

**FACULDADE DOCTUM DE JOÃO MONLEVADE
INSTITUTO ENSINAR BRASIL – REDE DOCTUM DE ENSINO**

PLANO DE NEGÓCIO: dando sustentação à abertura de uma empresa

Arthur Cappelle Caldeira Silva*

Marcos Antonio Batista**

RESUMO

O presente trabalho pretende focar a Análise das Demonstrações Contábeis como uma ferramenta de apoio na decisão de iniciar ou não um empreendimento. Trazendo à realidade de que abrir um negócio vai além da posse de capital inicial, disposição, paciência e dedicação. Para tanto será realizado um plano de negócio voltado para uma academia, desse plano serão projetadas as demonstrações contábeis e calculados seus indicadores econômico-financeiros. Feito isto, busca-se verificar se o trabalho realizado oferece fundamentos para responder ao seguinte questionamento: A contabilidade, através da aplicação da análise das demonstrações contábeis oferece subsídios na viabilidade de negócios? Tendo por objetivo: Verificar se a análise das demonstrações contábeis poderá ser utilizada como ferramenta de viabilização de um negócio novo. Darão subsídios para alcançar esse objetivo, os seguintes passos: (a) contemporizar a teoria da análise das demonstrações contábeis à viabilidade de negócios; (b) elaborar e projetar demonstrações contábeis de um plano de negócios no ramo de academia; (c) prospectar os indicadores econômico/financeiros das demonstrações projetadas; e (d) analisar a viabilidade do negócio, através dos indicadores prospectados. O trabalho será exploratório, através de estudo de campo e coleta de dados. Obteve-

*Cursando Ciências Contábeis na Faculdade Doctum de João Monlevade; arthurxpe@msn.com

**Professor Orientador na Faculdade Doctum de João Monlevade; mbatistaita@hotmail.com

se como resultado a real e vantajosa viabilidade do empreendimento, destacando que mesmo com o cenário comercial em baixa, tal investimento mostra-se mais viável que os demais existentes no mercado.

Palavras-chave: Plano de negócio. Demonstrações contábeis. Viabilidade.

1 INTRODUÇÃO

O objetivo do trabalho é utilizar a Análise das Demonstrações Contábeis como uma ferramenta de apoio na decisão de iniciar ou não um empreendimento. Trazendo à realidade de que abrir um negócio vai além da posse de capital inicial, disposição, paciência e dedicação.

No trabalho, consideraremos principalmente números projetados a partir da percepção do mercado para o negócio. Para tanto será realizado um plano de negócio voltado para uma academia, desse plano serão projetadas as demonstrações contábeis e calculados seus indicadores econômico-financeiros. Através destas perspectivas, tem-se a intenção de verificar se é possível que o contador tenha uma proposta sólida e segura para quem o contrata, já que ela mostra o caminho que o empreendimento tomará e possibilita lidar com o patrimônio do cliente e trabalhar para que ele aumente com segurança.

Feito isto, busca-se verificar se o trabalho realizado oferece fundamentos para responder ao seguinte questionamento: A contabilidade, através da aplicação da análise das demonstrações contábeis oferece subsídios na viabilidade de negócios? Tendo por objetivo: Verificar se a análise das demonstrações contábeis poderá ser utilizada como ferramenta de viabilização de um negócio novo. Darão subsídios para alcançar esse objetivo, os seguintes passos: (a) contemporizar a teoria da análise das demonstrações contábeis a viabilidade de negócios; (b) elaborar e projetar demonstrações contábeis de um plano de negócios no ramo de academia; (c) prospectar os indicadores econômico/financeiros das demonstrações projetadas; e (d) analisar a viabilidade do negócio, através dos indicadores prospectados.

O presente trabalho está organizado da seguinte maneira: resumo, introdução, seu referencial teórico baseado nos livros de Degen (1989), Marion (2002) entre outros. Em sequência tem-se a caracterização da empresa estudada, a metodologia de pesquisa, análise de dados, onde descrevemos detalhadamente cada demonstração contábil usada como ferramenta neste trabalho e as devidas considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Na função de planejar detalhadamente cada passo do empreendimento, dar mais segurança e chance de sucesso, a ferramenta plano de negócios foi de grande valia para este projeto, pois através dela foram registrados os prós e contras de abrir uma academia, estratégias de marketing e venda dos serviços prestados, riscos e oportunidades que poderiam ter no caminho, tanto do mercado em geral quanto exclusivamente no ramo de academias.

