

**CENTRO UNIVERSITÁRIO SÃO JOSÉ
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

CINTIA RODRIGUES DE LIMA
SOLANGE SILVIA DO NASCIMENTO VIANA

**CRS ART CONSULTORIA LTDA
PLANO DE NEGÓCIO**

Rio de Janeiro

2023.1

CINTIA RODRIGUES DE LIMA
SOLANGE SILVIA DO NASCIMENTO VIANA

CRS ART CONSUTORIA LTDA

Projeto de pesquisa apresentado para
a Disciplina de TCC I, Plano de
Negócio sob a orientação do Prof^a.
Me.Maria de Lourdes Ferraz
Heleodoro

Rio de Janeiro

2023.2

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	Página 4
1.1 Objetivo Geral	Página 5
1.2 Objetivo Específico	Página 5
2. SUMÁRIO EXECUTIVO	Página 5
2.1 Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio	Página 5
2.2 Logomarca	Página 6
2.3 Dados dos Empreendedores, Experiência profissional e Atribuições	Página 6
2.4 Dados dos Empreendimento	Página 7
2.5 Missão, Visão e Valores	Página 7
2.6 Setores de Atividades	Página 7
2.7 Forma Jurídica	Página 7
2.8 Enquadramento Tributário	Página 7
2.9 Capital Social	Página 8
3.0 Fonte de Recursos	Página 8
3.1 Exigências Legais	Página 8
3.2 Registro	Página 9
3. ANÁLISE DE MERCADO	Página 9
4. PLANO DE MARKETING	Página 10
4.1 Descrição dos Principais Produtos e Serviços	Página 10
4.2 Preços	Página 10
4.3 Estratégias Promocionais, Estrutura de Comercial	Página 11
5. PLANO OPERACIONAL	Página 12
5.1 Layout ou Arranjo Físico	Página 12
5.2 Capacidade Produtiva/Comercial/Serviços	Página 13
5.3 Processos Operacionais	Página 13
5.4 Necessidades Pessoal	Página 14
6. PLANO FINANCEIRO	Página 14
6.1 Estimativas dos Investimentos: Imobilizados e Pré-Operacionais	Página 15
6.2 Investimento Total	Página 16
6.3 Estimativa de Faturamento e Imposto	Página 16
6.4 Estimativa de Custos e Despesas	Página 17
6.5 Demonstração do Resultado do Exercício	Página 17
6.6 Indicadores de Viabilidade Financeira	Página 18
7. CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS	Página 19
8. AVALIAÇÃO EXTRATÉGICA	Página 20
8.1 Análise SWOT ou matriz FOFA	Página 20
9. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS	Página 20
10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	

1. INTRODUÇÃO

Nas comunidades primitivas teve início a existência do trabalho no mundo, começou com o desenvolvimento das primeiras ferramentas, meio pelo qual o homem buscou formas para se alimentar. Desde então iniciou-se um processo de demanda e oferta de mão de obra humana, de um lado os grupos de pessoas interessadas em mão de obra e do outro grupos aqueles que ofereciam seus serviços, ainda que forçados. Antes das Leis de trabalhos humanizados e justos, tivemos a época da escravidão, no qual homens, mulheres e crianças eram forçados a executar tarefas sem receber qualquer tipo de remuneração e melhores condições, após a abolição da escravidão, com passar do tempo, houve um processo árduo na transformação generalizada das atividades trabalhistas e os cumprimentos de acordo com o que a lei determinava.

Foi então, que em 1 de maio de 1943 o Decreto-Lei nº 5.452 da CLT_(Consolidação das Leis do Trabalho),_que foi sancionado pelo presidente da época, Getúlio Vargas, e em 1969 a Carteira de trabalho e previdência social – CTPS, decreto este que determina as empresas o registro na carteira de trabalho, melhores condições de trabalho, benefícios, férias, 13º, deveres e direitos do empregador e empregado, ambos sob o risco de sofrerem penalizações graves por descumprimento da legislação.

As Empresas passam a ter obrigações a cumprir, o aumento da fiscalização pelo Ministério do Trabalho e dúvidas dos empregadores e empregados, o departamento pessoal, surgiu no século 20, para o cumprimento as NR'S (normas regulamentadoras), norma legislativa brasileira que se refere ao direito do trabalho e ao direito processual do trabalho, sendo uma das áreas com maior responsabilidade em uma empresa e também no ambiente social, é por meio dela que diversas burocracias são resolvidas e as finanças corporativas são administradas.

Mesmo sendo um setor de grandes responsabilidades nas empresas e no social, como profissional com experiência neste nicho de negócio, observo que o departamento pessoal, ainda, encara desafios e problemas, tais como: escassez de profissionais com conhecimento e domínio em reformas trabalhistas, falta de atualização das obrigações acessórias (implementação do e-social), falta de comunicação interna, falta de profissionais com conhecimento tecnológico, empresas que fazem adaptações sem investimentos em um softwares de gestão, falta de treinamento de equipe e atendimento ao público mais vulnerável.

