



**FELIPE BORTOTTI**

**Plano de negócios Contabilidade Fácil**

Trabalho apresentado ao curso MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Pós-Graduação *lato sensu*, Nível de Especialização, do Programa FGV Management da Fundação Getulio Vargas, como pré-requisito para a obtenção do Título de Especialista.

**Jose Carlos Franco de Abreu Filho**

**Coordenador Acadêmico Executivo**

**THIAGO AYRES**

**Orientador**

**Curitiba – PR**

**2018**

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS

PROGRAMA FGV MANAGEMENT

MBA EM GESTÃO FINANCEIRA, CONTROLADORIA E AUDITORIA

O Trabalho de Conclusão de Curso Plano de Negócios Contabilidade Fácil, elaborado por Felipe Bortotti e aprovado pela Coordenação Acadêmica, foi aceito como pré-requisito para a obtenção do certificado do Curso de Pós-Graduação *lato sensu* MBA em Gestão Estratégica de Empresas, Nível de Especialização, do Programa FGV Management.

Data da Aprovação: Curitiba 15/08/2018

---

Jose Carlos Franco de Abreu Filho

Coordenador Acadêmico Executivo

---

Thiago Ayres

Orientador

# SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>ANÁLISE DE OPORTUNIDADE .....</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>CONTABILIDADE VIRTUAL.....</b>	<b>7</b>
<b>4</b>	<b>PLANO DE NEGÓCIOS .....</b>	<b>10</b>
4.1	ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA .....	10
4.2	ANÁLISE DE MERCADO .....	11
4.3	ANÁLISE SWOT .....	12
4.4	A EMPRESA.....	13
4.5	ESTRATÉGIA DE MARKETING.....	14
4.6	RECURSOS HUMANOS .....	15
4.7	ABERTURA DA EMPRESA E VIABILIDADE DO NEGÓCIO .....	17
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>23</b>
<b>6</b>	<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>24</b>

## 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

O plano de negócio estudado tem como finalidade demonstrar a viabilidade de criação de uma empresa de contabilidade virtual. O foco da empresa é oferecer contabilidade online para micro e pequenas empresas no estado do Paraná, disponibilizando o serviço de emissão de notas fiscais eletrônicas, gerenciamento de folha de pagamento, geração de impostos, relatórios gerenciais, abertura de empresas e serviço de consultoria.

A empresa contará com uma estrutura organizacional pequena e experiente, onde o gestor possui profundo conhecimento em contabilidade nas diversas áreas, com 12 anos de experiência, ocupando cargos de gerência contábil em renomados escritórios de Curitiba.

A estratégia da empresa está direcionada em oferecer uma contabilidade rápida, fácil e com baixo custo para seus clientes, com acesso 24 horas às informações através do portal da empresa, além de oferecer materiais de apoio gratuitos e manter sempre o usuário atualizado sobre as principais mudanças do país.

Além disso, a empresa investiu em tecnologia, automatizou processos contábeis e investiu em pessoas, visando oferecer um serviço de qualidade e credibilidade, dispondo de serviços de contabilidade direcionados para as mais diversas áreas, tais como profissionais liberais, autônomos e empresas de micro, pequeno e médio porte. A equipe é composta 100% por contadores e técnicos de contabilidade devidamente registrados no órgão competente (CRC) e atende a todos os requisitos legais com base nas exigências do Conselho Regional de Contabilidade do Paraná (CRC-PR).

Todas as análises de mercado, concorrência e demais variáveis internas e externas serão apresentadas em seguida, tendo como premissa básica o empreendedorismo e inovação, dois quesitos que norteiam as principais empresas do Brasil e do mundo.

A viabilidade do negócio será demonstrada através de análises dos indicadores financeiros, de um plano de negócio ousado e inovador, com baixo investimento inicial, seguindo viés tecnológico dos dias de hoje.

## 2. ANÁLISE DE OPORTUNIDADE

De acordo com estudo realizado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), entidade privada que promove a competitividade e o desenvolvimento sustentável dos empreendimentos de micro e pequeno porte, o Brasil terá, até 2022, aproximadamente 17,7 milhões de pequenos negócios, o que representa um milhão de novas empresas por ano. Outros números que chamam a atenção é que os pequenos negócios respondem por 98,5% dos empreendimentos e são responsáveis por gerar a renda de 70% dos brasileiros – 50,6 milhões de pessoas. Além disso, somente os microempreendedores individuais, micro e pequenas empresas chegam a 12,4 milhões de optantes pelo regime tributário Simples Nacional, que foi criado para reduzir a carga tributária para aqueles que faturam até R\$ 4,8 milhões por ano.

Com relação ao Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil, as pequenas empresas respondem por 1/4, e o total de optantes pelo Simples Nacional é responsável por 27% do PIB. No Comércio, os micro e pequenos negócios chegam a 53,4% do PIB desse setor. Já no ramo de Serviços, 36,3% da produção nacional é feita pelas pequenas empresas, e ele também chamam a atenção no PIB da Indústria, já que a produção dos micro e pequenos está em 22,5%, se aproximando das médias empresas, que produzem 24,5%.

O presidente do Sebrae Nacional, Guilherme Afif Domingos, em entrevista à revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios, ressaltou que *“os pequenos negócios são os motores da economia brasileira. Eles são os que mais contratam quando a economia cresce, demoram mais tempo a demitir na desaceleração da economia e são os que menos demitem na retração da economia”*.

