o século XXI. Curitiba: Intersaberes, 2012. Recurso eletrônico, 236 p. (Série Plano de negócios). Disponível em: <https://bv4.digitalpages.com.br/?term=empreendedorismo&searchpage=1&filtro=todos&from=busca&page=150§ion=0#/legacy/6008>. Acesso em: 22 abr. 2019.

REIS, Luciano Gomes dos Reis; GALLO, Mauro Fernando; PEREIRA, Carlos Alberto. **Manual de contabilização de tributos e contribuições sociais**. São Paulo: Atlas, 2010. 308 p.

REZENDE, Amaury José; PEREIRA, Carlos Alberto; ALENCAR, Roberta Carvalho de. **Contabilidade tributária**: entendendo a lógica dos tributos e seus reflexos sobre os resultados das empresas. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 264 p.

ROCHA, Eduardo Galliac; SOUZA, Carlos Alberto; DALFIOR, Vanda Aparecida Oliveira. Estudo de viabilidade econômica financeira caso modelo – edificação em São João Del Rei – Minas Gerais. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 13., 2016. **Anais...** Minas Gerais: AEDB, 2016. 16 p. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos16/862458.pdf>. Acesso em: 15 maio 2019.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade de custos fácil**. 6. ed., rev. atual. São Paulo: Saraiva, 1999.

RIBEIRO, Osni Moura. **Contabilidade geral fácil**. 9. ed. São Paulo: Saraiva, 2013. 544 p. (Série Fácil).

SANTOS, José Luiz dos; et al. **Contabilidade geral**. São Paulo: Atlas, 2003. 135 p. v. 1. (Coleção Resumos de Contabilidade).

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010. 264 p.

SEBRAE. **Causa mortis**: o sucesso e o fracasso das empresas nos primeiros 5 anos de vida. 2014. Disponível em: http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Anexos/causa_mortis_2014.pdf. Acesso em: 12 mar. 2019.

SEBRAE. **Entenda o motivo do sucesso e do fracasso das empresas**. 2017. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/sp/bis/entenda-o-motivo-do-sucesso-e-do-fracasso-das-empresas,b1d31ebfe6f5f510VgnVCM1000004c00210aRCRD?origem=estadual&codUf=26>. Acesso em: 12 mar. 2019.

SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL. Instrução Normativa RFB nº 1700, de 14 de março de 2017. Dispõe sobre a determinação e o pagamento do imposto sobre a renda e da contribuição social sobre o lucro líquido das pessoas jurídicas e disciplina o tratamento tributário da Contribuição para o PIS/Pasep e da Cofins no que se refere às alterações introduzidas pela Lei nº 12.973, de 13 de maio de 2014.

Ministério da Economia, Brasília, 14 mar. 2017. Disponível em: <http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=81268>. Acesso em: 11 out. 2019.

SECURATO, José Roberto (Coord.). **Cálculo financeiro das tesourarias**: bancos e empresas. 3. ed., atual., rev. e ampl. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance, 2005. 397 p.

SHINGAKI, Mário. **Gestão de impostos**: para pessoas físicas e jurídicas. 4. ed., rev., atual. e ampl. São Paulo: Saint Paul Institute of Finance, 2006. 356 p.

SILVA, Antonio Carlos Ribeiro da. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**: orientações de estudos, projetos, artigos, relatórios, monografias, dissertações, teses. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006. 180 p.

SILVA, Edson Cordeiro da. **Contabilidade empresarial para gestão de negócios**: guia de orientação fácil e objetivo para apoio e consulta de executivos. São Paulo: Atlas, 2008. 234 p.

SOUZA, Acilon Batista de. **Curso de administração financeira e orçamento**: princípios e aplicações. São Paulo: Atlas, 2014. 363 p.

SOUZA, Bruno Carlos de. **Relação da estrutura de custos e despesas com a rentabilidade e lucratividade operacional nos setores têxtil e siderúrgico/metalúrgico no Brasil no período de 2005 a 2009**. 2011. 142 f. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2011.

SOUZA JÚNIOR, Alberto Jorge de; et al. Energia solar em organizações militares: uma análise da viabilidade econômico-financeira. **Navus - Revista de Gestão e Tecnologia**, Florianópolis, v. 9, n. 1, p. 63-73, jan./mar. 2019. Disponível em: <http://navus.sc.senac.br/index.php/navus/article/view/762>. Acesso em: 21 maio 2019.

VERA CRUZ (Município). **Lei nº 1.176 de 31 de dezembro de 1993 e suas alterações**. Vera Cruz, RS, 31 dez. 1993. Disponível em: <https://veracruz.rs.gov.br/instarenv/assets/uploads/file/9ju3v548.pdf>. Acesso em: 28 set. 2019.

VIA AGILIZE. Carnê Leão: questões que todo profissional autônomo precisa saber. In: **FENACON**. Brasília, 27 mar. 2018. Disponível em: <http://fenacon.org.br/noticias/carne-leao-questoes-que-todo-profissional-autonomo-e-liberal-precisa-conhecer-3135/>. Acesso em: 24 jun. 2019.

