

UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS
DEPARTAMENTO DE EMPREENDEDORISMO
PROCESSOS GERENCIAIS – ÊNFASE EM EMPREENDEDORISMO

ACES
ASSESORIA CONTÁBIL, FISCAL E FINANCEIRA

VICTOR MOURA DE OLIVEIRA

NITERÓI

2016

VICTOR MOURA DE OLIVEIRA

ACES

ASSESORIA CONTÁBIL, FISCAL E FINANCEIRA

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao Curso de Graduação Tecnológica em Processos Gerenciais com ênfase em Empreendedorismo, da Universidade Federal Fluminense, como requisito parcial para obtenção do diploma.

Orientador: PROF. ROBSON MOREIRA CUNHA, M.Sc.

Niterói

2016

Sumário Executivo

Apesar do momento de crise para vários setores, os serviços contábeis continuam sempre em alta no mercado, pois são imprescindíveis para o andamento de qualquer organização.

O foco da empresa será a consultoria/assessoria contábil, fiscal e financeira para micro e pequenas empresas, segmentando nossos serviços no setor de comércio da cidade do Rio de Janeiro. O mercado de atuação serão os 18 polos comerciais que existem hoje espalhados pela cidade.

A oportunidade de negócio surge da necessidade de terceirização de serviços contábeis por parte das micro e pequenas, empreendimentos que não têm capacidade de incorporar um departamento para a área (são gastos que não se justificariam).

Nossos principais objetivos estratégicos são o fortalecimento de nossa marca ao longo do empreendimento, buscando ser reconhecida como referência em consultoria para micro e pequenas empresas, a recuperação total do investimento inicial realizado para o início das operações da empresa em um período de três anos e o desenvolvimento de metodologias e processos de trabalho, visando sempre o aumento da produtividade e a diferenciação de nossa empresa em relação aos concorrentes.

Como estimativas de faturamento, segundo previsões feitas com base em informações de mercado, terminaremos o primeiro ano com um déficit de R\$ 36.527,80. Porém, a partir do segundo ano de atividade, esperamos encerrar o período letivo com um superávit de R\$ 31.476,79. A partir do terceiro ano de operação, o negócio tenderá a um embalo em suas receitas, terminando o terceiro ano com lucro de R\$ 127.057,10. Segundo nossas estimativas, seremos capazes de recuperar o investimento inicial realizado após dois anos e cinco meses de atividades.

Para a concretização deste empreendimento, o investimento inicial será de R\$ 26.409,00, que serão utilizados para a aquisição de equipamentos, móveis e utensílios que serão necessários para o início de nossas atividades. O investimento será realizado com capital próprio, sem a necessidade de empréstimos e/ou financiamentos de terceiros.

CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

Apresentação da empresa e do foco de atuação

Em tempos de crise em âmbito nacional, como o momento atual, tanto na esfera econômica quanto na esfera política, espera-se que haja perdas nos diferentes setores da economia. Alguns reflexos desse fenômeno são representados pelas elevadas taxas de desemprego e falência de empresas. No entanto, há serviços que, mesmo em tempos de crise, são indispensáveis para todas as organizações, independentemente de seu setor de atuação. Um desses serviços é o de contabilidade.

Nesse sentido, ainda há espaço para empresas nascentes nesse mercado, apesar da grande concorrência. A ACES será estabelecida com a finalidade de atender a demanda por serviços de consultoria e assessoria contábil, fiscal e financeira para micro e pequenas empresas. Os serviços serão divididos em duas principais frentes, que funcionarão de forma integrada. A primeira delas envolve serviços de contabilidade básica, visando auxílio aos clientes nas áreas Trabalhista, Fiscal, Contábil e Legal. Já a segunda frente de atuação reside na prestação de serviços de consultoria financeira, que tende a ser um dos diferenciais do negócio a longo prazo.

Perfil dos empreendedores

Victor M. de Oliveira: Profissional graduando em Processos Gerenciais, ênfase em Empreendedorismo, possui conhecimentos nas áreas referentes à Gestão Empresarial e Empreendedorismo. Última experiência profissional como analista financeiro no Departamento de Empreendedorismo e Gestão da Universidade Federal Fluminense. CRA Ativo.

Tania Maria: Profissional graduada em Ciências Contábeis, possui sólidos conhecimentos em todas as áreas inerentes à Controladoria em geral, atuando sempre como contadora. Além disso, possui experiência em gestão de custos, no setor financeiro, no departamento pessoal; elaboração de orçamento e planejamento tributário, mapeamento e definição de processos e suporte às demais áreas da corporação. CRC ativo.

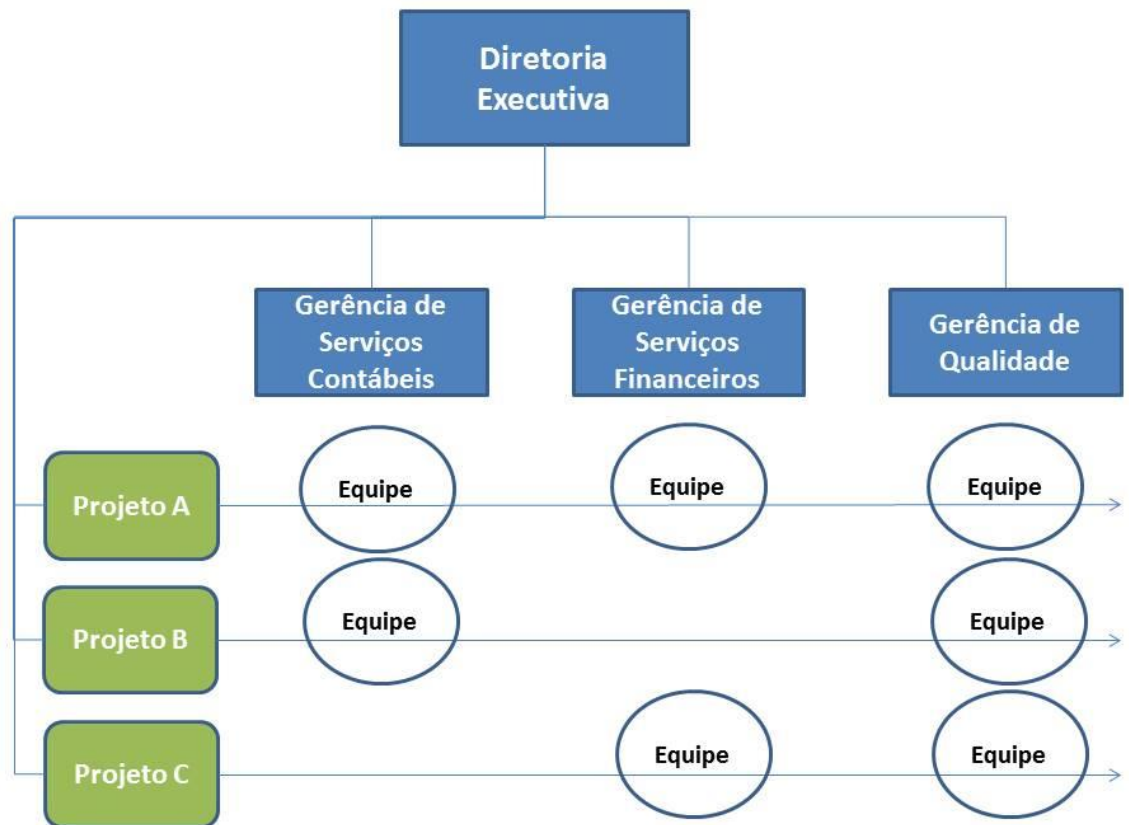
Thiago Moraes: Possui onze anos de experiência na área contábil, tendo atuado também, por dois anos, na área financeira. Habilidades relacionadas à operação e supervisão, sólidos conhecimentos em toda rotina contábil e financeira, tais como: classificação contábil, conciliação, análises, auditoria, fechamento e apuração de impostos, controle de imobilizado, cálculo de depreciação, escrituração fiscal, declarações diversas ao fisco, contábil, conversão de balanço em moeda estrangeira. CRC ativo.