Mas mesmo com tamanha importância, as micro e pequenas empresas também sofreram com a crise econômica recente que assolou o país. O levantamento “Expectativas dos Pequenos Negócios para 2018”, realizado pelo Sebrae, mostrou que para 52% das micro e pequenas empresas, o ano de 2017 foi pior que o ano anterior. E mesmo que para 65% delas a expectativa é de que 2018 seja melhor que 2017, a ideia, ainda, é não fazer mais dívidas ou assumir grandes despesas. Esse, inclusive, foi o conselho dado pelo Sebrae do Mato Grosso, no fim de 2015:

Quando o cenário econômico está instável, a matemática se torna questão de sobrevivência. No cenário de mar revolto, reduzir custos é a palavra de ordem. Todos os tipos de despesas e custos (aluguel, energia, telefone, recursos humanos, taxas, tributos, insumos, etc) devem ser milimetricamente monitorados. Cortar desperdícios e evitar despesas desnecessárias são as primeiras providências a serem tomadas para enfrentar as turbulências (SEBRAE-MT, 2015).

Ainda sobre o assunto, Francisco Cantão, sócio-diretor da Proxy Media Marketing Digital, agência de Marketing Digital e empresa idealizadora do Clube Sou Empreendedor, escreveu um artigo publicado na revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios, intitulado “Empreendendo durante a crise: o que as adversidades podem ensinar”, onde diz que:

Seja qual for a área de atuação, é imprescindível que o empreendedor entenda sua ideia de negócio, saiba o tamanho do mercado, as possibilidades de aplicação e a forma mais rápida de começar a dar lucro. Além disso, a redução de custos deve ser um dos pontos de aprendizado. Um plano estruturado é importante para fazer o projeto andar, pois sem planejamento e visão de futuro, a empresa tende a estagnar.

Nesse cenário, pensando que as empresas precisam reduzir seus custos, mas continuar tendo os mesmos serviços, surge a ideia de oferecer ao mercado um serviço de contabilidade virtual, e isso se justifica pela fala do gerente de Atendimento Individual do Sebrae/PR, André Basso, que diz que *“uma das vantagens dos pequenos negócios é a sua versatilidade”*.

### 3. CONTABILIDADE VIRTUAL

Independentemente do porte da empresa, todo negócio precisa de uma contabilidade para manter sua saúde financeira e garantir que as obrigações fiscais, trabalhistas e previdenciárias estejam em dia.

O serviço de contabilidade virtual é algo relativamente novo no Brasil, que vem ganhando destaque desde 2012. Segundo o Clube do Contador Certisign, no artigo “Contabilidade Online ou Contabilidade Tradicional? Qual escolher?”, neste tipo de contabilidade

O atendimento, ilimitado, pode ser feito por chat, e-mail ou telefone, e tudo, absolutamente tudo, pode ser feito pela internet, desde a emissão de notas fiscais, pagamento e emissão de guia de impostos, envio de declarações, cálculo de pró-labore dos sócios até o faturamento mensal e anual. Uma das vantagens deste sistema é que o empresário pode controlar a empresa de onde estiver, pelo computador, celular ou tablet.

O artigo cita, ainda, a opinião do professor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo, Edgard Cornacchione, que diz que *“as inovações tecnológicas vêm transformando o modo de se fazer Contabilidade das empresas de todos os portes e segmentos”*. Para o professor, em qualquer modalidade de contabilidade – na virtual ou na tradicional – o trabalho é feito por um contador, e *“um bom Contador precisa sempre estar adaptado à evolução da tecnologia, de maneira a manter o funcionamento de seu trabalho adequado em relação às exigências do mercado e às necessidades dos clientes”*.

Para entender o conceito, o Grupo DPG, empresa de consultoria de Marketing Digital e Desenvolvimento Web, publicou em seu blog um artigo intitulado “Contabilidade Online: Uma Transformação essencial”, estabelecendo um comparativo entre a contabilidade virtual, ou online, e a contabilidade tradicional:

Contabilidade Online: Tecnologia como aliada indispensável para operacionalização dos processos contábeis.

Contabilidade Tradicional: Análise dos dados gerados pela contabilidade online, planejamento Tributário e Financeiro, Gestão Contábil e apoio total

aos gestores e empresários nas decisões mais importantes para o crescimento empresarial.

O texto afirma que a contabilidade online tem sido apresentada como *“um novo conceito de atendimento”, aonde o contador não vai mais precisar falar com o cliente e todo o processo será realizado pelas máquinas e sistemas*”. Além disso, trata-se de um serviço mais prático e acessível para as empresas. Mas para que esse serviço dê certo, o autor, depois de analisar os prós e os contras, sugere que a empresa contábil que vai passar a oferecer o serviço de contabilidade virtual:

Precisa transformar a forma de atendimento da contabilidade tradicional incluindo em seu escopo a contabilidade online. Em outras palavras, os processos operacionais precisam ser totalmente automatizados através do uso da tecnologia, onde a empresa contábil e cliente gozarão de todos os benefícios proporcionados pela prática da contabilidade online (GRUPO DPG, 2016).

Dentre as vantagens da contabilidade virtual, outro artigo publicado pelo grupo, intitulado *“Para qual empresa é indicada a Contabilidade Online?”*, mostra que o serviço *“simplifica os processos de gestão do cliente, otimizando o tempo e oferecendo eficiência no serviço contábil, contribuindo com o progresso das empresas”* (GRUPO DPG, 2016).