APÊNDICES

APÊNDICE A- Investimento inicial para sala de atendimento

DESCRIÇÃO	QUANT.	R\$ UN.	R\$ TOTAL	DESCRIÇÃO	QUANT.	R\$ UN.	R\$ TOTAL	DESCRIÇÃO	QUANT.	R\$ UN.	R\$ TOTAL
Reforma	1	1.000,00	1.000,00	Kit de Periodontia	1	1.368,00	1.368,00	Placa de Petry	1	12,00	12,00
Balcões Projetados	1	6.000,00	6.000,00	Alicate Perfurador para Boracha	1	67,00	67,00	Régua Metálica de 15cm	1	7,00	7,00
Ar condicionado	1	1.200,00	1.200,00	Kit de Brocas de Dentística	1	170,00	170,00	Lamparina	1	20,00	20,00
Cadeira Odontológica	1	13.780,00	13.780,00	Arco Metálico de Young	1	20,00	20,00	Seringa Metálica Endodôntica Mario Leonardo	1	62,00	62,00
Máquina de Raio X	1	5.900,00	5.900,00	Grampos para Dentística	10	20,00	200,00	Kit de Cursores	1	27,00	27,00
Seladora a Vácuo	1	529,00	529,00	Alavanca	4	28,00	112,00	Pré-curvador de Instrumentos Endodônticos	1	22,00	22,00
Autoclave	1	3.588,00	3.588,00	Espátulas	5	23,40	117,00	Kit de Aspiração	1	35,00	35,00
Fotopolimerizador	1	4.999,00	4.999,00	Dappen	3	3,00	9,00	Kit de Brocas de Endodontia	1	151,00	151,00
Compressor	1	6.800,00	6.800,00	Placa de Vidro	2	10,00	20,00	Tesoura Curva	1	28,00	28,00
Vibrador de Gesso	1	267,00	267,00	Pinça Porta Grampo	1	55,00	55,00	Sindesmótomo	1	12,00	12,00
Recortador de Gesso	1	1.000,00	1.000,00	Pinça Porta Papel Articular	1	21,00	21,00	Ponta de Aspirador de Metal	1	17,00	17,00
Plastificadora	1	1.240,00	1.240,00	Porta Matriz Tofflemire	1	25,00	25,00	Broca para Osso Zecrya	1	27,00	27,00
Carpule	1	40,00	40,00	Seringa Centrix	1	83,00	83,00	Kit de Discos de Lixa para Acabamento e Polimento de Resina	1	98,00	98,00
Babador Adulto	1	10,00	10,00	Tiras de Matriz de Poliéster	1	10,00	10,00	Espátula nº 31	1	10,00	10,00
Babador Infantil	1	10,00	10,00	Tiras de Matriz Metálica	1	8,00	8,00	Alicates de Bico Redondo e Chato	2	58,00	116,00
Corrente para Guardanapo	1	13,50	13,50	Escavadores	3	98,00	294,00	Discos de Lixa de Papel	12	0,30	3,60
Micromotor	1	690,00	690,00	Kit de Moldeiras	1	67,00	67,00	Uniforme	3	150,00	450,00
Kit de Polimento	1	476,88	476,88	Forceps	7	59,00	413,00	Condensador de Guta-Percha	3	10,00	30,00
Kit Acadêmico	1	2.300,00	2.300,00	Espátula Sete	1	10,00	10,00	Porta Agulha Bidigital	1	40,00	40,00
Arco Plástico de Ostby	1	10,00	10,00	Afastador Deminesota	1	10,00	10,00	Escavador de Dentina	1	12,00	12,00
Calcador	1	10,00	10,00	Cuba Metálica	1	10,00	10,00	Cureta Auviolar	1	12,00	12,00
Tamborel	1	20,00	20,00								
TOTAL INVESTIMENTO INICIAL R\$ 54.163,98											

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE B- Custos variáveis para o procedimento de profilaxia

PROCEDIMENTO	MATERIAIS	QUANT. DE AQUISIÇÃO	QUANT. UTILIZADA POR PROCEDIMENTO	R\$ DE AQUISIÇÃO	R\$ POR PROCEDIMENTO
Profilaxia	Pastas Profiláticas	Pacote - 90g	1g	11,00	0,12
	Escova de Robson	Unidade	1 unidade	1,90	1,90
	Fio Dental	Unidade - 100m	1m	6,50	0,07
	Escova Interdental	Pacote	1 pacote	7,00	7,00
	Escova de Dente	Unidade	1 unidade	1,00	1,00
	Pedra Pomis	Pacote - 100g	2g	15,00	0,30
	Receituário Carimbado	Bloco - 100 unidades	1 unidade	120,00	1,20
	Trio - Espelho + Sonda + Pinça	Trio	1 trio	40,00	40,00
	Luvas	Caixa - 100 pares	1 par	20,00	0,20
	Máscara	Caixa - 100 unidades	1 unidade	20,00	0,20
	Goro	Pacote - 100 unidades	1 unidade	12,00	0,12
Sugador	Pacote - 40 unidades	1 unidade	5,00	0,13	
TOTAL DO CUSTO DO PROCEDIMENTO	-	-	-	259,40	52,23

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE C- Custos variáveis para o procedimento de dentística