Diante disso Degen(1989, p. 177) destaca que: “O plano é a formalização das ideias, da oportunidade, do conceito, dos riscos, das experiências similares, das medidas para minimizá-los, das respostas aos pré-requisitos, da estratégia competitiva, bem como do plano de marketing, de vendas, operacional e financeiro para viabilizar o negócio.”

Muitos profissionais da área não sugerem que seu cliente faça esse estudo de viabilidade ao desejar abrir uma empresa, ferramenta que se usada de forma correta, pode aumentar muito a chance de sucesso do empreendimento, gerando mais segurança e credibilidade. Os elementos contidos no estudo podem não só reduzir a chance de alguns riscos, como também pode alavancar o empreendimento, através de informações que consigam enxergar algo no futuro.

Diversas pessoas tem uma certa dificuldade em analisar situações múltiplas e com isso acabam pecando em não dar a devida importância a determinado fator, pelo simples fato de não perceber a influência que tal informação pode trazer a seu

empreendimento, tanto benéfica quanto maléfica, com isso temos percebido muitos casos de insucesso em empreender.

Confirma Degen (1989, p. 178) ao citar: “O plano de negócio representa uma oportunidade única para o futuro empreendedor pensar e analisar todas as facetas do novo negócio. A experiência humana demonstra que, com exceção de alguns gênios e grandes mestres de xadrez, os demais seres humanos tem limitações para analisar situações multifacetadas e, por isso, acabam privilegiando algumas dessas facetas em detrimento de outras. É Justamente esta visão parcial do novo negócio, responsável por tantos fracassos, que a elaboração do plano de negócio, se bem feita, deve evitar.”

As demonstrações contábeis foram também de vital importância e no projeto demos ênfase ao balanço patrimonial e à demonstração do resultado do exercício, com intuito de destacar a situação econômica e financeira da academia, através do lucro obtido no exercício da atividade e também da reunião de seus bens e direitos deduzidos de suas obrigações.

A Lei nº 6.404/76, atualizada pelas leis nº 11.638/07 e nº 11.941/09, propõe as seguintes demonstrações contábeis: Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado do Exercício, Demonstrativo do Fluxo de Caixa, Demonstração de Lucros e Prejuízos Acumulado e Demonstrativo de Mutações do Patrimônio Líquido.

A elaboração dessas demonstrações estão relacionadas aos princípios contábeis, pois através das mesmas, os gestores das organizações extraem as informações econômicas/ financeiras necessárias para tomada de decisões.

Para Marion (2002, p. 22) deve-se enfatizar o uso do balanço patrimonial e da demonstração de resultado do exercício, pois os mesmos evidenciam a situação financeira e econômica da organização de forma mais objetiva.

Entende-se por balanço patrimonial a reunião de patrimônio ou riqueza de uma organização, sabendo que patrimônio é o conjunto de bens e direitos deduzidos das obrigações a liquidar.

Segundo Ludícibus e Marion (2002, p. 185): “O Balanço Patrimonial é a peça contábil que retrata a posição das contas de uma entidade após todos os lançamentos das operações de um período terem sido feitos, após todos os provisionamentos (depreciação, devedores duvidosos entre outros) e ajustes, bem como após o encerramento das contas de Receitas e Despesas do exercício terem sido encerradas.”

Já no caso da demonstração do resultado do exercício, como o próprio nome já implica, é obtida a cada exercício, através de um confronto das receitas com as despesas, enfatiza Marion (1996, p. 66).

Através das demonstrações contábeis foram obtidos os indicadores econômico-financeiros, mostrando a situação atual da academia e podendo assim prospectar uma situação futura, e no caso determinar em quanto tempo o projeto liquidaria seu investimento inicial.

Segundo Padoveze (2000, p. 147): “O objetivo básico da análise dos indicadores é evidenciar a posição atual da empresa ao mesmo tempo que tentam inferir o que pode acontecer no futuro.”