Descrição legal

A assessoria contábil e financeira proposta se enquadra como uma microempresa, a ser registrada na junta comercial do estado do Rio de Janeiro. Quanto à forma de tributação será optante do Simples Nacional, através de alíquota de 16,93% sobre o faturamento. Trata-se de um negócio ligado à prestação de serviços para pessoa física ou jurídica, micro e pequenas empresas, associações, entre outras entidades, classificado na Tabela do Simples Nacional 2016 como Atividades de Consultoria e Auditoria Contábil e Tributária.

Organização e Governança

O organograma da empresa segue um modelo matricial, visando facilitar a organização dos serviços prestados por projeto, conforme esquema a seguir:



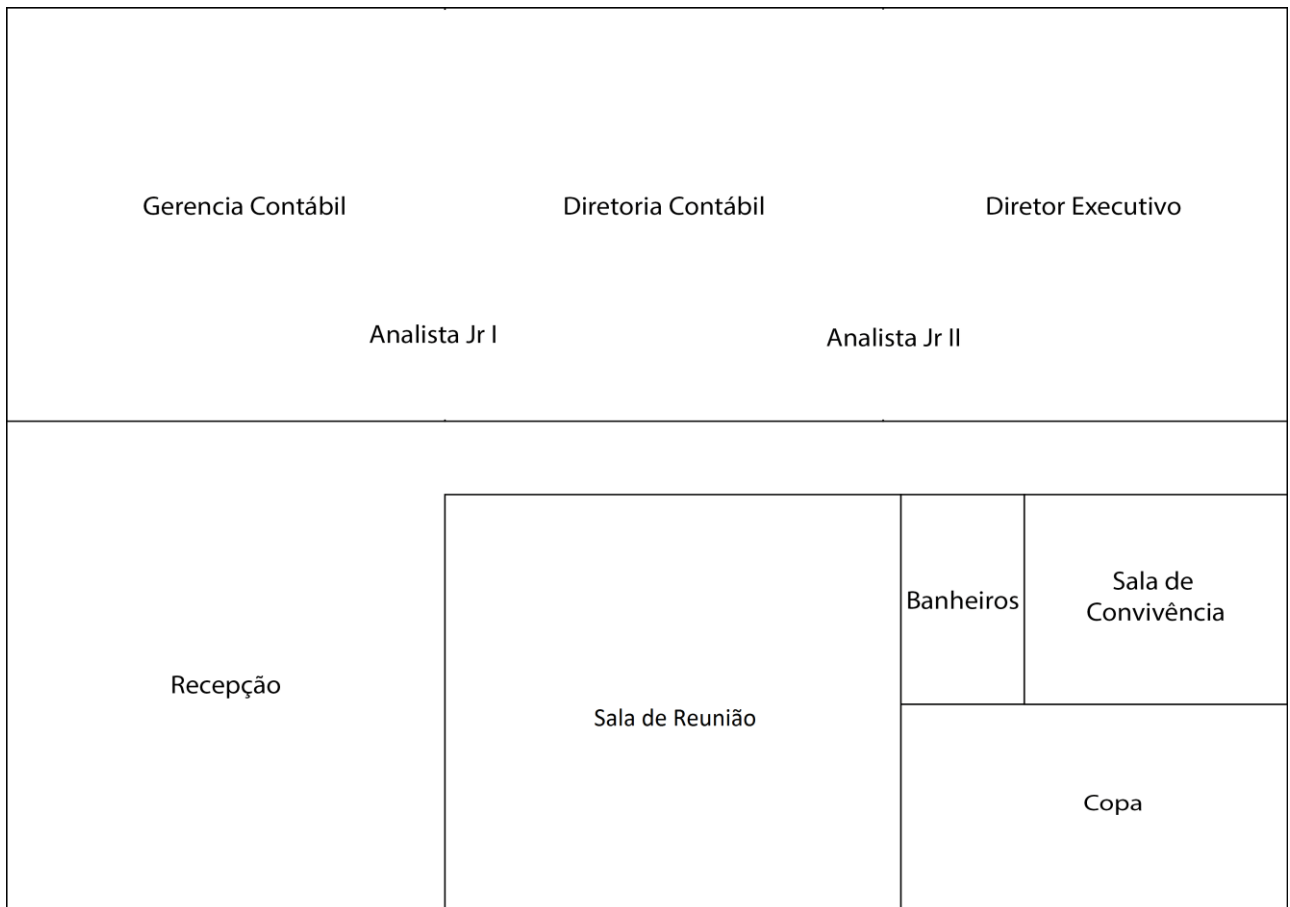
CARGOS	PRINCIPAIS ATRIBUIÇÕES
Diretoria Executiva (Victor)	Será responsável pela gestão do empreendimento em si, acumulando inicialmente algumas funções administrativas e de planejamento da organização. Com o crescimento do negócio é possível que esta diretoria se desdobre em outros setores.
Gerência de Serviços Contábeis (Tania e Thiago)	Setor responsável por toda área contábil, fiscal e trabalhista. Entre suas atribuições, estão a administração de tributos, obrigações ao fisco, processos de legalização de empresas, demonstrativos contábeis e balancetes, sempre recomendando melhorias nos processos.
Gerência de Serviços Financeiros (Victor)	Setor responsável pela prestação dos serviços de assessoria financeira para as empresas clientes.
Gerência de Qualidade (Participação de todos os sócios, pelo menos no início do empreendimento)	Setor responsável pelo acompanhamento dos processos, desenvolvimento e validação de metodologias de trabalho, bem como monitoramento do nível de satisfação dos clientes.

Descrição da estrutura física e layout

A estrutura física que abrigará a empresa está localizada na zona Norte do Rio de Janeiro, no bairro de Pilares. O escritório conta com um espaço de 65 metros quadrados, com a previsão de comportar, a princípio, seis pessoas. A

escolha se dá pelo fato de ser um local bem localizado e com um bom fluxo de pessoas, próximo ao Norte Shopping. Além disso, o bairro tem conexões com as principais vias da cidade do Rio de Janeiro.

Segue uma ilustração da divisão de espaço físico do escritório:



ANÁLISE DE MERCADO

Panorama e dimensionamento do mercado

O setor, em âmbito nacional, se encontra em crescimento. De acordo com dados retirados da Federação Nacional das Empresas de Serviços Contábeis e das Empresas de Assessoramento, Perícias, Informações e Pesquisas (Fenacon)¹, a média anual de crescimentos em números de escritórios foi de 3% nos últimos 10 anos, somando cerca de 4,5 milhões de empregos diretos.