Outra grande vantagem é a redução de custos:

A redução de custos é uma grande vantagem da contabilidade online, já que a tecnologia executa automaticamente os processos mais burocráticos e conseqüentemente aumenta a produtividade da empresa. Tudo depende da estratégia traçada pelo empreendedor contábil, os tipos de serviços que serão prestados e também o tipo de cliente ideal que será atendido. Todas estas possibilidades oferecidas pela contabilidade online deixam duas possibilidades latentes ao Empresário Contábil: é possível se cobrar valores mais competitivos, no caso de não se prestar serviços tais como, gestão contábil e estratégia de negócios, por exemplo, isto é, se trabalhar apenas apuração de impostos, emissão de guias, controle de obrigações acessórias, etc; é possível também aumentar a cesta de produtos da Empresa Contábil, aumentando em contrapartida o faturamento, pois como os sistemas trabalham a parte burocrática dos processos, o Empresário Contábil poderá agregar valor aos serviços, tais como, gestão contábil, planejamento tributário, planejamento financeiro, dentre outros serviços que



irão fazer da contabilidade online e do contador os maiores parceiros que um empreendedor poderá ter (GRUPO DPG, 2016).

De modo geral, a contabilidade virtual se apresenta como uma forma de otimizar o tempo dos empresários e das empresas contábeis, e possibilita, ainda, aumentar o raio de atuação, já que, por ser tudo online, o alcance geográfico pode ser maior. Inclusive isso serve para quebrar um dos grandes mitos que dizem que, com o crescimento da contabilidade virtual, a contabilidade tradicional, ou presencial, vai acabar. O professor Edgard Cornacchione diz, no artigo publicado pelo Clube do Contador Certisign:

Precisamos desmistificar o contexto de que a Contabilidade online veio para acabar com a profissão contábil. Muito pelo contrário: as empresas físicas podem ser mais rentáveis, estender sua carteira de clientes e melhorar o atendimento, oferecendo mais proximidade ao cliente. A pessoalidade está longe de se tornar ultrapassada

Além disso, a criação de uma contabilidade virtual acompanha o avanço tecnológico que vem acontecendo todos os dias e também segue os principais órgãos, como Receita Federal, prefeituras, Ministério do Trabalho, entre outros, já que, hoje, além da geração dos impostos, as transmissões das obrigações acessórias, como E-SOCIAL, SPED, ECF, ECD, também são todas digitais, saindo do tradicional papel.

## 4. PLANO DE NEGÓCIOS

O plano de negócios é uma ferramenta essencial para a gestão de uma empresa, pois ajuda a identificar o sentido do negócio, seu objetivo e sua viabilidade, ou seja, é utilizado como uma forma de orientação na busca de informações de mercado, como clientes, concorrentes, fornecedores, ajudando, assim, a identificar pontos fortes e fracos. O Sebrae, no documento “Como elaborar um plano de negócios”, descreve:

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado (Sebrae, 2013).

Para dar início ao plano de negócios, é preciso, primeiramente, definir o modelo de negócio, pensando no conceito da empresa e avaliando a viabilidade. Para Flávio Yukio Montonaga, no artigo “A importância de um plano de negócios para as MPMEs”, publicado no portal Administradores, *destaca que “um plano de negócio nada mais é do que um ‘grande roteiro’ das variáveis financeiras, de marketing, de produto etc, que vai guiar e dimensionar a nova empresa”* (MONTONAGA, 2014).

Segundo ele, é essencial que o plano de negócios traga variáveis de marketing, como produto, preço, comunicação etc; projeções financeiras, como custos fixos e variáveis; análise da concorrência; pontos fortes e fracos; missão, visão e valores; oportunidades ameaças; diferenciais.

Também é importante pensar na definição jurídica da empresa e no plano tributário para entender a viabilidade do negócio.

### 4.1 ANÁLISE DA CONCORRÊNCIA

Para que seja possível realizar uma análise da concorrência entre contabilidade virtual e contabilidade tradicional é importante entender as diferentes características que as distinguem.

A contabilidade tradicional é a mais comum e mais antiga no mercado, onde a empresa oferece um atendimento presencial, que pode ser realizado tanto em um escritório quanto nas dependências da empresa. Essa relação pessoal tende a aproximar a relação entre as partes, permitindo uma interação que possibilite mudanças na organização. Em negócios de pequeno porte essa relação não é considerada tão benéfica quanto para as empresas de médio e grande porte, que demandam uma relação mais estratégica do negócio.

Já a contabilidade online oferece uma modalidade de serviço entre a empresa e a contabilidade através de e-mail, celular, chat e demais canais de comunicação. Recomenda-se esse tipo de serviço para empresas de menor porte, que não possuam alta demanda de serviços contábeis e que não necessitem de auxílio constante de um profissional contábil.

Além da vantagem da praticidade do acesso remoto das informações da empresa por parte do contador, a contabilidade online oferece um custo reduzido, em razão da quantidade de clientes que o prestador do serviço pode atender com estrutura mais enxuta, além da agilidade com que é possível atender às demandas.

A facilidade de alguns regimes tributários, aliado ao baixo custo de manutenção, permite que a contabilidade online seja mais frequente nas empresas nos dias de hoje, principalmente com a globalização e o avanço tecnológico, que permitem que diversas obrigações acessórias sejam enviadas de forma eletrônica.

Concorrentes diretos: Estão outras empresas de contabilidade virtual, como Contabilizei, Agilize, Escritório de Contabilidade Virtual etc.

Concorrentes indiretos: encontram-se as contabilidades tradicionais, como Escrílex, Grupo Folador, MV Contabilidade etc.