Esses indicadores representam uma ferramenta de suma importância na administração de qualquer empreendimento, pois os mesmos mostram qual o caminho a empresa está trilhando, onde ela está prosperando e onde estão suas deficiências, assim como quais são seus setores mais influentes e decisivos em determinado momento da organização.

Dentre estes indicadores, deu-se destaque em três principais grupos, os índices de liquidez, de endividamento e de rentabilidade.

Se tratando dos índices de liquidez, segundo Marion (2002, p. 83), são utilizados para mensurar a capacidade de pagamento da organização, ou seja, a capacidade de saldar seus compromissos, seja a longo, curto ou prazo imediato.

No caso dos índices de endividamento, segundo Marion (2002, p. 104 à 106), eles mostram o nível do endividamento da organização e de que esse endividamento é composto. Mostrando assim também a situação financeira da empresa, dando um ênfase maior no saldo devedor.

Já os indicadores de rentabilidade, segundo Marion (2002, p. 139), estes são responsáveis por determinar o potencial de venda da organização, ou seja, sua habilidade em geração de recursos, valor esse encontrado na apuração do resultado.

Dentro dos indicadores de rentabilidade demos destaque aos de Margem Líquida e Retorno do Investimento. Margem Líquida determina o quanto se lucra por cada unidade de venda e é obtido através da seguinte fórmula: $\text{Lucro Líquido} / \text{Receita Líquida}$. Já o de Retorno do Investimento, por sua vez, determina a taxa de retorno obtida pela empresa para os seus financiadores, seja por capital próprio ou terceiros, e é obtida através da seguinte fórmula: $\text{Lucro Líquido} / \text{Patrimônio Líquido}$.

Obtive-se também o Payback, determinando em quanto tempo o lucro que a empresa obtém em seu exercício, pagaria o investimento inicial aplicado, ou seja, quanto maior o Payback, mais tempo a empresa leva para ter o retorno do que investiu e por consequência, maior o risco do empreendimento.

Segundo Braga (1989, p.283): “se as entradas líquidas de caixa forem uniformes, bastará dividir o investimento inicial pelas entradas de caixa; quando as entradas anuais forem desiguais, estas deverão ser acumuladas até atingir o valor do investimento, apurando-se o prazo do retorno”.

3 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Neste capítulo falaremos da empresa na qual se deu o estudo de caso, Academia World Fitness, sediada em João Monlevade/MG, atende o público em geral envolvido com o mundo fitness e pretende ampliar seus ramos.

3.1 Origem e Fundação

A empresa teve origem por volta de agosto de 2008, quando os dois sócios tiveram a ideia de fundar um ginásio de treino dentro de um clube na cidade, podendo atingir o público externo e os já frequentadores do clube. Os sócios já eram bacharéis em Educação Física e trabalhavam como treinadores e personal trainer, mas desejavam ter o próprio espaço, possibilitando a entrada de mais alunos, trabalhar em um espaço mais adequado e por consequência ampliar a renda.

3.2 Modelo de Negócios

A empresa se especializou no ramo fitness e saúde ao notar o alto índice de crescimento da área. Com o decorrer do tempo, notou-se a carência no mercado em atender o público menos instruído, e passou a contar além dos instrutores básicos de uma academia, também o serviço de Personal Trainer particular, que consiste em o aluno ser acompanhado e instruído integralmente pelo treinador, com hora marcada. Isso contribuiu muito para o crescimento da empresa, já que nem todo mundo tem conhecimento o bastante para aplicar em seu corpo em um ginásio de treinamento.

3.3 Estrutura

As tarefas da empresa são divididas igualmente entre os dois sócios, tendo em vista que o dia de trabalho é dividido em dois turnos, sendo um para cada, ficando assim ambos responsáveis pela área financeira, marketing, administrativo e controle de qualidade dos serviços.

4 METODOLOGIA

A natureza desta pesquisa foi descritiva e exploratória, pois a mesma descreve a situação de uma organização e explora maneiras de gestão com intuito de melhorar, prosperar e ter sucesso ao desejar abrir uma empresa, através da interpretação de demonstrativos contábeis, índices econômico-financeiros, e fazer o bom uso da contabilidade prospectiva.