A CRS ART Consultoria LTDA, viu oportunidade inovadora com o plano de negócio voltado a Reforma Trabalhista para empresas, departamento pessoal e recursos humanos, atendimento ao público de vulnerabilidade social. A abertura

desse negócio foi inspirada na fala da autora Brogio (2016), “*O sucesso organizacional está cada vez mais dependente do conhecimento, da criatividade, da motivação e do engajamento da equipe que a compõe*”.

A CRS ART traz a proposta de inovar o mercado com profissionais experientes com domínio nas regras de reforma trabalhista, equipe atualizada, padronização e otimização da rotina, apresentação de direitos e deveres ao empresário em questão, banco de dados para armazenamento de todo o histórico de empregados; relacionamentos e associação com Segurança do trabalho e Medicina ocupacional, trazendo assim um conforto ao empregador e ao empregado, software de gestão e controle de pontos com arquivamento ao banco de dados; atendimento ao público vulnerável com valores acessíveis; recrutamento e treinamento, apresentação de direitos e deveres ao colaborador no ambiente de trabalho passando a visão, missão e valores da empresa,

1.1. OBJETIVO GERAL

Avaliar a viabilidade econômica e financeira de abertura de um escritório de consultoria, especializado em reforma trabalhista na zona oeste do Rio de Janeiro, especificamente em Realengo.

1.2 OBJETIVO ESPECÍFICO

- Elaborar um plano de negócios conforme realidade econômica da zona oeste;
- Identificar as principais fraquezas e pontos fortes nos serviços em departamento pessoal da região;
- Estipular serviços ideais para o público-alvo escolhido para a CRS ART Consultoria;
- Planejar para longo prazo as atividades de serviços da CRS ART Consultoria e ideias de filiação em outras regiões.

2. SUMÁRIO EXECUTIVO

2.1 Resumo dos principais pontos do plano de negócio

Nossa empresa ficara localizada no endereço Rua Açú nº 721- B, Realengo-RJ, CEP: 21.756-64, atuando em uma Sociedade Empresária Limitada e tem por objetivo social as atividades, Fornecimento e gestão de recursos humanos para terceiros (CNAE 7830-2/00), Atividades de consultoria na administração de empresas (CNAE 7020-4/00), Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial (CNAE 8599-6/04), Atividades de contabilidade (CNAE 6920-6/01), Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativos não especificados anteriormente (CNAE 8219-9/99).

A CRS Art Consultoria, está sendo desenvolvida também com o objetivo de prestar serviços de atividades social e atendimentos ao público vulnerável, ajudando a integração digital e trabalhista na sociedade, ajuda aos

microempreendedores individual, agendamento e instruções a Previdência (INSS).

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), apesar da pandemia de COVID-2019 ter acelerado o acesso à internet no Brasil, nos últimos dois anos 7,28 milhões de famílias ainda permanecem sem a conexão à rede, dificultando a população vulnerável o acesso aos seus direitos e benefícios.



Figura 1: Localização do Escritório

Fonte: <https://www.google.com/search?q=rua+acu>

2.2 Logomarca



2.3 Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

Cintia Rodrigues de Lima, brasileira, solteira, contadora, portadora da carteira de identidade nº 277407946, expedida pelo Detran-RJ, inscrita pelo CPF sob nº 154.341.517-20, residente e domiciliada na Rua Professor Nicanor Lemgruber, 104 - casa 60 CEP:21.765-600, cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, Telefone: 21 991170036, Telefone Fixo:3422-3186, Social-Administradora, com experiência na área administrativa e gestão de tesouraria, representando-a ativa e passivamente na tomada de decisões em todas as áreas pertinentes a empresa.

Solange Silvia do Nascimento Viana, brasileira, casada, contadora, portadora da carteira de identidade nº 107832255, expedida pelo Detran-RJ, inscrita pelo CPF sob nº 047.533.717-43, residente e domiciliada na Rua Açú, 721 - casa 3 CEP: 21.765-640, cidade do Rio de Janeiro, Estado do Rio de Janeiro, Telefone: 21

97458-1467, Telefone Fixo:3085-8944, Socia-Administradora, com experiência na parte administrativa e financeira, cobrança, faturamento e serviços burocráticos em geral.

As sócias irão atuar no escritório todos os dias, devido ao horário de atendimento ao público, que será de 09:00 as 18:00 de segunda a sexta. Atendendo ao público pessoalmente, por telefone, personalizados, administrando toda a equipe.