## **4.2 ANÁLISE DE MERCADO**

O mercado está cada vez mais aquecido. Segundo a Serasa Experian, em 2017 foram abertas 2.202.622 milhões de empresas no Brasil, o maior número já registrado. Fatores como o alto índice de desemprego e desaquecimento econômico alavancaram esse número.

Um fator que impacta nos negócios são os impostos. De acordo com a revista InfoMoney, o Brasil é o 7º país no mundo com a maior arrecadação, e a alta carga tributária, corrupção, inflação e instabilidade política contribuem para este alto índice.

Também é importante destacar, no mercado da contabilidade, a complexidade da carga tributária no Brasil. São três os principais regimes tributários que podem ser utilizados - Simples Nacional, LucroReal e Lucro Presumido. Porém, a grande quantidade de impostos, as constantes mudanças na legislação e a burocracia para abertura de empresas fazem com que esse o serviço de contabilidade torne-se cada vez mais essencial e solicitado.

Ainda que haja uma grande quantidade de escritórios de contabilidade no país, com as mais diversas especialidades, há espaço para novos escritórios, pois o número de empresas vem crescendo constantemente. Além disso, por ser uma contabilidade virtual, a facilidade para dar e receber informações ajuda no dia a dia das empresas.

### **4.3 ANÁLISE SWOT**

A análise *SWOT* é uma técnica que resume os principais fatores internos e externos das organizações empresariais.

A sigla *S.W.O.T.*, tradução do português F.O.F.A., deriva da língua inglesa e traduz: *Strenghts* (forças), *Weaknesses* (fraquezas), *Opportunities* (oportunidades) e *Threats* (ameaças). Esta análise procura avaliar os pontos fortes e pontos fracos no ambiente interno da organização e as oportunidades e as ameaças no ambiente externo. (ANDRADE *et al*, 2008).

Esta técnica é aplicada nos planejamentos estratégicos e como sua representação é feita em quadro, fica mais fácil de visualizar os aspectos internos e externos, o que ajuda na criação de ações estratégicas para o desenvolvimento através das oportunidades e potenciais, além de ajudar a prevenir e contornar os riscos e prejuízos.

Pontos identificados na análise SWOT no plano de negócio:

**Forças:**

- Preço; facilidade de acesso; agilidade do serviço prestado; globalização e era digital; modelo de atuação; e capilaridade.

**Fraquezas:**

- Impessoalidade no relacionamento; e dependência de mão de obra qualificada.

**Oportunidades:**

- Investimentos externos; mudanças políticas; complexidade do sistema tributário e fiscal.

**Ameaças:**

- Novos *players*; mudanças de leis e parâmetros; automatização de processos; e surgimento de um processo inovador.

#### **4.4 A EMPRESA**

Ao fazer uma análise no mercado e perceber que o mercado, apesar da crise recente, encontra-se aquecido e dando sinais de melhora, entendeu-se que é viável abrir um negócio no ramo da contabilidade virtual. O nome da empresa será Contabilidade Fácil, para já levar até o cliente a ideia de facilidade e acessibilidade e, ao mesmo tempo, rapidez no atendimento.

No primeiro momento, o foco do sócio-administrador será atender empresas do Paraná. Porém, como a contabilidade virtual possibilita ampliar o limite geográfico, como visto neste plano de negócios, a ideia é que a Contabilidade Fácil cresça e atinja outros Estados.

A Contabilidade Fácil chega ao mercado como uma empresa prestadora de serviços de contabilidade voltada a empresas de diferentes atividades e portes.

Visão - estar sempre à frente da situação, com foco constante na modernidade e na tecnologia, otimizando o atendimento aos clientes.

Missão - buscar excelência e eficiência no trabalho como um agente de mudanças, colaborando ativamente com os clientes na busca pelo sucesso de negócio.

#### **4.5 ESTRATÉGIA DE MARKETING**

Com um mundo cada vez mais conectado, é preciso investir em comunicação para fazer com que a empresa seja vista e mostrar ao mercado e aos clientes o que a empresa está fazendo e quais melhorias estão sendo implantadas. Para o lançamento do negócio, a ideia é fazer uma grande campanha de divulgação para que os clientes possam conhecer a nova marca e seus diferenciais. A empresa precisa chegar até os empresários e, para isso, contrataremos um profissional de Comunicação, que vai dar sequência ao plano de Marketing, que envolve anúncio em rádios e televisões, no Google, revistas voltadas a negócios, newsletter de divulgação, redes sociais, entre outros. Também faremos uma campanha com panfletos e folders para divulgação em pontos estratégicos.

O profissional de Comunicação fará disparos mensais de newsletter com as principais notícias do setor, artigos de especialistas, como anda o mercado etc. Os comerciais em rádio e televisão irão retratar os diferenciais da empresa e a necessidade de se estar antenado para crescer. Em momentos oportunos também serão utilizados outdoors em pontos estratégicos como meios de divulgação.

Nas redes sociais, a empresa terá fanpage no Facebook, perfil no LinkedIn e perfil no Instagram, com atualização diária sobre assuntos do mercado, atualizações envolvendo as áreas da contabilidade etc. Dentro do site teremos um Blog, com espaço para publicação de notícias gerais sobre o mercado, perspectivas, novidades, entre outros.

O público alvo para as ações de marketing são pequenas e médias empresas, autônomos, profissionais liberais, jovens empreendedores, na faixa etária de 23 a 53

anos, sendo a grande maioria com o perfil de familiaridade com a navegação à internet.