A sua abordagem foi qualitativa, pois o estudo se deu em cima de uma organização e o que poderíamos fazer para aumentar as chances de sucesso ao abrir uma.

Os procedimentos adotados na pesquisa foram com base em revisão bibliográfica e estudo de caso.

Segundo Medeiros (2000, p. 41): “A pesquisa bibliográfica constitui-se em fonte secundária. É aquela que busca o levantamento de livros e revistas de relevante interesse para a pesquisa que será realizada. Seu objetivo é colocar o autor da nova pesquisa diante de informações sobre o assunto do seu interesse”.

Conforme Gil (2009, p. 54): “O estudo de caso consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento”.

5ANÁLISE DE DADOS

Seguindo os objetivos específicos e geral deste trabalho, o planejamento do empreendimento será mostrado em demonstrações contábeis, o balanço patrimonial contendo a constituição da empresa, e demonstrações do resultado em cada cenário comercial, com intuito de ser mais específico.

Segue abaixo a estrutura do balanço patrimonial para a empresa.

Tabela 1 – Balanço Patrimonial

ATIVO	Valor	PASSIVO	Valor
Ativo Circulante	29.870,00	Passivo Circulante	0,00
Bancos C/ Movimento	29.870,00		
Ativo Não Circulante	50.130,00		
Imobilizado	50.130,00		
Maquinas e Equipamentos	44.300,00		
Moveis e Utensilios	5.830,00		
		PATRIMONIO LIQUIDO	80.000,00
		Capital Subscrito	80.000,00
TOTAL do ATIVO	80.000,00	TOTAL do PASSIVO	80.000,00

Fonte: Pesquisa Aplicada (2015)

Móveis e utensílios, tais como balcão de atendimento, cadeiras, computador, ventiladores e outros, foram adquiridos à vista no valor de R\$ 5.830,00 reais (cinco mil oitocentos e trinta), valor esse obtido através de um orçamento feito em lojas de conceito no mercado, a aparelhagem de musculação, esteiras ergométricas e bicicletas, contidas em Maquinas e Equipamentos, foram adquiridas à vista no valor de R\$ 44.300,00 reais (quarenta e quatro mil e trezentos), orçamento também feito com mais de um fornecedor, podendo assim comparar preço e qualidade dos equipamentos.

Segue abaixo a demonstração de resultado do exercício com base no cenário comercial em baixa.

Tabela 2 – Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

(=) Receita Operacional Bruta	18.200,00
(-) Dedução (Simples Nacional)	-1.494,00
(=) Receita Operacional Líquida	16.706,00
(-) Custo da Mão de Obra	-7.153,39
(-) Despesa c/ Depreciação	-369,17
(=) Lucro Bruto	9.183,44
(-) Despesas Administrativas	-7.600,00
Aluguel	-4.000,00
Água / Luz / Internet	-600,00
Pro-Labore dos sócios	-3.000,00
(=) Lucro Líquido	1.583,44

Fonte: Elaborada pelo autor (2015)

Através do estudo de caso, obteve-se o número de 280 clientes inscritos no mês em época de inverno, onde o clima não favorece tanto a prática de atividades físicas, a mensalidade cobrada no valor de R\$ 65,00 reais (sessenta e cinco) faz com que cheguemos a uma receita bruta de R\$ 18.200,00 reais (dezoito mil e duzentos). Deduz a importância de R\$ 1.494,00 reais (um mil quatrocentos e noventa e quatro) referente ao Simples Nacional, o qual nos enquadrar no anexo III com alíquota de 8,21%, dentro do custo de mão de obra estão os salários dos dois educadores físicos (R\$ 1.469,32 reais cada salário), fica incluído também o valor de R\$ 369,17 reais referente à despesa de um mês em depreciação das máquinas e equipamentos da academia, seguindo a convenção do Sindicato dos Profissionais em Educação Física, (SINPEF), o salário da recepcionista no valor de R\$ 788,00 reais, o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) no valor de R\$ 298,13 reais referente aos três funcionários e também os encargos trabalhistas referentes a ambos, tratando de verbas de provisão de décimo terceiro salário, férias, verbas rescisórias e outros, no valor de R\$ 3.128,62 reais. Dentro das despesas administrativas estão o aluguel do imóvel, o pró-labore de R\$ 1.500,00 reais para cada um dos dois sócios, e R\$ 600,00 reais, sendo R\$ 100,00 para conta de água, R\$ 400,00 referente a luz e R\$ 100,00 para internet. Ficando a importância de R\$ 1.583,44 reais como lucro da empresa.