PROCEDIMENTO	MATERIAIS	QUANT. DE AQUISIÇÃO	QUANT. UTILIZADA POR PROCEDIMENTO	R\$ DE AQUISIÇÃO	R\$ POR PROCEDIMENTO
Dentística	Lençol de Boracha	Pacote - 16 unidades	1 unidade	15,00	0,94
	Cunha Anatômica de Madeira	Embalagem - 100 unidades	1 unidade	35,00	0,35
	Papel Articular	Pacote - 10 unidades	1 unidade	5,00	0,50
	Resinas Opáceas	Embalagem - 4g	0,2g	60,00	3,00
	Resinas de Esmalte	Embalagem - 4g	0,2g	60,00	3,00
	Condicionamento Ácido	Seringa - 2,5ml	0,25ml	7,00	0,70
	Sistema Adesivo Universal	Tubo - 5ml	0,17ml	300,00	10,20
	Microbrush	Embalagem - 100 unidades	1 unidade	8,00	0,08
	Anestésico Mepriadre 2%	Embalagem - 50 tubetes	2 tubetes	149,00	5,96
	Anestésico Alphacaine 2%	Embalagem - 50 tubetes	2 tubetes	96,00	3,84
	Receituário Carimbado	Bloco - 100 unidades	1 unidade	120,00	1,20
	Trio - Espelho + Sonda + Pinça	Trio	1 trio	40,00	40,00
	Luvas	Caixa - 100 pares	1 par	20,00	0,20
	Máscara	Caixa - 100 unidades	1 unidade	20,00	0,20
	Goro	Pacote - 100 unidades	1 unidade	12,00	0,12
Sugador	Pacote - 40 unidades	1 unidade	5,00	0,13	
TOTAL DO CUSTO DO PROCEDIMENTO	-	-	-	952,00	70,41

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE D- Custos variáveis para o procedimento de clareamento caseiro

PROCEDIMENTO	MATERIAIS	QUANT. DE AQUISIÇÃO	QUANT. UTILIZADA POR PROCEDIMENTO	R\$ DE AQUISIÇÃO	R\$ POR PROCEDIMENTO
Clareamento Caseiro	Alginato	Pacote - 410g	82g	13,00	2,60
	Gesso	Pacote - 1kg	20g	9,00	1,80
	Placa para Confeção de Moldeira	Pacote - 100 unidades	2 unidades	150,00	3,00
	Receituário Carimbado	Bloco - 100 unidades	1 unidade	120,00	1,20
	Trio - Espelho + Sonda + Pinça	Trio	1 trio	40,00	40,00
	Luvas	Caixa - 100 pares	1 par	20,00	0,20
	Máscara	Caixa - 100 unidades	1 unidade	20,00	0,20
	Goro	Pacote - 100 unidades	1 unidade	12,00	0,12
	Sugador	Pacote - 40 unidades	1 unidade	5,00	0,13
TOTAL DO CUSTO DO PROCEDIMENTO	-	-	-	389,00	49,25

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE E- Custos variáveis para o procedimento de clareamento em consultório

PROCEDIMENTO	MATERIAIS	QUANT. DE AQUISIÇÃO	QUANT. UTILIZADA POR PROCEDIMENTO	R\$ DE AQUISIÇÃO	R\$ POR PROCEDIMENTO
Clareamento em Consultório	Kit Clareador Consultório 35%	Kit	0,5 kit	170,00	85,00
	Receituário Carimbado	Bloco - 100 unidades	1 unidade	120,00	1,20
	Trio - Espelho + Sonda + Pinça	Trio	1 trio	40,00	40,00
	Luvas	Caixa - 100 pares	1 par	20,00	0,20
	Máscara	Caixa - 100 unidades	1 unidade	20,00	0,20
	Goro	Pacote - 100 unidades	1 unidade	12,00	0,12
	Sugador	Pacote - 40 unidades	1 unidade	5,00	0,13
TOTAL DO CUSTO DO PROCEDIMENTO	-	-	-	387,00	126,85

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE F- Custos variáveis para o procedimento de endodontia

PROCEDIMENTO	MATERIAIS	QUANT. DE AQUISIÇÃO	QUANT. UTILIZADA POR PROCEDIMENTO	R\$ DE AQUISIÇÃO	R\$ POR PROCEDIMENTO
Endodontia	Lençol de Boracha	Pacote - 16 unidades	1 unidade	15,00	0,94
	Seringa Plástica com Agulha	Unidade	1 unidade	0,50	0,50
	Esponja para Tamborel	Unidade	1 unidade	1,00	1,00
	Película de Radiografia	Pacote - 50 unidades	1 unidade	85,00	1,70
	Refil para Lamparina	Unidade	1 unidade	1,00	1,00
	Kit de Limas de 21mm e 25mm	Kit - 6 unidades	0,6 unidades	20,00	2,00
	Receituário Carimbado	Bloco - 100 unidades	1 unidade	120,00	1,20
	Trio - Espelho + Sonda + Pinça	Trio	1 trio	40,00	40,00
	Luvas	Caixa - 100 pares	1 par	20,00	0,20
	Máscara	Caixa - 100 unidades	1 unidade	20,00	0,20
	Goro	Pacote - 100 unidades	1 unidade	12,00	0,12
Sugador	Pacote - 40 unidades	1 unidade	5,00	0,13	
TOTAL DO CUSTO DO PROCEDIMENTO	-	-	-	339,50	48,98

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE G- Custos variáveis para o procedimento de extração

PROCEDIMENTO	MATERIAIS	QUANT. DE AQUISIÇÃO	QUANT. UTILIZADA POR PROCEDIMENTO	R\$ DE AQUISIÇÃO	R\$ POR PROCEDIMENTO
Extração	Luva Cirúrgica	Unidade	1 unidade	1,50	1,50
	Seringa Plástica com Agulha	Unidade	1 unidade	0,50	0,50
	Fios de Sutura	Caixa - 24 unidades	1 unidade	39,00	1,63
	Receituário Carimbado	Bloco - 100 unidades	1 unidade	120,00	1,20
	Trio - Espelho + Sonda + Pinça	Trio	1 trio	40,00	40,00
	Máscara	Caixa - 100 unidades	1 unidade	20,00	0,20
	Goro	Pacote - 100 unidades	1 unidade	12,00	0,12
	Sugador	Pacote - 40 unidades	1 unidade	5,00	0,13
TOTAL DO CUSTO DO PROCEDIMENTO	-	-	-	238,00	45,27