Segundo o Conselho Regional de Contabilidade do Paraná, no Estado existem, hoje, 8.142 empresas de contabilidade, sendo que somente em Curitiba, são 2.676 empresas. No Paraná há cerca de 5.000 empresas ativas, isto é, 7,50% das empresas de todo território nacional estão concentradas na região, que além de tudo é um celeiro de agronegócios.

#### **4.6 RECURSOS HUMANOS**

Como o negócio da empresa está 100% voltado à contabilidade virtual, nossos colaboradores precisam ter a capacidade de atuar nesse segmento e estar aberto às mudanças. Além da aptidão para mudanças, o quadro de funcionários deverá contar com pessoas dispostas a se atualizar constantemente, frente a legislações, tributos e outros fatores que influenciam e regem os procedimentos contábeis. Nosso colaborador trabalhará no modelo de *home office*, então a disciplina é de extrema importância. Vale ressaltar que essa nova modalidade de trabalho não é para todos os trabalhadores, e o foco na tarefa deverá ser maior do que se a pessoa estivesse no ambiente corporativo, pois vários fatores podem vir a tirar a atenção, como família, atividades pessoais, entre outros.

O recrutamento será a partir da rede social profissional LinkedIn, pois pessoas que mantêm o perfil atualizado nessa rede social são profissionais que tendem a ter mais intimidade com o ambiente virtual. Portanto, trabalhar com contabilidade online não será uma barreira. Mas além do LinkedIn, a empresa também fará recrutamento a partir da divulgação das vagas na internet, com posterior seleção de currículos.

A seleção se dará em três etapas: 1) análise do perfil na rede social escolhida para o recrutamento e currículos recebidos; 2) aplicação de testes que possam avaliar a capacidade técnica para a função; 3) entrevista com os aprovados nas duas primeiras etapas.

O quadro de funcionários inicialmente irá contar com um analista tributário, um analista de RH, um analista contábil e um assistente de contabilidade.

O analista tributário será responsável pelo lançamento dos documentos fiscais, cálculo e emissão das guias de arrecadação dos impostos (IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, ISS, ICMS, entre outros), entrega das declarações acessórias (SPED FISCAL, SPED CONTRIBUIÇÕES, SINTEGRA, DESTDA, entre outras) e respostas aos questionamentos dos clientes recebidos pela ferramenta criada para a empresa.

O analista de RH ficará responsável pelos registros de admissões, rescisões, geração do cálculo da folha de pagamento, cálculo dos impostos pertencentes à rotina do RH (INSS, FGTS, IRRF), entrega das declarações (SEFIP, CAGED, ESOCIAL, DIRF) e também responderá os questionamentos dos clientes recebidos pela ferramenta criada para a empresa.

O analista contábil fará os lançamentos contábeis, conciliações das contas contábeis, fechamento do Balanço Patrimonial, DRE, entrega das declarações acessórias (ECD, ECF, IBGE) e também solucionará as dúvidas dos clientes por meio da ferramenta criada para a empresa.

O assistente contábil ficará responsável pelos lançamentos contábeis, conciliações e cobrança das documentações necessárias para o cumprimento da rotina.

Inicialmente o salário inicial será de R\$ 2.000,00 para os analistas e R\$ 1.500,00 para o assistente. Após aprovação na experiência, o salário passará para R\$ 2.300,00 para os analistas e R\$ 1.700,00 para o assistente. Conforme a carteira de clientes e o faturamento forem aumentando, os salários serão reajustados, para que o funcionário de mantenha motivado. A jornada diária será de oito horas, não sendo fixados ou pré-definidos horários. Porém, haverá cobrança pelas metas a serem batidas e, assim, o funcionário não precisa focar em estar “logado”, mas, sim, em apresentar resultados.

**Tabela 1 – Cargos e Salários**

<b>CARGO</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>SALÁRIO</b>	<b>FOLHA</b>
Diretor Presidente	1	6.000,00	6.000,00
Analista tributário	1	2.000,00	2.000,00
Analista de RH	1	2.000,00	2.000,00
Analista Contábil	1	2.000,00	2.000,00
Assistente contábil	2	1.500,00	3.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>13.500,00</b>	<b>15.000,00</b>

**Fonte: Catho, 2018.**



O sócio e único proprietário atuará na área societária, que consiste na confecção dos contratos sociais e suas alterações, renovações de alvará, cumprimento das exigências dos órgãos públicos, entre outras rotinas administrativas. Como contará com um quadro de funcionários enxuto, no início, até que seja possível contratar mais funcionários, também irá realizar as tarefas das outras três áreas - contábil, recursos humanos e tributária.

#### **4.7 ABERTURA DA EMPRESA E VIABILIDADE DO NEGÓCIO**

Para começar um negócio, é muito importante fazer um estudo dos custos necessários para o início da atividade da empresa, mas é fundamental também fazer um planejamento financeiro para que a empresa tenha caixa suficiente para cobrir as despesas no primeiro ano de atividade caso não atinja o faturamento necessário para se manter nesse período.

A empresa terá apenas um sócio e será enquadrada na categoria empresarial que surgiu no Brasil em 2011, a Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (Eireli). Para que se possa registrar a empresa nessa categoria, o capital social deve ser superior a 100 salários mínimos. Dessa forma, considerando o salário mínimo atual, que é de R\$ 954,00, o sócio irá investir R\$ 100.000,00. Esse montante servirá para cobrir os gastos para iniciar as operações e o restante será aplicado em uma aplicação financeira de liquidez imediata, para o caso de ser necessária a retirada de valores para cobrir o caixa da empresa.