Atualmente, existem cerca de 90.000 mil organizações contábeis atuantes no Brasil, onde apenas cerca de 1.000 organizações se classificam como de grande porte. No entanto, esse alto número de escritórios não se traduz em qualidade do serviço. Uma tendência percebida no mercado contábil é a de que os contadores se formam e abrem seus próprios negócios. No entanto, muitos deles fecham as portas nos primeiros anos e vendem suas carteiras de clientes, tanto pela falta de experiência, quanto por não conseguirem assimilar as mudanças ocorridas no mercado.

Analisando as características dos escritórios e das consultorias atuantes neste mercado, percebemos que muitos escritórios contábeis incentivam seus clientes a investirem em diferenciais competitivos, tecnológicos, administrativos e comportamentais. Porém, os consultores se esquecem de estimular esses diferenciais em suas próprias organizações. De acordo com uma pesquisa realizada pelo administrador de empresas, professor e sócio presidente do Conselho da NTW Franchising, Roberto Dias Duarte:

"Apenas 20% dos escritórios contábeis têm essa preocupação. Conforme a mesma pesquisa, em média, as organizações contábeis dedicam 65% das horas trabalhadas às demandas governamentais; 12% à produção e apresentação de informações para apoio à gestão dos clientes; 11% às rotinas administrativas; e 9% à capacitação dos recursos humanos. Para as atividades comerciais, de marketing, parcerias estratégicas,

planejamento estratégico e gerenciamento dos resultados do escritório restam apenas 5% do tempo total.”

Por fim, é importante ressaltar que este mercado atualmente vive uma grande transformação em relação a prestação de serviços. Nos dias de hoje não se fala mais em “escritórios de contabilidade”, mas em “empresas de contabilidade”. As estruturas precisam ser montadas não apenas para prestar serviços de contabilidade, mas para ser um consultor. As organizações que se adequarem a este novo cenário, agregando seus serviços no papel de consultores, terão boas chances de se destacarem no mercado.

Barreiras à entrada de novos competidores

Analisando o mercado de consultoria contábil, encontra-se algumas barreiras de entrada para novas organizações.

Uma barreira de entrada que merece ser mencionada é o grande número de empresas que oferecem ou propõe este tipo de serviço no mercado. Apesar deste grande número de organizações, esta se trata de uma barreira que pode ser contornada. Para um cliente que busca serviços de consultoria contábil para suas empresas, a gama de fornecedores é muito alta, porém, o alto número de empresas não se traduz em qualidade em serviços.

Como consequência do alto número de empresas neste setor, deu-se início a um processo recorrente no mercado, de incorporação e fusão, com empresas maiores “engolindo” as empresas de menor porte. As empresas de maior porte iniciaram um fenômeno onde passaram a eliminar os concorrentes de pequeno e médio porte, adquirindo suas carteiras de clientes. Um grande complicador encontrado foi o fato de que cliente e empresa, quando fecham suas parcerias, acabam criando um vínculo muito forte, onde a aquisição, em alguns casos, acaba resultando na perda do cliente.

¹ Conselho Federal de Contabilidade. Contadores passam por consolidação. 28/02/2014.
<http://www.portalcfc.org.br/noticia.php?new=12875>

Por fim, vale ressaltar que a marca das empresas no mercado não se trata de uma barreira de entrada elevada, apesar da alta concorrência. Os empreendedores das micro e pequenas empresas tendem a possuir um contato mais pessoal com seus contadores e consultores.

Descrição do público-alvo

Indiscutivelmente, o controle de todos os processos relacionados à contabilidade e a gestão financeira são de extrema importância para o sucesso das organizações. Ao longo do tempo, onde as organizações avançaram nas suas formas de gestão, fica claro que manter um contador, ou até mesmo um departamento ligado a contabilidade possui um custo elevado.

A captação de clientes está direcionada ao público de micro empresas e empresas de pequeno porte, profissionais liberais, autônomos e empreendedores, que não possuem condições de manter o setor contábil e fiscal internamente na empresa, optando assim pela terceirização dos serviços contábeis, reduzindo seus custos e tempo despendido com estes serviços.

Como estamos agregando a consultoria financeira ao nosso mix de serviços oferecidos, também estaremos assessorando empresas que busquem uma melhor Gestão Financeira de seus negócios.

Para atingir melhor nosso público alvo, a captação de clientes será direcionada para alguns setores específicos da cidade do Rio de Janeiro. Em estudos realizados pelo site InfoMoney², as microempresas representam cerca de 90% de todo o comércio carioca, gerando mais de 10 mil empregos.

Entre suas características, 44% dessas empresas se concentram principalmente nos setores de alojamentos e alimentação, enquanto 33% possuem seus focos em comércio e reparação de veículos. Essas empresas possuem em média de dois a dez funcionários.

² Site Infomoney. 10/12/2015. <http://www.infomoney.com.br/negocios/grandes-empresas/noticia/2632439/comercio-sao-microempresas-com-faturamento-912-mil-ano>

Análise da concorrência

Nossos concorrentes diretos serão as empresas de contabilidade, sejam elas as mais antigas, ou os novos entrantes, estabelecidas na região, economicamente sólidas no mercado, onde praticam preços bastante competitivos com serviços de qualidade e os contadores independentes. Porém, até empresas que de fato entregam valor para seus clientes, possuem certa dificuldade de atender toda a demanda com a mesma qualidade e excelência. Este fato pode acarretar em clientes insatisfeitos, que buscando maior atenção e tempo de seus consultores, acabam por optar a busca por novos assessores.

Consideramos também nossos concorrentes as empresas de consultoria financeira, e as empresas que agregam tanto os serviços contábeis, quanto os serviços de consultoria financeiras. Apesar de a maioria focar em apenas uma das áreas, empresas como a Verdus Contabilidade e Somat contadores auxiliam seus clientes tanto em serviços contábeis, como na gestão financeira e empresarial. Devido as grandes mudanças ocorridas recentemente no setor contábil, os concorrentes sentem cada vez mais a necessidade de uma mudança em suas culturas, tais como:

- Maior transparência junto aos tomadores de serviço.
- Deixar o rótulo de “Escritórios de Contabilidade” para empresas que auxiliem na gestão efetiva, visando maximizar os resultados de seus clientes.

Diante da grande concorrência que se instalou no mercado contábil, a melhor saída para conquistar e manter clientes está no diferencial. E os grandes erros que são cometidos pela maioria das empresas que atuam neste mercado são:

- Não traçam um diagnóstico correto da situação do empreendimento de seus clientes.
- Não se atualizam as mudanças econômicas e financeiras.
- Não mantêm um contato constante com os clientes.
- Esquecem de buscar a especialização e atualização profissional de seus colaboradores.

Abaixo uma tabela com nossos principais concorrentes, e suas principais características:

EMPRESA	INFORMAÇÕES RELEVANTES
Somat Contadores	Empresa localizada no Rio de Janeiro, com especialidade na área contábil, sendo uma empresa de médio porte. Entre os serviços prestados, são a assessoria contábil e fiscal.
LAFS Contabilidade	Também localizada no centro do Rio de Janeiro, tem foco na área contábil, consultoria tributária e também jurídica. Atende a diversos públicos, não segmentando seu raio de atuação. Possui uma filial no cidade do Rio, e outra na cidade de São Paulo.
Verdus Contabilidade	Empresa especialista em consultoria em Impostos, Auditorias e também auxilia na Gestão Empresarial. Se trata de uma organização de grande porte, tendo 5 filiais, espalhadas por Rio de Janeiro e São Paulo.