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE H- Custos variáveis para o procedimento de orto preventiva

PROCEDIMENTO	MATERIAIS	QUANT. DE AQUISIÇÃO	QUANT. UTILIZADA POR PROCEDIMENTO	R\$ DE AQUISIÇÃO	R\$ POR PROCEDIMENTO
Orto Preventiva	Parafuso Expansor	Unidade	1 unidade	15,00	15,00
	Gesso Ortodôntico	Pacote - 2kg	0,2kg	14,00	1,40
	Alginato	Pacote - 410g	82g	13,00	2,60
	Bastão de Cerra Pegajosa	Unidade	1 unidade	2,00	2,00
	Branquispanha	Pacote - 1kg	0,07kg	8,00	0,56
	Fio Ortodôntico	Unidade - 1m	10cm	4,00	0,40
	Receituário Carimbado	Bloco - 100 unidades	1 unidade	120,00	1,20
	Trio - Espelho + Sonda + Pinça	Trio	1 trio	40,00	40,00
	Luvras	Caixa - 100 pares	1 par	20,00	0,20
	Máscara	Caixa - 100 unidades	1 unidade	20,00	0,20
	Goro	Pacote - 100 unidades	1 unidade	12,00	0,12
Sugador	Pacote - 40 unidades	1 unidade	5,00	0,13	
TOTAL DO CUSTO DO PROCEDIMENTO	-	-	-	273,00	63,81

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE I- Custos variáveis para o procedimento de prótese parcial removível

PROCEDIMENTO	MATERIAIS	QUANT. DE AQUISIÇÃO	QUANT. UTILIZADA POR PROCEDIMENTO	R\$ DE AQUISIÇÃO	R\$ POR PROCEDIMENTO
Prótese Parcial Removível	Papel Articular	Pacote - 10 unidades	1 unidade	5,00	0,50
	Protético	-	-	600,00	600,00
	Receituário Carimbado	Bloco - 100 unidades	1 unidade	120,00	1,20
	Trio - Espelho + Sonda + Pinça	Trio	1 trio	40,00	40,00
	Luvas	Caixa - 100 pares	1 par	20,00	0,20
	Máscara	Caixa - 100 unidades	1 unidade	20,00	0,20
	Goro	Pacote - 100 unidades	1 unidade	12,00	0,12
	Sugador	Pacote - 40 unidades	1 unidade	5,00	0,13
TOTAL DO CUSTO DO PROCEDIMENTO	-	-	-	822,00	642,35

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE J- Cálculo do simples nacional

ANO 1	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL ANO 1 R\$ 20.154,24	
(+) RB últimos 12 meses	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00		
(*) Alíquota	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%		
(-) R\$ deduzir	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00		
Alíquota efetiva	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%		
Faturam. mensal	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00		
SIMPL. NAC. MENSAL	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52		
ANO 2	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL ANO 2 R\$ 20.154,24	
(+) RB últimos 12 meses	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00	263.520,00		
(*) Alíquota	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%		
(-) R\$ deduzir	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00		
Alíquota efetiva	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%	7,65%		
Faturam. mensal	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00	21.960,00		
SIMPL. NAC. MENSAL	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52	1.679,52		
ANO 3	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL ANO 3 R\$ 32.768,47	
(+) RB últimos 12 meses	263.520,00	274.500,00	285.480,00	296.460,00	307.440,00	318.420,00	329.400,00	340.380,00	351.360,00	362.340,00	373.320,00	384.300,00		
(*) Alíquota	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	11,20%	13,50%	13,50%	13,50%		
(-) R\$ deduzir	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	9.360,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00		
Alíquota efetiva	7,65%	7,79%	7,92%	8,04%	8,16%	8,26%	8,36%	8,45%	8,54%	8,63%	8,77%	8,91%		
Faturam. mensal	32.940,00	32.940,00	32.940,00	32.940,00	32.940,00	32.940,00	32.940,00	32.940,00	32.940,00	32.940,00	32.940,00	32.940,00		
SIMPL. NAC. MENSAL	2.519,28	2.566,08	2.609,28	2.649,28	2.686,42	2.721,00	2.753,28	2.783,47	2.811,78	2.843,26	2.890,43	2.934,90		
ANO 4	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL ANO 4 R\$ 50.603,06	
(+) RB últimos 12 meses	395.280,00	406.258,90	417.237,80	428.216,71	439.195,61	450.174,51	461.153,41	472.132,31	483.111,22	494.090,12	505.069,02	516.047,92		
(*) Alíquota	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%		
(-) R\$ deduzir	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00		
Alíquota efetiva	9,04%	9,16%	9,27%	9,38%	9,48%	9,58%	9,67%	9,76%	9,85%	9,93%	10,01%	10,08%		