2.4 Dados do empreendimento

Nome da Empresa: CRS ART Consultoria Ltda

CNPJ: 05.813.794/0001-00

2.5 Missão, Visão e Valores da empresa

Missão = Oferecer aos nossos clientes soluções empresariais personalizadas voltadas à Gestão de Pessoas e Qualidade.

Visão = Ser uma empresa de referência em qualidade e eficiência nos serviços prestados, nas regiões de atuação.

Valores = Valorização e respeito às pessoas, Ética e Integridade nas condutas pessoais e profissionais, Cumprimento das responsabilidades sociais e ambientais, empreender e pensar diferente.

"Como foi por mais de dois séculos, o progresso vai vir com ajustes e recomeços. Nem sempre é uma linha reta, nem sempre é um caminho fácil."(Barack Obama)

2.6 Setores de atividade

Industria, Comercio e Serviços Nacionais

2.7 Forma jurídica

Nesse escritório terá como forma jurídica a Sociedade Empresária Limitada

2.8 Enquadramento tributário

Fornecimento e gestão de recursos humanos para terceiros (CNAE 7830-2/00), Atividades de consultoria na administração de empresas (CNAE 7020-4/00), Treinamento em desenvolvimento profissional e gerencial (CNAE 8599-6/04), Atividades de contabilidade (CNAE 6920-6/01), Preparação de documentos e serviços especializados de apoio administrativos não especificados anteriormente (CNAE 8219-9/99), optante pelo Simples Nacional – Anexo III.

2.9 Capital social

O Capital Social no valor de R\$ 150.000,00 (Cento e cinquenta mil), sendo dividido da seguinte forma: 150.000 (cento e cinquenta) quotas unitárias no valor de R\$ 1,00 (um real) cada uma, totalmente subscritas e integralizadas, neste ato, em moeda corrente do país, e distribuído as sócias, da seguinte forma:

SOCIOS	QUOTAS	VALOR	PERCENTUAL
CINTIA RODRIGUES DE LIMA	75.000	75.000,00	50%
SOLANGE S.DO NASCIMENTO VIANA	75.000	75.000,00	50%

Figura 2 – Demonstração do Quadro Societário

Fonte: Próprio autor

3. Fonte de recursos

Será adotada de início a aplicação de todo o capital investido das sócias, para a abertura da CRS ART, compra de equipamentos eletrônicos, moveis e utensílios e software, insumos e contratação de funcionários. Futuramente para expansão do negócio, utilizaremos recursos de capital próprio.

3.1 Exigências Legais

- **O Conselho Regional de Contabilidade**, que define o primeiro item do que é necessário para abrir um escritório de contabilidade é ter o registro no CRC. O decreto de Lei nº 9.295/46 estabeleceu a obrigatoriedade do registro no Conselho Regional de Contabilidade (CRC) como consta no artigo 12:

“Art. 12. Os profissionais a que se refere este Decreto-Lei somente poderão exercer a profissão após a regular conclusão do curso de Bacharelado em Ciências Contábeis, reconhecido pelo Ministério da Educação, aprovação em

Exame de Suficiência e registro no Conselho Regional de Contabilidade a que estiverem sujeitos.”

- **O Conselho Federal de Administração**, que delibera através da Lei n.º 4.769 de 09 de setembro de 1965 e do Decreto n.º 61.934 de 22 de dezembro de 1967 que toda empresa, cujo objetivo social se enquadre nas áreas de atuação privativas da Administração é obrigada a se registrar no Conselho Regional de Administração conforme sua localização.

- **Código de Defesa do Consumidor** – Lei Federal n.º 8.078 de 11 de setembro de 1990 e Decreto Federal n.º 2.181, de 20 de março de 1997.

3.2 Registro

Registro da empresa nos seguintes órgãos:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento;

- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (a empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da sua constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”.
- Registro no Conselho Regional de Contabilidade (CRC)

3. ANÁLISE DE MERCADO

Nesta pesquisa os tópicos foram analisados com o propósito de identificar as variáveis externas que podem afetar a empresa, bem como realizar a análise interna, identificando a segmentação, a participação no mercado, às forças e fraquezas. Além de determinar suas ameaças e oportunidades no ambiente externo utilizando assim a matriz de SWOT e de segmentação.

Concorrência = No Estado do Rio de Janeiro, foram detectados dois concorrentes diretos, porém nenhum deles atende a toda gama de serviços total que a CRS ART Consultoria terá, como se segue:

CONCORRÊNCIA	Departamento Contábil	Departamento Fiscal	Departamento Pessoal	Recrutamento e Treinamento	Legalização	Público Vulnerável
JPW Assessoria Contábil LTDA	✓	✓	✓		✓	
Cont Sist Contabilidade de Sistema	✓	✓	✓			
Grupo Rangel Contabilidade Eireli	✓	✓			✓	
RA Soluções Corp.Contabilidade	✓					
CRS ART Consultoria LTDA	✓	✓	✓	✓	✓	✓

Figura 3: Comparativo de Serviços Prestados
Fonte: Próprio autor

Clientes = As pesquisas foram feitas por algumas indicações, ligações telefônicas

(para identificá-los foi utilizado o google como ferramenta de busca), em grupos nas redes sociais e abordagens direta, dessa maneira o estudo se tornou mais relevante, pois além das perguntas descritas no questionário também ocorreu uma conversa em forma de bate-papo onde foi possível captar informações além do esperado.