Licitus Contabilidade	Tem seu foco de atuação em algumas atividades específicas da área contábil, como fiscal e trabalhista, previdenciária e controladoria. Aparentemente não segmenta seus negócios nem por porte de empresas, nem por qualquer setor específico. Localizado no Centro do Rio de Janeiro.
Múltipla Consultoria	Empresa localizada na Zona Norte do Rio de Janeiro, no mesmo bairro onde estaremos localizados. Atende a empresas de todos os portes, nas áreas específicas de escrituração, apuração de impostos, balanço patrimonial e gestão e rotinas de pessoal.

PLANO ESTRATÉGICO

Missão

Apoiar os empreendedores na área contábil, fiscal, tributária, trabalhista e financeira, através de consultoria para que o empreendedor tenha mais segurança na tomada de decisão e direcione seu tempo para questões estratégicas do negócio.

Visão

Ser referência regional na área contábil, fiscal, tributária e financeira para micro e pequenas empresas, através da prestação de serviços com total transparência e compromisso com nossos clientes.

Valores

Proximidade com clientes, valorização e investimento no capital humano, Estabelecer relações ganha-ganha, Excelência operacional nos processos internos.

Análise SWOT

Fazendo uma análise clara e objetiva dos pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças da implementação deste plano, chega-se as seguintes conclusões:

Pontos Fracos

- Por se tratar de uma empresa nascente, a imagem/marca da empresa no mercado ainda se encontra em construção. Por se tratar de serviços bem específicos, precisaremos de acesso a todos os registros financeiros e contábeis de nossos clientes, e para isso, é preciso passar credibilidade e confiança.

- Para prestarmos nossos serviços com excelência, precisaremos valorizar nossos funcionários. A faixa salarial de profissionais contábeis é alta, e como somos uma empresa nascente, a limitação de recursos é uma de nossas realidades.

Pontos Fortes

- A qualificação de nossos consultores e auxiliares é certamente um diferencial. Nossos colaboradores possuem todas as competências e experiência necessária para entregar serviços de excelência para nossos clientes.

- O atendimento é personalizado. Acreditamos que cada cliente é único, e por isso, não acreditamos em padronização.

- Focamos e somos especialistas na consultoria para micro e pequenas empresas.

Ameaças

- Se tratando de um mercado amplo, tanto em clientes, como em consultores, a concorrência é uma grande ameaça.

- Para recuperar nosso investimento, iremos definir os honorários de acordo com as necessidades de cada cliente. Sabemos que a concorrência para estes serviços é grande, e quando a gama de fornecedores é grande, os cliente tendem a tentar negociar mais os preços.

- Apesar de todo um planejamento para evitar este tipo de ameaça, é necessário considerar a perda de faturamento por evasão de clientes, seja por falência de empresas, ou por escolha de outro consultor.

- Pelo fato de estarmos passando por uma grande crise econômica, devemos considerar o aumento da carga tributária por parte do Estado.

- Não acompanhamento da evolução tecnológica do mercado.

Oportunidades

- Toda empresa, seja ela de qualquer porte, necessita de um profissional especializado que cuide de suas responsabilidades contábeis. Como o custo de manter um departamento interno é alto, a terceirização é o melhor caminho.

- Em tempos difíceis na economia e na política em âmbito nacional, ter um consultor que possa apoiar tanto a contabilidade, quanto as finanças da empresa, pode ser um fator decisivo para uma boa Gestão.

- As empresas carecem de consultores que além de prestarem serviços já praticados no mercado, dão foco também nos serviços menos praticados pelos concorrentes.

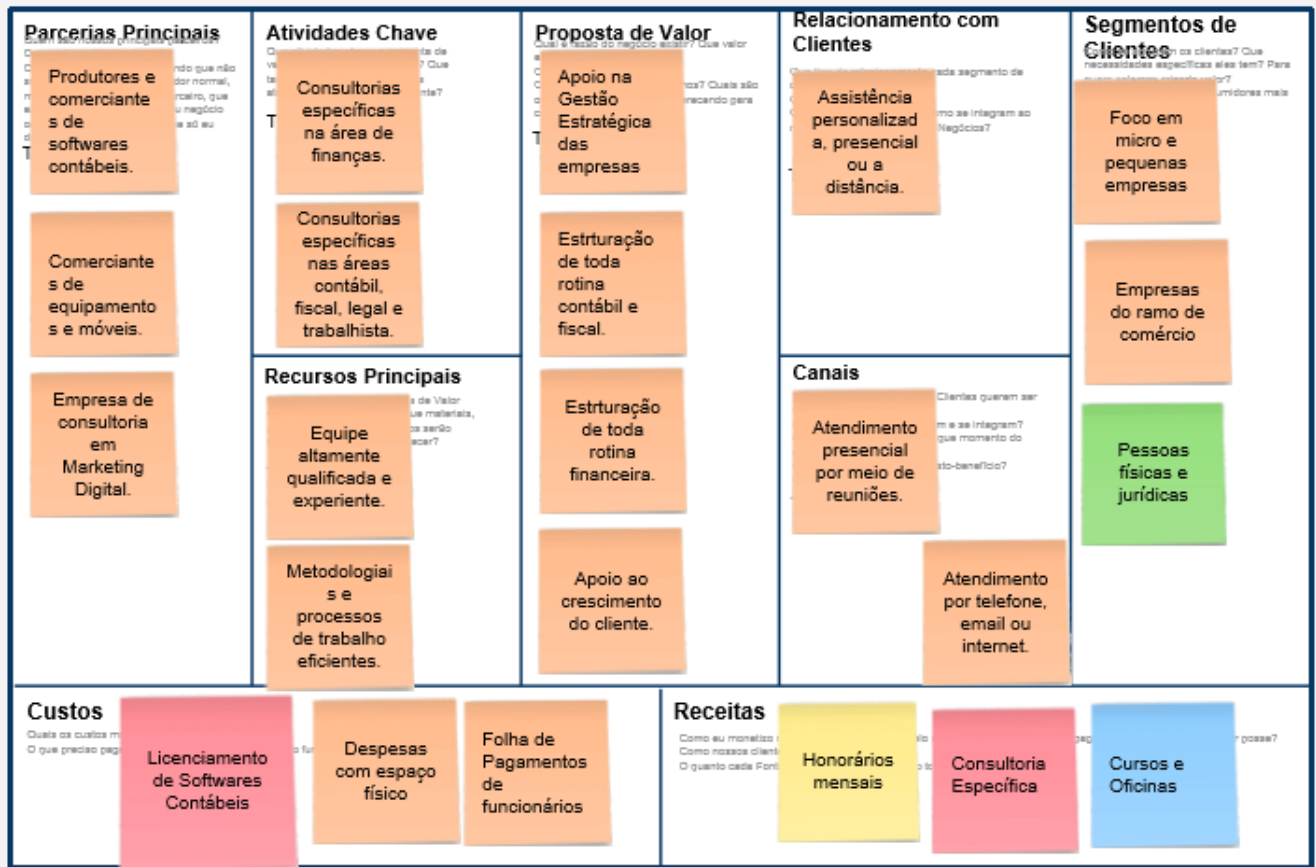
Objetivos e metas

OBJETIVOS	METAS
<p>Fortalecer a marca da empresa ao longo do empreendimento, buscando ser reconhecido como referência em consultoria para micro e pequenas empresas.</p>	<p>Estar entre as 3 principais empresas de contabilidade para micro e pequenas empresas na Zona Norte até 2019.</p>
<p>Recuperar em sua totalidade o investimento realizado para o início das operações, no período de 03 (três) anos, contados a partir do início das atividades.</p>	<p>Como meta, teremos que captar ao menos um cliente de pequeno ou médio porte, e 10 clientes com porte de micro empresa. Essa captação precisará ocorrer nos primeiros 12 meses de atividade.</p>
<p>Desenvolver metodologias e processos de trabalho, visando o aumento da produtividade e a diferenciação em relação aos concorrentes.</p>	<p>Nossa meta é desenvolver estas metodologias ao longo do primeiro ano de atividades da empresa, usando como base a nossa carteira de clientes para a formação de nosso padrão de atendimento.</p>