Faturam. mensal	43.918,90	43.918,90	43.918,90	43.918,90	43.918,90	43.918,90	43.918,90	43.918,90	43.918,90	43.918,90	43.918,90	43.918,90	
SIMPL. NAC. MENSAL	3.969,10	4.022,07	4.072,25	4.119,85	4.165,08	4.208,10	4.249,07	4.288,14	4.325,43	4.361,06	4.395,14	4.427,78	
ANO 5	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
(+) RB últimos 12 meses	527.026,82	538.006,55	548.986,28	559.966,00	570.945,73	581.925,45	592.905,18	603.884,90	614.864,63	625.844,35	636.824,08	647.803,80	
(*) Alíquota	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	13,50%	
(-) R\$ deduzir	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	17.640,00	
Alíquota efetiva	10,15%	10,22%	10,29%	10,35%	10,41%	10,47%	10,52%	10,58%	10,63%	10,68%	10,73%	10,78%	
Faturam. mensal	54.898,63	54.898,63	54.898,63	54.898,63	54.898,63	54.898,63	54.898,63	54.898,63	54.898,63	54.898,63	54.898,63	54.898,63	
SIMPL. NAC. MENSAL	5.573,81	5.611,31	5.647,31	5.681,90	5.715,16	5.747,16	5.777,98	5.807,68	5.836,31	5.863,95	5.890,63	5.916,40	TOTAL ANO 5 R\$ 69.069,62

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE K- DRE para o exercício profissional como autônomo

DRE	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) Receita operacional bruta	R\$ 131.760,00	R\$ 197.640,00	R\$ 329.406,59	R\$ 395.287,91	R\$ 461.182,40
Receita com prestação de serviços	R\$ 131.760,00	R\$ 197.640,00	R\$ 329.406,59	R\$ 395.287,91	R\$ 461.182,40
(-) Deduções da receita	-	-	-	-	-
(=) Receita operacional líquida	R\$ 131.760,00	R\$ 197.640,00	R\$ 329.406,59	R\$ 395.287,91	R\$ 461.182,40
(-) Custos das vendas	(R\$ 37.008,46)	(R\$ 54.909,09)	(R\$ 90.712,14)	(R\$ 108.613,13)	(R\$ 126.517,70)
Custos dos serviços prestados	(R\$ 37.008,46)	(R\$ 54.909,09)	(R\$ 90.712,14)	(R\$ 108.613,13)	(R\$ 126.517,70)
(=) Resultado operacional bruto	R\$ 94.751,54	R\$ 142.730,91	R\$ 238.694,45	R\$ 286.674,78	R\$ 334.664,70
(-) Despesas operacionais	(R\$ 57.634,83)	(R\$ 58.383,89)	(R\$ 59.882,07)	(R\$ 60.631,14)	(R\$ 61.380,36)
Despesas com serviços	(R\$ 1.498,11)	(R\$ 2.247,17)	(R\$ 3.745,35)	(R\$ 4.494,42)	(R\$ 5.243,64)
Juros máquina de cartão de crédito	(R\$ 1.498,11)	(R\$ 2.247,17)	(R\$ 3.745,35)	(R\$ 4.494,42)	(R\$ 5.243,64)
Despesas administrativas	(R\$ 56.136,72)	(R\$ 56.136,72)	(R\$ 56.136,72)	(R\$ 56.136,72)	(R\$ 56.136,72)
Salários e encargos	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)
Depreciação	(R\$ 5.910,60)	(R\$ 5.910,60)	(R\$ 5.910,60)	(R\$ 5.910,60)	(R\$ 5.910,60)
Aluguel	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)
Energia Elétrica	(R\$ 3.600,00)	(R\$ 3.600,00)	(R\$ 3.600,00)	(R\$ 3.600,00)	(R\$ 3.600,00)
Água	(R\$ 720,00)	(R\$ 720,00)	(R\$ 720,00)	(R\$ 720,00)	(R\$ 720,00)
Telefone	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)
Internet	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)
Material de Limpeza	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)
Manutenção de Equipamentos Odontológicos e Estrutura Física	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)
Serviços de Contabilidade	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)
Coleta de Lixo Contaminado	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)
Alvarás	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)
Laudo Bombeiro + Extintor de Incêndio	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)
Cartão de Visita/Agendamento	(R\$ 120,00)	(R\$ 120,00)	(R\$ 120,00)	(R\$ 120,00)	(R\$ 120,00)
Laudo Radiométrico	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)
Material de Expediente - Prontuário e outros	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)
(=) Resultado operacional antes dos impostos	R\$ 37.116,71	R\$ 84.347,02	R\$ 178.812,38	R\$ 226.043,63	R\$ 273.284,34
Impostos do profissional autônomo	(R\$ 36.667,98)	(R\$ 54.784,98)	(R\$ 91.020,79)	(R\$ 109.138,16)	(R\$ 127.259,14)
(=) Resultado líquido do exercício	R\$ 448,73	R\$ 29.562,04	R\$ 87.791,58	R\$ 116.905,48	R\$ 146.025,20