Por se tratar de uma empresa online e os colaboradores realizarem suas tarefas no regime de *home office*, os investimentos iniciais serão baixos. Foi previsto um gasto de R\$ 5.000,00 com desenvolvimento de site e plataforma para disponibilidade dos documentos aos clientes e recebimento dos documentos necessários para a prestação do serviço. Além disso, serão comprados quatro computadores, que serão disponibilizados aos analistas e ao sócio-administrador para o desenvolvimento da atividade da empresa. O valor estimado é de R\$ 1.600,00 cada, totalizando R\$ 6.400,00. Também foi adquirido um servidor no valor de R\$ 12.000,00. A compra total foi de R\$ 18.400,00, e esse valor foi parcelado para pagamento em seis vezes, sendo o primeiro pagamento para 30 dias.

A empresa contratou também uma assessoria de comunicação no valor de R\$ 1.000,00. Para divulgação nas redes sociais e internet, o gasto será de R\$ 500,00 por mês, e panfletos que serão entregues nas empresas custarão R\$ 60,00 por mês.

O sistema de Contabilidade contratado custará R\$ 1.000,00, e para que os colaboradores tenham uma rápida solução nas situações corriqueiras da atividade foi contratada também uma consultoria na área contábil/tributária no valor de R\$ 130,00 p/ mês.

O quadro 1 apresenta o Patrimônio Inicial da empresa:

<b>EMPRESA</b>			
<b>Balço patrimonial em 01.01.2019 (em R\$)</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>Ativo Circulante</b>		<b>Passivo Circulante</b>	
Disponível			
Banco conta movimento	R\$ 10.000,00	Fornecedores	R\$ 18.400,00
Aplicação Financeira	R\$ 90.000,00		
<b>Imobilizado</b>		<b>Patrimonio Liquido</b>	
Computadores e periféricos	R\$ 18.400,00	Capital Social	R\$100.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$118.400,00</b>	<b>TOTAL</b>	<b>R\$118.400,00</b>

Como grande parte do investimento inicial será parcelado, foi definido que para a aplicação financeira será transferido R\$ 90.000,00.

Os Quadros 2 a 5 apresentam o fluxo de caixa separado por trimestre, apresentando a entrada e saída de recursos financeiros. Os valores de entrada, com exceção do mês de Janeiro, correspondem somente aos honorários contábeis cobrados dos clientes, que pagam no início do mês referente ao serviço do mês corrente. A saída corresponde ao pagamento das despesas e também a saída de recurso do banco para a conta de aplicação financeira. Como o serviço é relativamente mais barato do que o cobrado pelo escritório de contabilidade tradicional, e como o mercado busca redução de custos, existirá um aumento no faturamento da empresa com a obtenção de mais clientes, resultado também da assessoria de comunicação da empresa.

1º TRIMESTRE			
	<i>Janeiro</i>	<i>Fevereiro</i>	<i>Março</i>
<b>Entradas</b>			
Honorários Contábeis	R\$20.000,00	R\$20.000,00	R\$25.000,00
Integralização do Capital	R\$10.000,00		
<b>TOTAL DAS ENTRADAS</b>	<b>R\$30.000,00</b>	<b>R\$20.000,00</b>	<b>R\$25.000,00</b>
<b>Saídas</b>			
Aplicação Financeira	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Fornecedores	R\$ -	R\$3.900,00	R\$3.900,00
Folha de Pagamento + Impostos	R\$ -	R\$8.100,00	R\$8.100,00
Mensalidade Sistema	R\$1.000,00	R\$1.000,00	R\$1.000,00
Mensalidade Consultoria	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Retirada de Sócio	R\$ -	R\$3.000,00	R\$3.000,00
Imposto Simples Nacional	R\$ -	R\$1.200,00	R\$1.200,00
Internet	R\$ 149,00	R\$ 149,00	R\$ 149,00
Assessoria de Comunicação	R\$1.000,00	R\$1.000,00	R\$1.000,00
Marketing	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00
Despesas Diversas	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
<b>TOTAL DAS SAIDAS</b>	<b>R\$3.139,00</b>	<b>R\$19.339,00</b>	<b>R\$19.339,00</b>
<b>(Entradas - Saídas)</b>	<b>R\$26.861,00</b>	<b>R\$ 661,00</b>	<b>R\$5.661,00</b>
<b>SALDO</b>	<b>R\$26.861,00</b>	<b>R\$27.522,00</b>	<b>R\$33.183,00</b>

Quadro 2

2º TRIMESTRE			
	<i>Abril</i>	<i>Maió</i>	<i>Junho</i>
<b>Entradas</b>			
Honorários Contábeis	R\$28.000,00	R\$31.000,00	R\$34.000,00
Integralização do Capital			
<b>TOTAL DAS ENTRADAS</b>	<b>R\$28.000,00</b>	<b>R\$31.000,00</b>	<b>R\$34.000,00</b>
<b>Saídas</b>			
Aplicação Financeira	R\$5.000,00	R\$5.000,00	R\$10.000,00
Fornecedores	R\$3.900,00	R\$3.900,00	R\$3.900,00
Folha de Pagamento + Impostos	R\$8.100,00	R\$9.288,00	R\$9.288,00
Mensalidade Sistema	R\$1.000,00	R\$1.000,00	R\$1.000,00
Mensalidade Consultoria	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Retirada de Sócio	R\$3.000,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00
Imposto Simples Nacional	R\$1.500,00	R\$1.680,00	R\$1.860,00
Internet	R\$ 149,00	R\$ 149,00	R\$ 149,00
Assessoria de Comunicação	R\$1.000,00	R\$1.000,00	R\$1.000,00
Marketing	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00
Despesas Diversas	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
<b>TOTAL DAS SAIDAS</b>	<b>R\$24.639,00</b>	<b>R\$26.007,00</b>	<b>R\$31.187,00</b>
<b>(Entradas - Saídas)</b>	<b>R\$3.361,00</b>	<b>R\$4.993,00</b>	<b>R\$2.813,00</b>
<b>SALDO</b>	<b>R\$36.544,00</b>	<b>R\$41.537,00</b>	<b>R\$44.350,00</b>