Ações estratégicas

OBJETIVO	O QUE FAZER?	PORQUE FAZER?	COMO FAZER?	QUEM?	PRAZO
OBJETIVO 1	PRECISAREMOS MAPEAR OS POSSÍVEIS PARCEIROS COM ESPECIALIDADE EM MARKETING DIGITAL, QUE APRESENTEM UMA BOA PROPOSTA. LEVAREMOS EM CONSIDERAÇÃO O CUSTO/BENEFÍCIO.	PARA NÓS, É DE EXTREMA IMPORTÂNCIA TER A MARCA DA EMPRESA FORTALECIDA EM NOSSO SEGMENTO. É UMA AÇÃO QUE DARÁ MAIS VISIBILIDADE E COLOCARÁ A ACES COMO UMA BOA OPÇÃO NO MERCADO.	DEPOIS DE MAPEADOS, ENTRAREMOS EM CONTATO COM ESSES POSSÍVEIS PARCEIROS. AGENDAREMOS REUNIÕES PARA APRESENTAÇÃO DE PROJETOS E DISCUSSÃO DE POSSÍVEIS CONTRATOS.	O CONTATO E O MAPEAMENTO COM AS EMPRESAS DE MARKETING DIGITAL SERÁ DE RESPONSABILIDADE DO GERENTE FINANCEIRO, COM O AUXÍLIO DO ANALISTA SOB SUA SUPERVISÃO.	ESTE OBJETIVO DEVERÁ ESTAR SOLUCIONADO ANTES DO INÍCIO DAS ATIVIDADES.
OBJETIVO 2	PARA ESTE ITEM, BUSCAREMOS AUMENTAR O FATURAMENTO DA EMPRESA ATRAVÉS DA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS.	O MAIOR OBJETIVO DA EMPRESA, ALÉM DE ATENDER AOS TOMADORES DE SERVIÇOS COM A MELHOR QUALIDADE E EXCELÊNCIA, É BUSCAR O MAIOR LUCRO POSSÍVEL, RECUPERANDO OS INVESTIMENTOS FEITOS PELOS EMPREENDEDORES.	AUMENTAREMOS O FATURAMENTO EXPANDINDO NOSSA REDE DE CONTATOS, SOLICITANDO O APOIO DE NOSSOS CLIENTES SATISFEITOS E DESENVOLVENDO PARCERIAIS BENÉFICAS PARA A ORGANIZAÇÃO.	SERÁ RESPONSABILIDADE DE TODOS OS SÓCIOS GERENTES.	O PRAZO SERÁ DE 2 ANOS.
OBJETIVO 3	CRIAR METODOLOGIAS DE TRABALHO E CRONOGRAMAS DE TREINAMENTO PARA A EQUIPE, CONSTRUINDO UMA IDENTIDADE ORGANIZACIONAL.	A CRIAÇÃO DE METODOLOGIAS É UM PASSO IMPORTANTE PARA A FORMAÇÃO DE UMA IDENTIDADE DA EMPRESA.	ATRAVÉS DE REUNIÕES ENTRE TODA A EQUIPE, ONDE DEFINIREMOS QUAL SERÁ A MELHOR FORMA DE IMPLEMENTAÇÃO DESTE PROCESSO.	A COORDENAÇÃO DESTE PROCESSO SERÁ DE RESPONSABILIDADE DE TODOS OS SÓCIOS.	SERÁ FEITO NOS PRIMEIROS 12 MESES.

Modelo de negócios



MARKETING E VENDAS

Descrição detalhada do produto/serviço

O empreendimento prestará serviço nas seguintes áreas:

Área Contábil:

- Classificação de documentos de acordo com a natureza das origens de capital e suas respectivas aplicações sejam despesas, custos, investimentos etc.
- Balancetes mensais para análise das evoluções das contas.
- Apuração de impostos e preparação de informações para recuperações tributárias.
- Planejamento tributário.
- Encerramento de balanço anual.
- Apresentação de declarações do âmbito federal, como DCTF, DACON, DIPJetc.

Área Fiscal

- Lançamento de notas fiscais de entrada e saída de mercadorias.
- Fechamento dos livros auxiliares de escrituração.
- Apresentação de informativos fiscais.
- Apuração de impostos (Federais, Municipais e Estaduais)
- Apuração e verificação de impostos sobre compra de ativos e materiais de consumo, traçando um comparativo entre valores cobrados com os efetivamente devidos.
- Verificação do desempenho da sua empresa.

Departamento pessoal

- Elaboração de folha de pagamento mensal.
- Registro de admissão, anotações de salários, recolhimentos de contribuições sindicais e referentes a demissões.
- Controle de férias e demais direitos trabalhistas.
- Apresentação de CAGED, RAIS e relação de contribuição sindical.
- Consultoria para melhor aplicação das regras trabalhistas, como advertências, suspensões e demissões por justa causa, com o devido processo administrativo.

Rotinas de cadastro e mais serviços burocráticos

- Trabalho voltado pra resolver problemas burocráticos da empresa, como INSS, SET, SRF, PGFN, PMN e outros.
- Preenchimento de cadastros financeiros de bancos, financeiras e outras entidades que venham a negociar com sua empresa.
- Atualização de cadastros junto aos órgãos fiscalizadores da atividade mercantil.

Consultoria Financeira

Diagnóstico Financeiro – realizando um diagnóstico financeiro da empresa, abordaremos questões como ponto de equilíbrio da empresa, lucro real, preço de venda, e a necessidade de capital de giro.

Processos e controles internos – Visando uma fonte de informação segura para a tomada de decisões financeiras, auxiliaremos na criação de processos internos, para que os dados das empresas virem informação.

Gestão e Redução de Custos – Realizaremos estudos para redução de gastos, sem afetar a qualidade dos serviços prestados ou dos produtos comercializados.

Gestão de Estoque – Para o nosso segmento específico de comércio, ajudaremos nossos clientes a entenderem quais os principais produtos, o prazo de seus estoque, e recomendaremos ferramentas para o controle de estoque.

Planejamento e Viabilidade – Realizaremos serviços com ênfase no planejamento de expansão de empresas, e estudos voltados para a viabilidade de novos projetos.

Capacitação – Tendo em vista que a maioria dos empreendedores são leigos nas áreas relacionadas a contabilidade, nossos consultores ministrarão cursos e capacitações voltados para o setor contábil e financeiro.

Descrição da inovação trazida pela empresa

Fazendo uma análise no mercado de consultoria contábil, tanto regional, quanto em âmbito nacional, percebemos que muitos escritórios contábeis empregam seus diferenciais competitivos em processos que, na realidade, deveriam ser levados como uma obrigação imprescindível de seus serviços, como por exemplo, o cumprimento rigoroso das obrigações assessórias e o cálculo correto dos tributos.