50% dos entrevistados possuem uma empresa formal, sendo que 15% relatam insatisfação interna com método de recrutamento e seu departamento pessoal, 30% terceirizavam o departamento por não entenderem sobre as normas regulamentadoras e somente 5 % dos entrevistados estavam satisfeitos com seu departamento pessoal, tendo em vista que esses 5% não tem uma

demanda numerosa neste departamento, pois suas atividades atendem o mercado com apenas um ou dois funcionários legais.

20% foram empresários interessados em se formalizar no mercado com uma equipe heterogênea com alto eficiência e assertividade. Outros 30% é um público vulnerável sem conhecimento dos seus direitos e deveres trabalhista, com dúvidas de modo geral.

Além de ajudar a conhecer os futuros clientes da CRS ART Consultoria Ltda, os dados coletados contribuirão para o processo de determinação da demanda de serviços e do processo de atendimento qualificado.

Fornecedores = Com o foco na eficiência, rapidez do serviço, atendimento de qualidade e satisfação dos clientes da CRS ART, os diversos fornecedores abaixo citados, foram selecionados criteriosamente para gerar confiabilidade e visando também preços justos dos serviços oferecidos.

- Tek Service, Byseg e RJEPI (Parceria com empresas de material EPI e uniformes personalizados);
- Sos Docs, STSIT e ROM informática (Parceria com empresa de software, fornecendo um sistema de arquivo em nuvem e controle de ponto automatizado);
- Thomson Reuters (Sistema Domínio WEB, para os departamentos: contábil, fiscal e pessoal);
- Fellinus (Parceria com certificadoras digitais);
- Seg Med e Ambimed PGR (Parceria com clínicas médicas ocupacionais).

4. PLANO DE MARKETING

Sendo uma ferramenta estratégica muito importante, o plano de marketing é utilizado com assertividade para promover o negócio no mercado e no contato com seus potenciais clientes, transmitindo credibilidade e segurança.

4.1 Descrição dos principais produtos e serviços

A nosso escritório oferece produtos e serviços no grande setor que mobiliza o país na área trabalhista e contábil. Nosso serviço é de excelente qualidade, com o acompanhamento na rotina contábil, trabalhistas e tributárias, dentre eles, emissão de notas fiscais, emissão de guias dos impostos a recolher, elaboração da DRE, balanço, balancetes e faturamento da empresa, emissão de certidões, e o atendimento ao público, trazendo um ambiente de conforto e segurança para nossos clientes.

4.2 Preços

Os preços dos nossos serviços serão variados de acordo com o a demanda e pacote escolhido pelo cliente, todos com a mesma qualidade e acompanhamento. Nesse caso o preço da prestação do serviço é a partir de

R\$ 660,00 (meio salário mínimo).

4.3 Estratégias Promocionais, Estrutura de Comercialização

A CRS ART tem o escritório montado com atendimento interno e externo, disponibilizando para os clientes uma introdução melhor com os nossos serviços e a equipe que irá atendê-los, de acordo com seu perfil. Contaremos com a divulgação das redes social, como principal ponto de marketing de nossos serviços, criando, avaliando, distribuído e ampliando nossos conteúdos e as indicações de nossos clientes.

Através do demonstrativo abaixo, poderemos relatar o número de pessoas que acessam as redes social e o quanto seriam alcançados.

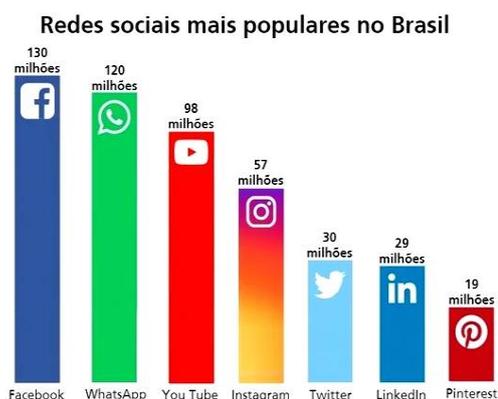


Figura 4: Números de acessos às mídias sociais

Fonte: <https://www.todamateria.com.br/redes-sociais/>

Tendo um controle de marketing, onde podemos a avaliar os impactos e resultados das ações de marketing que foram executadas, com o objetivo de se realizar os devidos ajustes, da forma mais eficiente possível.