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

APÊNDICE L- DRE para o exercício profissional como sociedade jurídica

DRE	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) Receita operacional bruta	R\$ 263.520,00	R\$ 263.520,00	R\$ 395.280,00	R\$ 527.026,82	R\$ 658.783,53
Receita com prestação de serviços	R\$ 263.520,00	R\$ 263.520,00	R\$ 395.280,00	R\$ 527.026,82	R\$ 658.783,53
(-) Deduções da receita	-	-	-	-	-
(=) Receita operacional líquida	R\$ 263.520,00	R\$ 263.520,00	R\$ 395.280,00	R\$ 527.026,82	R\$ 658.783,53
(-) Custos das vendas	(R\$ 74.016,92)	(R\$ 74.016,92)	(R\$ 109.818,18)	(R\$ 145.615,86)	(R\$ 181.416,22)
Custos dos serviços prestados	(R\$ 74.016,92)	(R\$ 74.016,92)	(R\$ 109.818,18)	(R\$ 145.615,86)	(R\$ 181.416,22)
(=) Resultado operacional bruto	R\$ 189.503,08	R\$ 189.503,08	R\$ 285.461,82	R\$ 381.410,96	R\$ 477.367,31
(-) Despesas operacionais	(R\$ 133.929,30)	(R\$ 133.929,30)	(R\$ 135.427,41)	(R\$ 136.925,37)	(R\$ 138.423,45)
Despesas com vendas	(R\$ 2.996,22)	(R\$ 2.996,22)	(R\$ 4.494,33)	(R\$ 5.992,29)	(R\$ 7.490,37)
Juros máquina de cartão de crédito	(R\$ 2.996,22)	(R\$ 2.996,22)	(R\$ 4.494,33)	(R\$ 5.992,29)	(R\$ 7.490,37)
Despesas administrativas	(R\$ 130.933,08)	(R\$ 130.933,08)	(R\$ 130.933,08)	(R\$ 130.933,08)	(R\$ 130.933,08)
Salários e encargos	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)	(R\$ 20.978,52)
Depreciação	(R\$ 11.226,96)	(R\$ 11.226,96)	(R\$ 11.226,96)	(R\$ 11.226,96)	(R\$ 11.226,96)
Aluguel	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)	(R\$ 12.000,00)
Energia Elétrica	(R\$ 72.000,00)	(R\$ 72.000,00)	(R\$ 72.000,00)	(R\$ 72.000,00)	(R\$ 72.000,00)
Água	(R\$ 1.440,00)	(R\$ 1.440,00)	(R\$ 1.440,00)	(R\$ 1.440,00)	(R\$ 1.440,00)
Telefone	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)
Internet	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)	(R\$ 960,00)
Material de Limpeza	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)
Manutenção de Equipamentos Odontológicos e Estrutura Física	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)	(R\$ 1.200,00)
Serviços de Contabilidade	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)	(R\$ 6.000,00)
Coleta de Lixo Contaminado	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)	(R\$ 1.320,00)
Alvarás	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)	(R\$ 350,04)
Laudo Bombeiro + Extintor de Incêndio	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)	(R\$ 369,96)
Cartão de Visita/Agendamento	(R\$ 240,00)	(R\$ 240,00)	(R\$ 240,00)	(R\$ 240,00)	(R\$ 240,00)
Laudo Radiométrico	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)	(R\$ 87,60)
Material de Expediente - Prontuário e outros	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)	(R\$ 600,00)
(=) Resultado operacional antes dos impostos	R\$ 55.573,78	R\$ 55.573,78	R\$ 150.034,41	R\$ 244.485,59	R\$ 338.943,86
Simplex nacional	(R\$ 20.154,24)	(R\$ 20.154,24)	(R\$ 32.768,47)	(R\$ 50.603,06)	(R\$ 69.069,62)
(=) Lucro líquido antes das participações	R\$ 35.419,54	R\$ 35.419,54	R\$ 117.265,93	R\$ 193.882,53	R\$ 269.874,24
Pró-labore	(R\$ 48.000,00)	(R\$ 48.000,00)	(R\$ 48.000,00)	(R\$ 48.000,00)	(R\$ 48.000,00)
(=) Resultado líquido do exercício	(R\$ 12.580,46)	(R\$ 12.580,46)	R\$ 69.265,93	R\$ 145.882,53	R\$ 221.874,24

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

ANEXOS

ANEXO A- Tabela de contribuição para o INSS

Tabela para Contribuinte Individual e Facultativo 2019		
Salário de Contribuição (R\$)	Alíquota	Valor
R\$ 998,00	5% (não dá direito a Aposentadoria por Tempo de Contribuição e Certidão de Tempo de Contribuição)*	R\$ 49,90
R\$ 998,00	11% (não dá direito a Aposentadoria por Tempo de Contribuição e Certidão de Tempo de Contribuição)**	R\$ 109,78
R\$ 998,00 até R\$ 5.839,45	20%	Entre R\$ 199,60 (salário mínimo) e R\$ 1.167,89 (teto)

Fonte: Brasil (2006).

ANEXO B- Alíquotas do simples nacional para o comércio- Anexo I

Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)		Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)			
1ª Faixa	Até 180.000,00	4,00%	-			
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	7,30%	5.940,00			
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	9,50%	13.860,00			
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	10,70%	22.500,00			
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,30%	87.300,00			
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	19,00%	378.000,00			
Faixas	Percentual de Repartição dos Tributos					
	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ICMS
1ª Faixa	5,50%	3,50%	12,74%	2,76%	41,50%	34,00%
2ª Faixa	5,50%	3,50%	12,74%	2,76%	41,50%	34,00%
3ª Faixa	5,50%	3,50%	12,74%	2,76%	42,00%	33,50%
4ª Faixa	5,50%	3,50%	12,74%	2,76%	42,00%	33,50%
5ª Faixa	5,50%	3,50%	12,74%	2,76%	42,00%	33,50%
6ª Faixa	13,50%	10,00%	28,27%	6,13%	42,10%	-

Fonte: Brasil (2006).

ANEXO C- Alíquotas do simples nacional para a indústria- Anexo II

Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)		Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)				
1ª Faixa	Até 180.000,00	4,50%	-				
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	7,80%	5.940,00				
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	10,00%	13.860,00				
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	11,20%	22.500,00				
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	14,70%	85.500,00				
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,00%	720.000,00				
Faixas	Percentual de Repartição dos Tributos						
	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	IPi	ICMS
1ª Faixa	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
2ª Faixa	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
3ª Faixa	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
4ª Faixa	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
5ª Faixa	5,50%	3,50%	11,51%	2,49%	37,50%	7,50%	32,00%
6ª Faixa	8,50%	7,50%	20,96%	4,54%	23,50%	35,00%	-

Fonte: Brasil (2006).