Para fugir do padrão, e conquistar destaque no mercado, listamos abaixo alguns serviços e características que deverão ser tomadas, que são elas:

Consultoria Financeira – Uma das principais finalidades de uma consultoria é auxiliar os clientes na solução de determinados problemas que os impedem de alcançar seus objetivos propostos. A partir de um diagnóstico contábil, será possível ter um informações referente a saúde financeira dessas empresas.

Disponibilizar um consultor financeiro traz benefícios não só para os clientes, mas também para a imagem da empresa, que perante a um mercado extremamente competitivo, pode ter neste um diferencial em relação aos concorrentes diretos e indiretos.

Segmentar, tornando-se especialista – Uma consultoria contábil pode realizar serviços em diferentes mercados, ou em um nicho específico como diferencial. A segmentação é uma estratégia que reúne clientes com interesses em comum, portanto, essas necessidades podem ser atendidas com mais profundidade e eficiência, resultando em melhores soluções. Segmentaremos nossos serviços voltado para os polos comerciais da cidade do Rio de Janeiro.

Cursos e Capacitações – Como parte de nossa prestação de serviços, ministraremos cursos e capacitações, visando o melhor entendimento dos processos relacionados a gestão contábil e financeira por parte dos clientes.

Acompanhar as tendências tecnológicas – Um escritório contábil, em sua rotina, precisa lidar com diversos documentos físicos e dados confidenciais dos clientes. Apostaremos em bons softwares de gestão contábil para organizar os documentos eletronicamente, economizando tempo e aumentando a produtividade de toda a equipe.

Formas de evitar imitações

Entendemos que em um mercado competitivo como se apresenta o mercado contábil, principalmente para empresas de serviços, as imitações por parte dos concorrentes são constantes e difíceis de evitar. Neste caso, é necessária a criação de estratégias que possam evitar ao máximo essas imitações.

O foco na criação de metodologias e processos de trabalho eficientes se trata de uma ótima ação para combater este impasse. Desempenhando nossas atividades com metodologias que são criadas e colocadas em prática internamente, estaremos criando uma identidade para nossa organização.

A partir da implementação de uma identidade, estaremos caminhando para outro fator extremamente importante, que é a formação de uma cultura organizacional. Neste caso, nosso maior objetivo é a formação de uma cultura que promova a excelência nos processos internos e serviços. Combinando a criação de uma identidade com a formação de nossa cultura organizacional, teremos um padrão na prestação de serviços, que será difícil de ser copiada.

Evolução prevista no Serviço

Inicialmente, nossos serviços estão voltados para os polos comerciais da cidade do Rio de Janeiro. Atenderemos micro e pequenas empresas que estejam a procura de uma completa assessoria contábil e consultoria na área de finanças. Entretanto, a especificação de nossos serviços e de nosso público alvo se dá pela necessidade de consolidar nossa marca no mercado.

A longo prazo, nossa meta é evoluir nossos serviços também para empresas de médio e grande porte, ainda neste mesmo segmento. Acreditamos que, para a área contábil, nosso mix de serviços encontra-se com uma boa cobertura, trabalhando sempre na necessidade dos clientes. Com uma boa reputação de nossa marca no mercado para empresas de menor investimento, acreditamos que poderemos atender a um maior número de empresas de maior porte.

Comparação com produtos substitutos e/ou concorrentes

Em estudos realizados para mapear todas as empresas que prestam serviços semelhantes aos nossos, encontramos algumas organizações em âmbito regional e estadual.

A empresa Múltipla Consultoria atende a empresas de diversos portes, nas áreas específicas de escrituração, apuração de impostos, balanço patrimonial e

gestão e rotinas de departamento pessoal. Vale ressaltar que esta organização também está localizada na Zona Norte, no mesmo bairro onde nos localizaremos.

A empresa Verdus Contabilidade está situada na cidade do Rio de Janeiro, e se destaca pelo fato de auxiliar seus clientes tanto na área contábil, quanto na gestão empresarial. Possui algumas filiais espalhadas pelo território nacional, tendo um escritório atuando na cidade do Rio de Janeiro.

Formação de preço

Para determinar os preços de serviços a serem executados, consideramos a complexidade da empresa/cliente, além de tomar como base de orientação do preço mínimo, os preços praticados no mercado pelas outras empresas contábeis, ou as tabelas propostas pelos sindicatos e associações profissionais.

Para determinação dos honorários, existem outros fatores que influenciam na formação dos preços como o valor do faturamento das empresas clientes, o número de funcionários da mesma, o tipo de tributação desenvolvida e a atividade econômica dessas organizações.

Abaixo apresentamos a tabela de honorários sugerida pelo Sindicato dos Escritórios contábeis do Rio de Janeiro:

ESCRITURAÇÃO CONTÁBIL

FATURAMENTO ANUAL	HONORÁRIO MENSAL
De R\$ 0,00 à R\$ 120.000,00	R\$ 800,80
De R\$ 120.001,00 à R\$ 240.000,00	R\$ 924,00
De R\$ 120.001,00 à R\$ 240.000,00	R\$ 1.047,20
De R\$ 460.001,00 à R\$ 580.000,00	R\$ 1.170,40
De R\$ 580.001,00 à R\$ 700.000,00	R\$ 1.416,80
De R\$ 700.001,00 à R\$ 920.000,00	R\$ 1.971,20
De R\$ 920.001,00 à R\$ 1.160.000,00	R\$ 2.340,80
De R\$ 1.160.001,00 à R\$ 1.400.000,00	R\$ 2.710,40
De R\$ 1.400.001,00 à R\$ 1.800.000,00	R\$ 3.080,00
De R\$ 1.800.001,00 à R\$ 2.400.000,00	R\$ 3.449,60
De R\$ 2.400.001,00 à R\$ 3.000.000,00	R\$ 4.188,80
Acima de R\$ 3.000.000,00	À Combinar

ESCRITURAÇÃO FISCAL

EMPRESA OPTANTE PELO SIMPLES NACIONAL	
Faturamento Anual	Honorário Mensal
De R\$ 0,00 à R\$ 120.000,00	R\$ 474,32
De R\$ 120.001,00 à R\$ 240.000,00	R\$ 607,37
De R\$ 240.001,00 à R\$ 460.000,00	R\$ 696,08
De R\$ 460.001,00 à R\$ 580.000,00	R\$ 819,28
De R\$ 580.001,00 à R\$ 700.000,00	R\$ 877,18
De R\$ 700.001,00 à R\$ 920.000,00	R\$ 914,14
De R\$ 920.001,00 à R\$ 1.160.000,00	R\$ 1.028,72
De R\$ 1.160.001,00 à R\$ 1.400.000,00	R\$ 1.068,14
De R\$ 1.400.001,00 à R\$ 1.800.000,00	R\$ 1.318,24
De R\$ 1.800.001,00 à R\$ 2.400.000,00	R\$ 1.490,72
De R\$ 2.400.001,00 à R\$ 3.000.000,00	R\$ 1.659,50
Acima de R\$ 3.000.000,00	À Combinar

DEPARTAMENTO PESSOAL

Nº DE EMPREGADOS	VALOR
De 01 à 05 empregados	R\$ 431,20
De 06 à 10 empregados	R\$ 616,00
De 11 à 15 empregados	R\$ 924,00
De 16 à 30 empregados	R\$ 1.540,00
De 31 à 60 empregados	R\$ 2.279,20
De 61 à 100 empregados	R\$ 3.080,00