Quadro 3

<b>3º TRIMESTRE</b>			
	<i>Julho</i>	<i>Agosto</i>	<i>Setembro</i>
<b>Entradas</b>			
Honorários Contábeis	R\$37.400,00	R\$40.000,00	R\$42.000,00
Integralização do Capital			
<b>TOTAL DAS ENTRADAS</b>	<b>R\$37.400,00</b>	<b>R\$40.000,00</b>	<b>R\$42.000,00</b>
<b>Saídas</b>			
Aplicação Financeira	R\$10.000,00	R\$12.000,00	R\$17.000,00
Fornecedores	R\$3.900,00	R\$ -	R\$ -
Folha de Pagamento + Impostos	R\$9.288,00	R\$9.288,00	R\$9.288,00
Mensalidade Sistema	R\$1.000,00	R\$1.000,00	R\$1.000,00
Mensalidade Consultoria	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Retirada de Sócio	R\$3.000,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00
Imposto Simples Nacional	R\$2.040,00	R\$2.244,00	R\$2.400,00
Internet	R\$ 149,00	R\$ 149,00	R\$ 149,00
Assessoria de Comunicação	R\$1.000,00	R\$1.000,00	R\$1.000,00
Marketing	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00
Despesas Diversas	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
<b>TOTAL DAS SAIDAS</b>	<b>R\$31.367,00</b>	<b>R\$29.671,00</b>	<b>R\$34.827,00</b>
<b>(Entradas - Saídas)</b>	<b>R\$6.033,00</b>	<b>R\$10.329,00</b>	<b>R\$7.173,00</b>
<b>SALDO</b>	<b>R\$50.383,00</b>	<b>R\$60.712,00</b>	<b>R\$67.885,00</b>

Quadro 4

<b>4º TRIMESTRE</b>			
	<i>Outubro</i>	<i>Novembro</i>	<i>Dezembro</i>
<b>Entradas</b>			
Honorários Contábeis	R\$45.000,00	R\$49.500,00	R\$55.000,00
Integralização do Capital			
<b>TOTAL DAS ENTRADAS</b>	<b>R\$45.000,00</b>	<b>R\$49.500,00</b>	<b>R\$55.000,00</b>
<b>Saídas</b>			
Aplicação Financeira	R\$20.000,00	R\$25.000,00	R\$30.000,00
Fornecedores	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Folha de Pagamento + Impostos	R\$9.288,00	R\$13.932,00	R\$13.932,00
Mensalidade Sistema	R\$1.000,00	R\$1.000,00	R\$1.000,00
Mensalidade Consultoria	R\$ 130,00	R\$ 130,00	R\$ 130,00
Retirada de Sócio	R\$3.000,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00
Imposto Simples Nacional	R\$2.520,00	R\$2.700,00	R\$2.970,00
Internet	R\$ 149,00	R\$ 149,00	R\$ 149,00
Assessoria de Comunicação	R\$1.000,00	R\$1.000,00	R\$1.000,00
Marketing	R\$ 560,00	R\$ 560,00	R\$ 560,00
Despesas Diversas	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
<b>TOTAL DAS SAIDAS</b>	<b>R\$37.947,00</b>	<b>R\$47.771,00</b>	<b>R\$53.041,00</b>
<b>(Entradas - Saídas)</b>	<b>R\$7.053,00</b>	<b>R\$1.729,00</b>	<b>R\$1.959,00</b>
<b>SALDO</b>	<b>R\$74.938,00</b>	<b>R\$76.667,00</b>	<b>R\$78.626,00</b>

Quadro 5

Todos os meses o fluxo de caixa apresentou resultado positivo, e a conta “Banco”, no final do exercício (31 de dezembro de 2019), fechará no valor de R\$ 78.626,00, além do valor aplicado na conta de aplicação financeira.

O quadro 6 apresenta o resultado do exercício. A empresa foi enquadrada no regime de tributação do Simples Nacional. Pela atividade da empresa (CNAE 6920-

6/01 - Atividades de contabilidade), o anexo a ser tributado será o IV. Observa-se um lucro do exercício de R\$241.458,17, apresentando uma rentabilidade de 56,56%. As despesas com pessoal, comparadas ao faturamento, representam 35,88%. Além disso, o rendimento de aplicação financeira representa 16,64% do lucro e 8,6% da receita total da empresa. Futuramente, a empresa poderá investir numa sede própria, pois com o crescimento previsto da empresa, o quadro de funcionários deverá ser aumentado, e alguns funcionários poderão fazer expediente na sede.