ANEXO D- Alíquotas do simples nacional para os serviços- Anexo III

Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)		Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)			
1ª Faixa	Até 180.000,00	6,00%	-			
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	11,20%	9.360,00			
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	13,50%	17.640,00			
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	16,00%	35.640,00			
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	21,00%	125.640,00			
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	648.000,00			
Faixas	Percentual de Repartição dos Tributos					
	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS (*)
1ª Faixa	4,00%	3,50%	12,82%	2,78%	43,40%	33,50%
2ª Faixa	4,00%	3,50%	14,05%	3,05%	43,40%	32,00%
3ª Faixa	4,00%	3,50%	13,64%	2,96%	43,40%	32,50%
4ª Faixa	4,00%	3,50%	13,64%	2,96%	43,40%	32,50%
5ª Faixa	4,00%	3,50%	12,82%	2,78%	43,40%	33,50% (*)
6ª Faixa	35,00%	15,00%	16,03%	3,47%	30,50%	-
(*) O percentual efetivo máximo devido ao ISS será de 5%, transferindo-se a diferença, de forma proporcional, aos tributos federais da mesma faixa de receita bruta anual. Sendo assim, na 5ª faixa, quando a alíquota efetiva for superior a 14,92537%, a repartição será:						
	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS
5ª Faixa, com	(Alíquota efetiva -	(Alíquota efetiva -	(Alíquota efetiva -	(Alíquota efetiva -	(Alíquota efetiva -	Percentual de ISS fixo em 5%
alíquota efetiva superior a	5%) x	5%) x	5%) x	5%) x	5%) x	
14,92537%	6,02%	5,26%	19,28%	4,18%	65,26%	

Fonte: Brasil (2006).

ANEXO E- Alíquotas do simples nacional para os serviços- Anexo IV

Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)		Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)		
1ª Faixa	Até 180.000,00	4,50%	-		
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	9,00%	8.100,00		
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	10,20%	12.420,00		
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	14,00%	39.780,00		
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	22,00%	183.780,00		
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	33,00%	828.000,00		
Faixas	Percentual de Repartição dos Tributos				
	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	ISS (*)
1ª Faixa	18,80%	15,20%	17,67%	3,83%	44,50%
2ª Faixa	19,80%	15,20%	20,55%	4,45%	40,00%
3ª Faixa	20,80%	15,20%	19,73%	4,27%	40,00%
4ª Faixa	17,80%	19,20%	18,90%	4,10%	40,00%
5ª Faixa	18,80%	19,20%	18,08%	3,92%	40,00% (*)
6ª Faixa	53,50%	21,50%	20,55%	4,45%	-
(*) O percentual efetivo máximo devido ao ISS será de 5%, transferindo-se a diferença, de forma proporcional, aos tributos federais da mesma faixa de receita bruta anual. Sendo assim, na 5ª faixa, quando a alíquota efetiva for superior a 12,5%, a repartição será:					
Faixa	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	ISS
5ª Faixa, com alíquota efetiva superior a 12,5%	Alíquota efetiva – 5%) x 31,33%	(Alíquota efetiva – 5%) x 32,00%	(Alíquota efetiva – 5%) x 30,13%	Alíquota efetiva – 5%) x 6,54%	Percentual de ISS fixo em 5%

Fonte: Brasil (2006).

ANEXO F- Alíquotas do simples nacional para os serviços- Anexo V

Receita Bruta em 12 Meses (em R\$)		Alíquota	Valor a Deduzir (em R\$)			
1ª Faixa	Até 180.000,00	15,50%	-			
2ª Faixa	De 180.000,01 a 360.000,00	18,00%	4.500,00			
3ª Faixa	De 360.000,01 a 720.000,00	19,50%	9.900,00			
4ª Faixa	De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,50%	17.100,00			
5ª Faixa	De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23,00%	62.100,00			
6ª Faixa	De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	540.000,00			
Faixas	Percentual de Repartição dos Tributos					
	IRPJ	CSLL	Cofins	PIS/Pasep	CPP	ISS
1ª Faixa	25,00%	15,00%	14,10%	3,05%	28,85%	14,00%
2ª Faixa	23,00%	15,00%	14,10%	3,05%	27,85%	17,00%
3ª Faixa	24,00%	15,00%	14,92%	3,23%	23,85%	19,00%
4ª Faixa	21,00%	15,00%	15,74%	3,41%	23,85%	21,00%
5ª Faixa	23,00%	12,50%	14,10%	3,05%	23,85%	23,50%
6ª Faixa	35,00%	15,50%	16,44%	3,56%	29,50%	-

Fonte: Brasil (2006).