HONORÁRIOS(R\$/HORA) PARA SERVIÇOS DE CONSULTORIA FINANCEIRA

Itens	Porte (Declarado)			
	Grande	Médio	Pequeno	Total
Consultor Sênior	R\$ 635,83	R\$ 357,20	R\$ 257,27	R\$ 306,27
Consultor Pleno	R\$ 455,00	R\$ 261,04	R\$ 190,64	R\$ 216,06
Consultor Júnior	R\$ 332,83	R\$ 147,83	R\$ 120,72	R\$ 120,72
Gerente do Projeto	R\$ 950,00	R\$ 359,61	R\$ 221,33	R\$ 229,32
Treinamento	R\$ 494,00	R\$ 347,05	R\$ 246,70	R\$ 274,11
Palestra	R\$ 690,00	R\$ 495,35	R\$ 407,15	R\$ 407,15

Distribuição

Realizando uma segmentação no mercado, apontando nossos esforços para os polos de comércio do Rio de Janeiro, foi o primeiro passo para criar nossas estratégias de distribuição.

A ACES está localizada na zona norte da cidade do Rio de Janeiro, no Edifício Norte Office, bairro de Pilares. A cidade do Rio de Janeiro conta com 18 polos comerciais espalhados por toda a cidade, sendo eles Shopping Centers, comércio de rua, dentre outros.

Nosso raio de atuação abrangerá os seguintes polos: Polo Bangu; Polo Barra de Guaratiba; Polo Comercial Largo de Benfica; Polo Gastronômico de Botafogo; Polo Campo Grande; Polo Rio Cidade Nova; Polo Comercial de Automóveis Intendente Autoshopping; Polo Jardim Oceânico; Polo Gastronômico, Turístico e Cultural do Lido; Polo Mais Ipanema Gastronomia, Turismo, Cultura e Lazer; Polo Turístico da Ilha de Paquetá; Polo Plantas Ornamentais de Guaratiba; Polo Histórico, Cultural e Gastronômico da Praça XV; Polo Quadrilátero do Charme; Polo Região Portuária; Polo Novo Rio Antigo; Polo Gastronômico, Cultural e Turístico de Santa Teresa; Polo Gastronômico da Tijuca.

Criaremos uma agenda de visitas para todos estes centros comerciais, apresentando nossos serviços, nossa marca e nossa proposta de valor para auxiliar na captação de clientes. Utilizaremos contatos estratégicos dos empreendedores para facilitar a aproximação com os nossos potenciais clientes.

Promoção

Os melhores retornos com a promoção dos serviços serão alcançados com a indicação de clientes satisfeitos. Porém, as mídias sociais, quando usadas de uma maneira eficiente, podem se tornar uma ferramenta extremamente eficaz para a promoção das atividades da empresa, tanto por seu poder de alcance, quanto por seu custo reduzido.

Nossos canais de promoção, inicialmente serão:

Site Institucional – O propósito do site será apresentar a empresa, listando nossos serviços que serão prestados, e com informações de contato para os potenciais clientes. Apostaremos na criação de conteúdo, com informações pertinentes ao nosso nicho de mercado, matérias e notícias que sejam relevantes para o nosso público alvo.

Redes Sociais (Facebook, LinkedIn, Twitter) – As redes sociais permitem que possamos nos inserir em grupos específicos. Desta forma, poderemos apontar nossas ações de Marketing para grupos onde nossos clientes estão inseridos.

E-mail Marketing – A maioria das nossas empresas clientes tendem a possuir também informações de contato na internet. Através destas informações, poderemos apresentar nossos serviços através de contatos feitos por e-mail. Se trata de uma ferramenta importante, pois mesmo que a empresa não necessite ou não tenha interesse em trocar sua assessoria, nossa marca ficará na memória dessas pessoas, e um contato a longo prazo poderá ser feito.

Outras formas de divulgação – Os cursos e oficinas ministradas para nossos clientes também ajudam a divulgar nossos serviços. As visitas a potenciais

clientes e a participação em eventos voltados para a área contábil e financeira são outras formas de divulgação da marca.

Relacionamento com o cliente

Estabelecer uma rotina de comunicação nos permite esclarecer dúvidas antes mesmo de elas existirem. Alguns assuntos que podem ser relevantes para estreitar o relacionamento são:

- Esclarecimento sobre a legislação ou obrigações acessórias – Se para os consultores, já é extremamente complicado se manter atualizado sobre detalhes e mudanças nas obrigações fiscais, para os empreendedores, é ainda pior. Pensaremos sempre em como facilitar a vida de nossos clientes, pensando sempre em como eles poderão sentir-se seguros e preparados para o atendimento de todas as exigências previstas.

- Alertas sobre o vencimento de prazos para entrega de documentos – Geralmente, os escritórios ficam um bom tempo do dia em função de cobrar o envio dos registros financeiros e contábeis por parte dos clientes. Esse é um problema muito comum e que pode ser combatido pela comunicação estruturada.

- Orientações e dicas sobre procedimentos - Muitos empreendedores são novos na função e podem encontrar dificuldades em ações que para nós são básicas. Ou então, mesmo conhecendo melhor os processos, eles podem precisar treinar um novo funcionário, por isso, contar com orientações detalhadas, vai ajudá-lo demais nessa tarefa.

Forneceremos informações claras e práticas sobre procedimentos, ressaltando a máxima de que “o básico deve ser repetido para não ser esquecido”.

PLANO FINANCEIRO

Investimentos pré-operacionais

Antes de iniciarmos as atividades da empresa, mapeamos alguns investimentos que serão realizados, que estão listados abaixo:

Investimentos do empreendimento	
Investimentos em móveis e utensílios	Período 0
Mesas para escritórios (Gerentes)	900,00
Mesas para escritórios (Analistas)	600,00
Cadeiras giratórias	1.800,00
Cadeiras fixas	600,00
Armários porta arquivos	600,00
Jogo de estofados	350,00
Total	4.850,00
Aquisição de equipamentos e material permanente	Período 0
Notebooks	12.000,00
Impressora	800,00
Telefones	359,60
Softwares	2.000,00
Ar condicionado	4.000,00
Alarme	2.000,00
Nobreak	2.400,00
Total	23.559,60
Total	28.409,60

Receitas

Nossa consultoria atua com a prestação de serviços contábeis e financeiros, com o foco para micro e pequenas empresas, do ramo de comércio. Além de nossa consultoria, ministraremos também cursos e palestras visando a capacitação de nossos clientes. Abaixo descrevemos nossa estimativa de receitas ao longo dos três primeiros anos de atividade:

Projeção de Vendas						
Quantidade			Total ANO 1	Total ANO 2	Total ANO 3	
Cursos e Palestras			2	4	6	
Serviços Contábeis para empresas de médio porte			0	0	4	
Serviços de Finanças para empresas de médio porte			0	0	0	
Serviços Contábeis para micro empresas			144	192	216	
Serviços de Finanças para micro empresas			56	96	108	
Serviços Contábeis para pequeno porte			30	60	72	
Serviços de Finanças para pequeno porte			8	14	20	
Demanda Total ---->>>			240	366	426	
Preço	Valor	Reajuste anual	Total ANO 1	Total ANO 2	Total ANO 3	Receita de Vendas
Preço Serviço 1	2300	5%	4.600,00	9.660,00	15.214,50	
Preço Serviço 2	2000	7%	0,00	0,00	9.159,20	
Preço Serviço 3	7000	7%	0,00	0,00	0,00	
Preço Serviço 4	850	7%	122.400,00	174.624,00	210.203,64	
Preço Serviço 5	850	7%	47.600,00	87.312,00	105.101,82	
Preço Serviço 6	1200	7%	36.000,00	77.040,00	98.919,36	
Preço Serviço 7	5000	7%	40.000,00	74.900,00	114.490,00	
Total de Vendas			250.600,00	423.536,00	553.088,52	