Figura 5: Acesso as redes sociais da CRS ATR Conultoria

Fonte: Proprio autor

5. PLANO OPERACIONAL

5.1 Layout ou arranjo Físico

O plano operacional é uma parte crucial do processo de gestão de uma empresa. Ele se concentra na implementação prática das estratégias definidas

no planejamento estratégico, garantindo que todas as ações sejam executadas de maneira eficaz e eficiente. Aqui estão alguns elementos-chave que fazem parte do plano operacional:

- **Recursos Materiais:** Mesas com cadeiras, computadores e impressoras, telefones, armários.
- **Recursos Digitais:** Como hoje em dia muitas coisas são digitais é importante considerar a infraestrutura da tecnologia, como servidores, redes, software de gestão, ferramentas de produtividade, e segurança cibernética.
- **Prazos e Responsabilidades:** É fundamental definir prazos para as tarefas e responsabilidades de cada membro da equipe. Isso garante que as ações sejam concluídas no tempo planejado.
- **Custos e Orçamento:** Devemos elaborar um orçamento que cubra todos os custos associados à implementação das ações operacionais, incluindo aquisição de equipamentos, despesas com pessoal, manutenção, e outros gastos operacionais.
- **Alternativas para Imprevistos:** Considerando a importância de um plano de contingência para lidar com imprevistos que possam surgir durante a execução das ações operacionais. Incluímos alocação de recursos adicionais, reprogramação de tarefas.
- **Gestão de Documentos:** Mesmo em um ambiente digital, a gestão de documentos é importante. Isso envolve a organização, o arquivamento e o acesso seguro aos documentos digitais. Além disso, deve-se considerar a política de retenção de documentos.

O objetivo principal do plano operacional é garantir que as atividades diárias da empresa sejam realizadas de acordo com as metas estabelecidas no planejamento estratégico. Ao alinhar recursos, definir responsabilidades e prazos, e estar preparado para enfrentar desafios inesperados, a empresa está mais bem posicionada para alcançar seus objetivos.

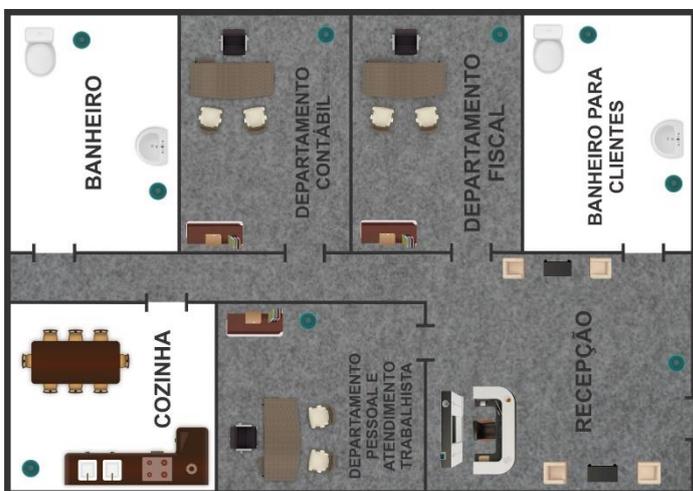


Figura 6: Layout do escritório
Fonte: Próprio autor

5.2 Capacidade produtiva/comercial/Serviços

- **Variação do Tempo de Execução:** O tempo necessário para executar os serviços contábeis, como a legalização de uma empresa, pode variar dependendo das circunstâncias.
- **Conhecimento Específico:** No caso de escritórios contábeis que trabalham com contabilidade de produções artísticas, é importante ter conhecimento em áreas específicas, como direitos autorais e documentos necessários para licitação.
- **Recursos Necessários:** A capacidade produtiva também está relacionada aos recursos necessários para executar os serviços contábeis. Isso pode incluir pessoal qualificado, acesso a sistemas de contabilidade, conexões com órgãos governamentais relevantes e outros recursos relacionados ao trabalho contábil.
- **Gerenciamento de Prazos:** Em um ambiente contábil, o gerenciamento de prazos é fundamental, uma vez que os processos contábeis geralmente envolvem prazos legais e regulatórios que devem ser cumpridos.
- **Adaptação às Necessidades dos Clientes:** A capacidade produtiva deve ser flexível para atender às necessidades específicas dos clientes, como mencionado no exemplo da legalização da empresa. Cada cliente pode ter requisitos diferentes, e a capacidade produtiva deve ser adaptável para atender a essas demandas variáveis.

Em resumo, a capacidade produtiva em serviços contábeis envolve a capacidade de oferecer serviços contábeis de qualidade, dentro de prazos, com recursos apropriados e considerando as necessidades específicas dos clientes, incluindo áreas especializadas, como contabilidade de produções artísticas, direitos autorais e licitações, quando relevantes.