<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>		
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>	<b>R\$</b>	<b>426.900,00</b>
<b>(-) DEDUÇÕES DA RECEITA</b>	<b>R\$</b>	<b>29.763,83</b>
Simples Nacional	R\$	29.763,83
<b>(=) LUCRO BRUTO</b>	<b>R\$</b>	<b>397.136,17</b>
<u>Despesas com Pessoal</u>	<u>R\$</u>	<u>153.180,00</u>
Salários + Encargos	R\$	117.180,00
Pró-labore	R\$	36.000,00
<u>Despesas Administrativas</u>	<u>R\$</u>	<u>42.668,00</u>
Sistemas	R\$	12.000,00
Desenvolvimento Site	R\$	5.000,00
Consultoria	R\$	1.560,00
Internet	R\$	1.788,00
Marketing	R\$	6.720,00
Despesas Diversas	R\$	3.600,00
Assessoria de Comunicação	R\$	12.000,00
<u>Receitas Financeiras</u>	<u>R\$</u>	<u>40.170,00</u>
Rendimento Aplicação Financeiras	R\$	40.170,00
<b>(=) RESULTADO LIQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	<b>R\$</b>	<b>241.458,17</b>

O quadro 7 representa o Balanço Patrimonial do exercício de 2019, que aponta que o investimento inicial de R\$ 100.000,00 foi recuperado no primeiro ano, com um retorno de 241%.

<b>EMPRESA</b>			
<b>Balço patrimonial em 31.12.2019 ( Em R\$ )</b>			
<b>ATIVO</b>		<b>PASSIVO</b>	
<b>Ativo Circulante</b>		<b>Passivo Circulante</b>	
Disponível		<i>Obrigações trabalhistas</i>	
Banco conta movimento	R\$ 78.626,00	Salários + encargos	R\$ 9.288,00
Aplicação Financeira	R\$ 264.170,00	Pró-labore	R\$ 3.000,00
		Obrigações Tributárias	R\$ 7.449,83
<b>Imobilizado</b>		<b>Patrimônio Líquido</b>	
Computadores e periféricos	R\$ 18.400,00	Capital Social	R\$ 100.000,00
		Lucro do Exercício	R\$ 241.458,17
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 361.196,00</b>	<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 361.196,00</b>

Quadro 7

## 5. CONCLUSÃO

Com base na construção deste plano de negócios, avaliando que o mercado está aquecido, que muitas novas empresas estão surgindo no mercado, que a tecnologia está cada vez mais presente e as empresas buscam redução de custos e otimização do trabalho, percebe-se que há espaço para a criação da Contabilidade Fácil. Contudo será necessário analisar frequentemente mercado, concorrência e a demanda, pois identificou-se que existem ameaças internas e principalmente externas, visando mitigar o risco do negócio.

O investimento é relativamente baixo e por não haver a necessidade de sede própria no início da atividade, os custos para manutenção da empresa não serão altos, o que poderá ajudar a ter maior rentabilidade. A estratégia de marketing bem definida e direcionada ao público foco será fundamental para divulgação da empresa, disponibilizando um serviço de qualidade, com melhor preço e com mais agilidade.

O estudo do primeiro exercício mostrou que a empresa terá lucro frente ao investimento inicial, o que mostra a viabilidade do negócio e uma boa relação risco x retorno, além do grande potencial de atratividade para investimentos externos e internos no projeto.

Por fim, por se tratar de um mercado muito sensível e de rápidas mudanças de tendências de mercado, o acompanhamento do mercado aliado ao contínuo processo de inovação são fatores fundamentais para a longevidade do negócio.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Catho Cargos e Salários. Disponível em: <<https://www.catho.com.br/salario/action/site/index.php>> Acesso em 10 de julho de 2018.

Grupo DPG. Contabilidade Online: uma transformação essencial. Disponível em: <<https://grupodpg.com.br/contabilidade-online-uma-transformacao-essencial/>> Acesso em 09 de julho de 2018.

Grupo DPG. Para qual empresa é indicada a Contabilidade Online. Disponível em: <<https://grupodpg.com.br/para-qual-empresa-e-indicada-contabilidade-online/>> Acesso em 09 de julho de 2018.

Grupo DPG. Como funciona a Contabilidade Online. Disponível em: <<https://grupodpg.com.br/como-funciona-contabilidade-online/>> Acesso em 09 de julho de 2018.

Grupo DPG. Como abrir uma Contabilidade Online. Disponível em: <<https://grupodpg.com.br/como-abrir-uma-contabilidade-online/>> Acesso em 09 de julho de 2018.

Impostometro. Disponível em <<https://impostometro.com.br/>> Acesso em 09 de julho de 2018.

Portal Certisign Explica. Contabilidade Online ou Contabilidade tradicional: qual escolher. Disponível em: <<http://www.certisignexplica.com.br/contabilidade-online-ou-contabilidade-tradicional-qual-escolher/>> Acesso em 09 de julho de 2018.

Portal Sebrae. Primeiros passos para driblar a crise. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/primeiros-passos-para-driblar-a-crise.c1b59a0666781510VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em 09 de julho de 2018.

Revista InfoMoney. Disponível em <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas/impostos/noticia/5590281/brasil-maior-cobrador-imposto-ranking-mundial-argentina-primeira> Acesso em 09 de julho de 2018.



Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios. Em cinco anos, número de pequenos negócios crescerá 43%. Disponível em: <<https://revistapegn.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2017/10/em-cinco-anos-numero-de-pequenos-negocios-crescera-43.html>> Acesso em 09 de julho de 2018.

Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios. Empreendendo durante a crise: o que as adversidades podem ensinar. Disponível em: <<https://revistapegn.globo.com/Opiniao-Empreendedora/noticia/2018/04/empreendendo-durante-crise-o-que-adversidades-podem-ensinar.html>> Acesso em 09 de julho de 2018.