Custo com insumos e materiais

Neste relatório, mencionamos todos os custos relacionados diretamente na prestação de serviços. Destacamos os deslocamentos necessários para o atendimento e prospecção de clientes, matérias para apresentação da empresa, documentações e insumos referentes aos cursos e oficinas que serão ministrados:

Custos com serviços	Total ANO 1	Total ANO 2	Total ANO 3
Deslocamentos	5.400,00	7.560,00	8.640,00
Material para apresentação aos clientes	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Documentação	3.000,00	3.000,00	3.000,00
Outros	2.400,00	2.400,00	2.400,00
Insumos para capacitações	200,00	500,00	700,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00
Total	14.000,00	16.460,00	17.740,00
Total	14.000,00	16.460,00	17.740,00

Custo com profissionais

Consideramos custos com profissionais, todos os gastos que serão destinados aos funcionários que estarão diretamente envolvidos com a produção de nossos serviços. Ressaltamos que apenas a partir do segundo ano de atividades, que serão admitidos analistas que estarão no apoio aos gerentes contábeis. O assistente administrativo será responsável pelo apoio à gestão geral do negócio, portanto, sendo admitido logo no início da empresa.

Custo com profissionais			
Tipo de profissional	Total ANO 1	Total ANO 2	Total ANO 3
Assistente Administrativo	22.800,00	22.800,00	22.800,00
Analista Júnior I	0,00	30.400,00	30.400,00
Analista Júnior II	0,00	30.400,00	30.400,00
	0,00	0,00	0,00
Total de Custos com Pessoal	22.800,00	83.600,00	83.600,00

Despesas Gerais

Abaixo descrevemos todas as despesas gerais, considerando desde matérias básicos para o funcionamento do negócio, porém também considerando despesas com Marketing e custos com o espaço físico. Sendo eles aluguel, condomínio, etc.

Projeção das Despesas Gerais			
Administrativas e de escritório	Total ANO 1	Total ANO 2	Total ANO 3
Material de expediente	4.800,00	4.800,00	4.800,00
Material de higiene e limpeza	1.800,00	1.800,00	1.800,00
Telefone	1.680,00	1.680,00	1.680,00
Internet	1.200,00	1.200,00	1.200,00
Água	600,00	600,00	600,00
Total	10.080,00	10.080,00	10.080,00
Marketing e comercialização	Total ANO 1	Total ANO 2	Total ANO 3
Marketing Digital	36.000,00	48.000,00	60.000,00
	0,00	0,00	0,00
Total	36.000,00	48.000,00	60.000,00
Serviços de terceiros	Total ANO 1	Total ANO 2	Total ANO 3
Serviços de segurança (cameras e alarmes)	600,00	650,00	700,00
Serviços de manutenção e limpeza	6.000,00	6.000,00	6.000,00
Total	6.600,00	6.650,00	6.700,00
Outras despesas	Total ANO 1	Total ANO 2	Total ANO 3
Aluguel	14.400,00	15.600,00	16.800,00
Condomínio	3.000,00	3.000,00	3.000,00
	0,00	0,00	0,00
Total	17.400,00	18.600,00	19.800,00
Total das Despesas	70.080,00	83.330,00	96.580,00

Resultado

Através do resultado, definiremos se é viável ou não nossa ideia de implementação da empresa.

Analisando os dados financeiros, percebemos que a empresa encerra seus primeiros 12 meses de atividade com um déficit um pouco acima do investimento inicial. Porém, a partir do segundo ano, o negócio começa a se tornar lucrativo, conforme descrito abaixo:

Projeção de resultados			
	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Receita Bruta Total	250.600,00	423.536,00	553.088,52
Cursos e Palestras	4.600,00	9.660,00	15.214,50
Serviços Contábeis para empresas de médio porte	0,00	0,00	9.159,20
Serviços de Finanças para empresas de médio porte	0,00	0,00	0,00
Serviços Contábeis para micro empresas	122.400,00	174.624,00	210.203,64
Serviços de Finanças para micro empresas	47.600,00	87.312,00	105.101,82
Serviços Contábeis para pequeno porte	36.000,00	77.040,00	98.919,36
Serviços de Finanças para pequeno porte	40.000,00	74.900,00	114.490,00
(-) Impostos e deduções sobre vendas	41.647,80	70.069,21	89.511,42
Receita Líquida	208.952,20	353.466,79	463.577,10
(-) Custos dos produtos e serviços	36.800,00	100.060,00	101.340,00
Margem de Contribuição	172.152,20	253.406,79	362.237,10
Margem (%)	69%	60%	65%
Despesas	208.680,00	221.930,00	235.180,00
Despesas administrativas e de escritório	10.080,00	10.080,00	10.080,00
Despesas de marketing e comercialização	36.000,00	48.000,00	60.000,00
Despesas com serviços de terceiros	6.600,00	6.650,00	6.700,00
Outras despesas	17.400,00	18.600,00	19.800,00
Despesas com Pessoal	138.600,00	138.600,00	138.600,00
Lucro Bruto	-36.527,80	31.476,79	127.057,10
(-) Impostos s/ Lucro	0,00	0,00	0,00
Lucro Líquido	-36.527,80	31.476,79	127.057,10

Análise de resultados

Após o fechamento do resultado e do fluxo de caixa da empresa, é importante calcularmos alguns demonstrativos que reforçam a decisão de se realizar o investimento para a implementação da empresa ou não.

De acordo com os demonstrativos financeiros, nosso investimento inicial será pago no 29º mês de operação, ou seja, com dois anos e cinco meses de prestação de serviços. Este demonstrativo se trata do payback simples. Para se calcular o período de payback simples do projeto, somamos os valores dos fluxos de caixa auferidos, período a período, até que a soma se igualou ao valor do investimento inicial.

Para mais informações gerenciais, realizamos o cálculo do payback descontado, utilizando como taxa mínima de atratividade a taxa Selic, que se encontra em 14,25%. A partir do desconto realizado, segundo os demonstrativos, recuperamos nosso investimento no 32º mês de operação, ou seja, após dois anos e oito meses.

PAYBACK SIMPLES	29 MÊS
PAYBACK DESCONTADO	32 MÊS
TAXA INTERNA DE RETORNO	32%
VALOR PRESENTE LÍQUIDO	R\$ 24.188,13

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<http://contaazul.com/contabilidade/blog/diferenciais-competitivos-para-escritorios-de-contabilidade/>

<http://www.portalcfc.org.br/noticia.php?new=12875>

<http://contaazul.com/contabilidade/blog/relacionamento-com-o-cliente-e-um-forte-diferencial-para-o-contador/>

<http://www.calculador.com.br/calculo/salario-bruto#sobre>

https://www.fpag.com.br/calculos_trabalhistas/custo_funcionario

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tabela-simples-nacional-completa/>