5.3 Processos operacionais

- **Departamento Societário:** Responsável pelos primeiros passos da empresa, incluindo o contato inicial com o cliente. Realizando a análise de viabilidade do negócio, auxiliando na formalização da empresa. Obtém as licenças e registros necessários para a legalização da empresa. Lida com questões relacionadas à razão fiscal, emissão de notas fiscais, apuração de impostos e emissão de guias. Registra os livros contábeis, mantendo os registros financeiros da empresa em conformidade com as regulamentações.
- **Departamento Pessoal:** Responsável por lidar com questões relacionadas aos funcionários, como admissão, demissão e folha de pagamento. Controla férias e pró-labore dos sócios da empresa. Garante o cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias, dando consultoria também para pessoas vulneráveis.
- **Setor Contábil:** Desempenha um papel fundamental na elaboração de demonstrativos financeiros, incluindo balancetes, Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC), balanços e outros

documentos contábeis. Assegura que a empresa esteja em conformidade com as regulamentações contábeis e fiscais. Fornecer informações financeiras precisas para a tomada de decisões.

- **Area Comercial:** Responsável por divulgar os serviços do escritório contábil e atrair novos clientes. Muitas vezes, envolve a prestação de serviços de marketing para promover a empresa. Desempenha um papel crucial na captação e retenção de clientes.

A coordenação eficaz entre esses departamentos e áreas é essencial para garantir que a nossa empresa funcione sem problemas e atenda às necessidades dos clientes. O processo operacional descreve as etapas, sequências e conexões entre esses setores e suas responsabilidades, garantindo que as operações sejam bem executadas e os clientes sejam atendidos de maneira eficaz e eficiente.

5.4 Necessidades de Pessoal

A necessidade de pessoal no nosso escritório, vai variar com base na quantidade de clientes ou empresas que vamos atender. A alocação de colaboradores e suas funções dependerá da demanda de trabalho e da capacidade de atendimento do escritório.

Exemplo: Até 15 empresas: A demanda é menor, e o escritório pode funcionar de maneira mais enxuta. Alocar um colaborador para cada setor (Departamento Societário, Departamento Pessoal, Setor Contábil e Área Comercial) é uma abordagem eficaz para garantir que todas as áreas-chave sejam atendidas adequadamente. Cada colaborador terá responsabilidades específicas dentro de seu respectivo departamento.

De 16 a 30 empresas: À medida que o número de empresas atendidas aumentar, a demanda de trabalho também cresce. Nesse caso, podemos optar por contratar mais colaboradores para manter a qualidade do serviço e atender às necessidades dos clientes de forma eficaz.

É importante lembrar que a estrutura de pessoal de um escritório contábil deve ser flexível e adaptável às flutuações na demanda. À medida que a base de clientes cresce, é crucial garantir que a qualidade do serviço não seja comprometida e que todas as necessidades dos clientes sejam atendidas adequadamente. Isso pode envolver a contratação de pessoal adicional e o ajuste da estrutura organizacional conforme necessário.

6. PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro é de suma importância para o desenvolvimento de qualquer empreendimento. O nosso objetivo é demonstrar um cenário o mais realista possível, desta forma, para a realização de nosso empreendimento foi feito um investimento inicial no valor de R\$ 150.000,00 divididos em cotas entre as sócias.

6.1 Estimativas dos Investimentos: Imobilizados e Pré-Operacionais

Abaixo veremos uma demonstração de alguns investimentos necessários para o início das atividades.

Planilha de Maquinas e Equipamentos			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Computadores	5	2.000,00	10.000,00
Impressoras	2	600,00	1.200,00
Ar Condicionado	4	1.450,00	5.800,00
Telefones	4	150,00	600,00
Filtro de Água	1	200,00	200,00
Cafeteira	1	100,00	100,00
Geladeira	1	1.500,00	1.500,00
Micro-ondas	1	700,00	700,00
Total			20.100,00

Figura 7: Maquinas e Equipamentos

Fonte: Proprio Autor

Planilha Moveis e Utensílios			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Mesas	4	300,00	1.200,00
Mesa Plataforma	1	600,00	600,00
Armários	4	350,00	1.400,00
Cadeiras	9	150,00	1.350,00
Poltronas	4	200,00	800,00
Total			5.350,00

Figura 8: Moveis e Utensílios

Fonte: Proprio Autor

Planilha Instalações			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Reformas	1	10.000,00	10.000,00
Inst. Ar	4	600,00	2.400,00
Inst. Comput.	5	350,00	1.750,00
Inst. Filtro	1	250,00	250,00
Câmeras	4	200,00	800,00
Total			15.200,00

Figura 9: Instalações

Fonte: Proprio Autor

Planilha Bens Tangíveis			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Veículos	1	40.000,00	40.000,00
Total			40.000,00