ANEXO G- Alíquotas do lucro presumido para o cálculo do IRPJ

ATIVIDADES	Percentuais	% Reduzido para empresa com Receita Bruta Anual até R\$ 120.000,00
Vendas de mercadorias e produtos	8%	Não se aplica
Prestação de Serviços de transporte de cargas	8%	Não se aplica
Prestação de serviços hospitalares e de auxílio diagnóstico e terapia, patologia clínica, imagenologia, anatomia patológica e citopatologia, medicina nuclear e análises e patologias clínicas, exames por métodos gráficos, procedimentos endoscópicos, radioterapia, quimioterapia, diálise e oxigenoterapia hiperbárica, desde que a prestadora destes serviços seja organizada sob a forma de sociedade empresária e atenda às normas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)	8%	Não se aplica
Atividade de construção por empreitada com emprego de todos os materiais indispensáveis à sua execução, sendo tais materiais incorporados à obra	8%	Não se aplica
Atividades imobiliárias relativas a loteamento de terrenos, incorporação imobiliária, construção de prédios destinados à venda, bem como a venda de imóveis construídos ou adquiridos para revenda	8%	Não se aplica
Prestação dos demais serviços de transporte	16%	Não se aplica
Receita bruta auferida na revenda, para consumo, de combustível derivado de petróleo, álcool etílico carburante e gás natural	1,6%	Não se aplica
Prestação de serviços relativos ao exercício de profissão legalmente regulamentada	32%	Atividade não beneficiada com a redução do percentual
Intermediação de negócios	32%	16%
Administração, locação ou cessão de bens imóveis, móveis e direitos de qualquer natureza	32%	16%
Construção por administração ou por empreitada unicamente de mão de obra ou com emprego parcial de materiais	32%	16%
Construção, recuperação, reforma, ampliação ou melhoramento de infraestrutura, no caso de contratos de concessão de serviços públicos, independentemente do emprego parcial ou total de materiais	32%	Não se aplica
Prestação de qualquer outra espécie de serviço não mencionada neste quadro	32%	16%

Fonte: Brasil (2018).

ANEXO H- Alíquotas do lucro presumido para o cálculo da CSLL

ATIVIDADES	Percentuais
Vendas de mercadorias e produtos	12%
Prestação de Serviços de transporte de cargas	12%
Prestação de serviços hospitalares e de auxílio diagnóstico e terapia, patologia clínica, imagenologia, anatomia patológica e citopatologia, medicina nuclear e análises e patologias clínicas, exames por métodos gráficos, procedimentos endoscópicos, radioterapia, quimioterapia, diálise e oxigenoterapia hiperbárica, desde que a prestadora destes serviços seja organizada sob a forma de sociedade empresária e atenda às normas da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa)	12%
Atividade de construção por empreitada com emprego de todos os materiais indispensáveis à sua execução, sendo tais materiais incorporados à obra	12%
Atividades imobiliárias relativas a loteamento de terrenos, incorporação imobiliária, construção de prédios destinados à venda, bem como a venda de imóveis construídos ou adquiridos para revenda	12%
Prestação dos demais serviços de transporte	12%
Receita bruta auferida na revenda, para consumo, de combustível derivado de petróleo, álcool etílico carburante e gás natural	12%
Prestação de serviços relativos ao exercício de profissão legalmente regulamentada	32%
Intermediação de negócios	32%
Administração, locação ou cessão de bens imóveis, móveis e direitos de qualquer natureza	32%
Construção por administração ou por empreitada unicamente de mão de obra ou com emprego parcial de materiais	32%
Construção, recuperação, reforma, ampliação ou melhoramento de infraestrutura, no caso de contratos de concessão de serviços públicos, independentemente do emprego parcial ou total de materiais	32%
Prestação de qualquer outra espécie de serviço não mencionada neste quadro	32%

Fonte: Brasil (2018).

ANEXO I- Taxa de depreciação para itens odontológicos

BENS	PRAZO DE VIDA ÚTIL (ANOS)	TAXA ANUAL DE DEPRECIÇÃO
INSTRUMENTOS E APARELHOS PARA MEDICINA, CIRURGIA, ODONTOLOGIA E VETERINÁRIA, INCLUÍDOS OS APARELHOS PARA CINTILOGRAFIA E OUTROS APARELHOS ELETROMÉDICOS, BEM COMO OS APARELHOS PARA TESTES VISUAIS	10	10%
-Aparelhos de eletrodiagnóstico (incluídos os aparelhos de exploração funcional e os de verificação de parâmetros fisiológicos)	10	10%
-Aparelhos de raios ultravioleta ou infravermelhos	10	10%
-Outros instrumentos e aparelhos para odontologia	10	10%
--Aparelhos dentários de brocar, mesmo combinados numa base comum com outros equipamentos dentários	10	10%
--Outros instrumentos e aparelhos para odontologia	10	10%
-Outros instrumentos e aparelhos para oftalmologia	10	10%
-Outros instrumentos e aparelhos	10	10%
APARELHOS DE RAIOS X E APARELHOS QUE UTILIZEM RADIAÇÕES ALFA, BETA OU GAMA, MESMO PARA USOS MÉDICOS, CIRÚRGICOS, ODONTOLÓGICOS OU VETERINÁRIOS, INCLUÍDOS OS APARELHOS DE RADIOFOTOGRAFIA OU DE RADIOTERAPIA, OS TUBOS DE RAIOS X E OUTROS DISPOSITIVOS GERADORES DE RAIOS X, OS GERADORES DE TENSÃO, AS MESAS DE COMANDO, AS TELAS DE VISUALIZAÇÃO, AS MESAS, POLTRONAS E SUPORTES SEMELHANTES PARA EXAME OU TRATAMENTO	10	10%
MOBILIÁRIO PARA MEDICINA, CIRURGIA, ODONTOLOGIA OU VETERINÁRIA (POR EXEMPLO: MESAS DE OPERAÇÃO, MESAS DE EXAMES, CAMAS DOTADAS DE MECANISMOS PARA USOS CLÍNICOS, CADEIRAS DE DENTISTA); CADEIRAS PARA SALÕES DE CABELEIREIRO E CADEIRAS SEMELHANTES, COM DISPOSITIVOS DE ORIENTAÇÃO E DE ELEVÇÃO	10	10%

Fonte: Brasil (2019).