A seguir teremos as DREs referentes ao mercado com faturamento moderado e em alta, respectivamente.

Tabela 3 – DRE (Mercado moderado)

(=) Receita Operacional Bruta	20.800,00
(-) Dedução (Simples Nacional)	-1.707,68
(=) Receita Operacional Líquida	19.092,32
(-) Custo da Mão de Obra	-7.153,39
(-) Despesa c/ Depreciação	-369,17
(=) Lucro Bruto	11.569,76
(-) Despesas Administrativas	-7.600,00
Aluguel	-4.000,00
Água / Luz / Internet	-600,00
Pro-Labore dos sócios	-3.000,00
(=) Lucro Líquido	3.969,76

Fonte: Pesquisa Aplicada (2015)

Tabela 4 – DRE (Mercado em alta)

(=) Receita Operacional Bruta	26.000,00
(-) Dedução (Simples Nacional)	-2.134,60
(=) Receita Operacional Líquida	23.865,40
(-) Custo da Mão de Obra	-7.153,39
(-) Despesa c/ Depreciação	-369,17
(=) Lucro Bruto	16.342,84
(-) Despesas Administrativas	-7.600,00
Aluguel	-4.000,00
Água / Luz / Internet	-600,00
Pro-Labore dos sócios	-3.000,00
(=) Lucro Líquido	8.742,84

Fonte: Pesquisa Aplicada (2015)

Com base na análise feita na tabela 2 (DRE) com o cenário de mercado em baixa, constata-se que a mudança obtida em cada tipo de cenário está na receita operacional bruta e na dedução do Simples Nacional.

O mercado moderado proporciona uma receita de R\$ 20.800,00 reais, obtida através de 320 clientes arcando com a devida mensalidade de R\$ 65,00 reais.

Destaca-se também o valor do Simples Nacional, que é de R\$ 1.707,68 reais, calculado também na alíquota de 8,21% em cima da receita bruta.

Já com o mercado em alta, devido ao clima mais propício a prática de atividades físicas, com o mesmo valor de mensalidade, obtém-se uma receita bruta de R\$ 26.000,00 reais, através de 400 clientes pagantes. Com isso a dedução do Simples Nacional passa a incidir o valor de R\$ 2.134,60 reais, também calculado na mesma alíquota.

A seguir, cálculo dos indicadores de rentabilidade:

Tabela 5 – Cálculo dos Indicadores

Indicadores	Cenário Verão	Cenário Inverno	Cenário moderado
Margem Líquida	36,6%	9,5%	20,8%
Retorno do Investimento	131,1%	23,8%	59,5%
Payback	9,1	50,5	20,2

Fonte: Pesquisa Aplicada (2015)

Os indicadores de rentabilidade são obtidos através de cálculos usando valores do balanço patrimonial e da DRE, portanto cada cenário econômico necessitou de um cálculo diferente, evidenciando qual cenário torna o empreendimento mais ou menos viável.

O indicador de margem líquida se trata de um valor mensal, pois é obtido com valores da DRE do mês em estudo, já o retorno de investimento trata-se de um indicador com valor anual, por estarmos comparando o retorno anual do empreendimento com demais índices de retorno de investimentos existentes no mercado, tirando por base a taxa Selic¹, que se encontra em 14,15% ao ano. Deixando em evidência a viabilidade do empreendimento, que mesmo no pior cenário econômico supera a taxa Selic que é usada como base no mercado atual.

Através do Payback pode-se determinar o tempo em meses que o empreendimento levará para trazer de volta o investimento feito inicialmente, tempo esse que está ligado diretamente ao cenário econômico e seu indicador de retorno de investimento.