Figura 10: Bens Tangíveis

Fonte: Proprio Autor

Planilha Bens Intangíveis			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
Softwares	1	9.000,00	9.000,00
Licenças	1	2.500,00	2.500,00
Marcas	1	6.000,00	6.000,00
Total			17.500,00

Figura 11: Bens Intangíveis

Fonte: Proprio Autor

Investimentos Financeiros a Longo Prazo			
Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
XP Investimentos	1	39.650,00	39.650,00
Total			39.650,00

Figura 12: Investimentos Financeiros a Longo Prazo

Fonte: Proprio Autor

Planilha de Despesas	
Descrição	Valor Total
Legalização	2.500,00
Alvará	1.090,00
Divulgação dos Serviços	5.500,00
Fachada Escritório	3.110,00
Total	12.200,00

Figura 13: Despesas com Legalização

Fonte: Proprio Autor

6.2 Investimento Total

Investimento Total	Valor	(%)
Investimentos	137.800,00	91,87
Pré-operacional	12.200,00	8,13
Total	150.000,00	100,00

Figura 14: Despesas com Legalização

Fonte: Proprio Autor

6.3 Estimativa de Faturamento e Imposto

Nossa estimativa de faturamento corresponderá a quantidade de serviços prestados mensalmente com base nos honorários inerentes a prestação de serviços de nosso escritório.

Prestação de Serviços Mensal			
Descrição	Valor	Quant.	Fatur. Mensal
Honorário Lucro Presumido	2.500,00	5	12.500,00
Honorário Simples Nacional	1.320,00	10	13.200,00
Honorário Trabalhistas	660,00	11	7.260,00
Total			32.960,00

Figura 15: Faturamento Mensal

Fonte: Proprio Autor

Alíquota Imposto Mensal					
Fatur.Anual	Alíquota 13,50%	Redução	(=)	% DAS	DAS Mensal
395.520,00	53.395,20	- 17.640,00	35.755,20	0,09	2.979,60

Figura 16: DAS Mensal

Fonte: Proprio Autor

6.4 Estimativa de Custos e Despesas

Custos com Mao de Obra			
Pessoal	Quant	Valor	Total
Pró-labore	2	2.640,00	5.280,00
Assistente	1	1.970,00	1.970,00
Auxiliar	1	1.560,00	1.560,00
Recepcionista	1	1.500,00	1.500,00
Total			10.310,00
Despesas			
Administrativo	Quant	Valor	Total
Sistema	1	1.375,00	1.375,00
Aluguel	1	1.100,00	1.100,00
Energia	1	300,00	300,00
Telefone Internet	1	250,00	250,00
Material de escritório	1	500,00	500,00
Material de Higiene	1	410,00	410,00
Água	1	120,00	120,00
Total			4.055,00

Figura 17: Despesas e Custos Mensal

Fonte: Proprio Autor

6.5 Demonstração do Resultado do Exercício

Demonstração do Resultado do Exercício		
Descrição	Valor Mensal	Valor Anual
Receita Bruta Operacional	32.960,00	395.520,00
Prestação de Serviços	32.960,00	395.520,00
(-) Dedução da Receita Bruta	2.979,60	35.755,20
Simplex nacional	2.979,60	35.755,20
(=) Receita Líquida Operacional	29.980,40	359.764,80
(-) Custo dos Serviços Prestados	10.310,00	123.720,00
Custo com Mão de Obra	10.310,00	123.720,00
(=) Lucro Bruto Operacional	19.670,40	236.044,80

(-) Despesas Administrativas	4.055,00	48.660,00
Sistema	1.375,00	16.500,00
Aluguel	1.100,00	13.200,00
Energia	300,00	3.600,00
Telefone + Internet	250,00	3.000,00
Material de escritório	500,00	6.000,00
Material de Higiene	410,00	4.920,00
Água	120,00	1.440,00
(=) Resultado Líquido do Exercício	15.615,40	187.384,80

Figura 18: DRE

Fonte: Proprio Autor

6.6 Indicadores de Viabilidade Financeira

Os indicadores de previsão financeira fornecem informações importantes sobre a saúde financeira de um negócio e sua capacidade de gerar lucro. Aqui estão os indicadores e seus resultados:

Indicadores de Viabilidade		
Descrição	Formula	Resultado
Índice Margem de Contribuição (ICM)	$ICM = (Receita\ Total - Custos\ Variáveis) / Receita\ Total$	0,91
Ponto de Equilíbrio (PE)	$PE = Custos\ Fixos / ICM$	14.766,04
Lucratividade	$Lucro\ Líquido / Receita\ Total$	47,38%
Prazo de Retorno de Investimentos	$Investimento\ Total / Lucro\ Líquido$	9,61

Figura 19: Indicadores de previsão financeira

Fonte: Proprio Autor

- Índice Margem de Contribuição (ICM):

O ICM representa a proporção da receita total que está disponível para cobrir os custos fixos e gerar lucro após a dedução dos custos variáveis. Com o resultado de 0,91, indica que 91% da receita total está disponível para cobrir os custos fixos e gerar lucro.