¹ Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/htms/selic/selicdia.asp> - Acesso em 06/11/2015

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho alcançou seus objetivos com sucesso e mostrou que a aplicação das demonstrações contábeis e suas devidas análises ofereceram subsídio a abertura de um novo negócio.

Através da elaboração das demonstrações e suas análises, foi possível obter os indicadores econômicos/ financeiros e com isso constatar a viabilidade do empreendimento, que se mostrou favorável e vantajoso perante a situação atual do cenário econômico do país.

Por se tratar de um tema relacionado ao cotidiano, não houveram dificuldades em encontrar conteúdo. Tema esse que é de grande valia para o estudante que pretende atuar dentro da área de planejamento empresarial, devido ao grande índice de fracassos em empreendimentos justamente pela ausência de planejamento e má interpretação de demonstrações, pois saber elaborá-las e analisá-las é o passo número um para se abrir uma empresa.

BUSINESS PLAN: giving support to start a business

ABSTRACT

This paper aims to focus the analysis of accounting statements as a support tool in the decision to initiate or not an enterprise. Bringing the reality that opening a business goes beyond the initial capital ownership, disposition, patience and dedication. For this will be a business plan focused on a gym, this plan the accounting statements and calculated their economic and financial indicators will be designed. This done, it seeks to verify that the work performed provides grounds to answer the following question: accounting, by examining the application of the financial statements provides grants on the viability of business? With the objective: Make sure that the analysis of financial statements can be used as enabling a new business tool. Give subsidies to achieve this goal, the following steps: (a) compromise the theory of analysis of the financial statements the viability of business; (b) developing and designing financial statements of a business plan in the spa industry; (c) exploring the economic / financial indicators of the projected statements; and (d) to analyze the viability of the business, through the prospected indicators. The work will be exploratory, through field study and data collection.

The results were...

Keywords: Business Plan. Accounting statements. Viability.

REFERÊNCIAS

BRAGA, Roberto. **Fundamentos e Técnicas de Administração Financeira**. 1 ed. São Paulo: Atlas, 1989. Disponível em: <<http://www.controladoria.ufpe.br/anais2007/arquivos/Area%20Tematica%20%28a%29/3.pdf>>. Acesso em 05/11/2015.

BRASIL. **Lei Nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Lei das Sociedades Anônimas**. Atualizada pelas Leis Nº 11.638/07 e Nº 11.941/09. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br>>. Acesso em 05/11/2015

DEGEN, Ronald. **O Empreendedor: Fundamentos da Iniciativa Empresarial - 6º ed.** McGraw-Hill – 1989.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4ed. São Paulo: Atlas, 2009. Disponível em: <<http://www.uces.br/etc/conferencias/index.php/anpedsul/9anpedsul/paper/viewFile/456/533>>. Acesso em 05/11/2015.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARION, José Carlos. **Introdução à Teoria da Contabilidade**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002. Disponível em: <<http://repositorio.uniceub.br/bitstream/123456789/2284/2/20202049.pdf>>. Acesso em 05/11/2015.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Básica**. São Paulo: Atlas, 1996. Disponível em: <<http://repositorio.uniceub.br/bitstream/123456789/2284/2/20202049.pdf>>. Acesso em 05/11/2015.

_____. **Análise das Demonstrações Contábeis**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MEDEIROS, J. B. **Redação Científica**: a prática de fichamentos, resumos, resenhas. São Paulo: Atlas, 2000. Disponível em: <<http://gepeto.ced.ufsc.br/files/2015/03/capitulo-angela.pdf>>. Acesso em 05/11/2015.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade Gerencial**: um enfoque em sistema de informação contábil. São Paulo: Atlas, 2000. Disponível em: <<http://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos14/17120254.pdf>>. Acesso em 05/11/2015.

Observações:

Não se esqueça de:

- usar alíneas, quando necessário (marcadores somente são usados quando em transcrição direta de citações, nas quais eles são utilizados);
- deixar 2 espaços de 1,5 entre o título e o texto e entre este e o próximo título;
- usar a fonte Arial 12 e espaçamento 1,5;
- usar espaçamento simples na seção Referências;
- configurar as margens (superior e esquerda: 3 cm; direita e inferior: 2 cm).