- Ponto de Equilíbrio (PE):

O Ponto de Equilíbrio é o nível de vendas em que os custos fixos são cobertos pelos lucros gerados, ou seja, onde nossa empresa não tem lucro nem prejuízo. Neste caso, o ponto de equilíbrio é atingido quando as vendas alcançam R\$ 14.766,04.

- Lucratividade:

A lucratividade representa a proporção do lucro líquido em relação à receita total. Neste caso, nossa empresa está gerando um lucro líquido que equivale a 47,38% de sua receita total, o que é um indicativo positivo.

- Prazo de Retorno de Investimentos:

O prazo de retorno de investimento indica o período necessário para recuperar o investimento inicial com base nos lucros gerados. Neste caso, o investimento inicial será recuperado em aproximadamente 9,61 períodos.

7. CONSTRUÇÃO DE CÊNARIOS

A construção de cenários é um processo estratégico que envolve a criação de narrativas ou representações hipotéticas de diferentes futuros possíveis para uma organização. Esses cenários ajudam a organização a entender e a se preparar para um ambiente de negócios correto.

Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
Receita maior em 30%		Receita menor em 20%	
Custo menor em 5%		Custo maior em 15%	
Investimento menor que 20%		Investimento maior que 5%	
Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita total de serviços	395.520,00	514.176,00	316.416,00
Custos Variáveis	35.755,20	33.967,44	37.542,96
Margem de Contribuição	359.764,80	480.208,56	278.873,04
Custos Fixos	14.365,00	13.646,75	16.519,75
Lucro/Prejuízo Operacional	345.399,80	466.561,81	262.353,29
Investimentos	150.000,00	120.000,00	157.500,00
Lucro Líquido	195.399,80	346.561,81	104.853,29

Figura 20: Demonstrativo de Cenários

Fonte: Proprio Autor

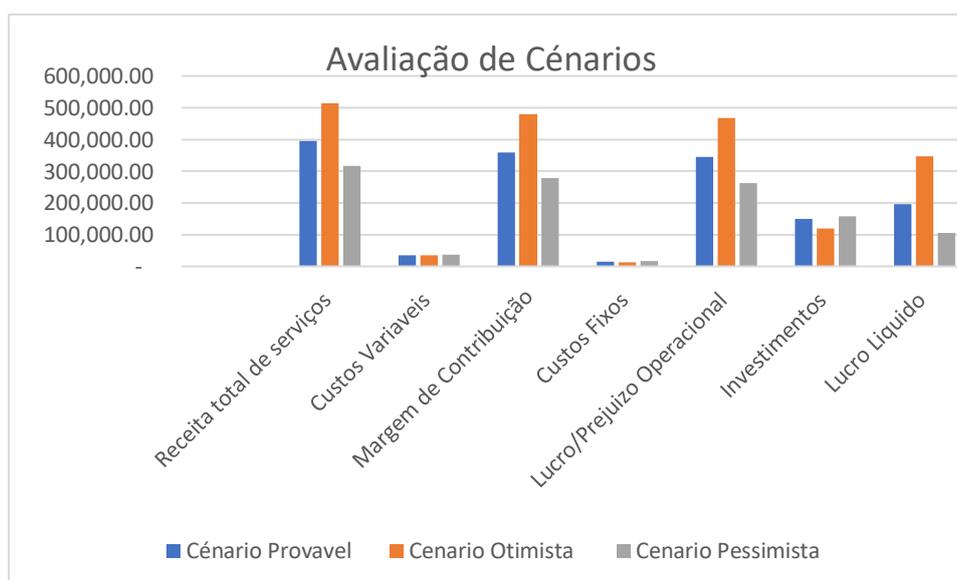


Figura 21: Grafico da Avaliação de Cenários

Fonte: Proprio Autor

8. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

8.1 Análise SWOT ou matriz FOFA

<p>FORÇAS (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Boa Imagem; - Qualidade do Serviço; - Baixo Custo. - Parcerias - Competências 	<p>FRAQUEZAS (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de Direção e estratégia; - Falta de mão de obra qualificada; - Custos altos; - Problemas operacionais Internos;
<p>OPORTUNIDADES (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Crescimento no mercado; - Localização comercial privilegiada; - Empresa rival sem profissionais qualificados na área; - Novas Tecnologias - Participação em eventos culturais e outros corporativos. 	<p>AMEAÇAS (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Recessão - Ampla Concorrência; - Crise financeira no país ex: covid-19; - Ampla Concorrência; - Empresas rivais adotando novas estratégias - Desempenho negativo das empresas associadas

Figura 20: Demonstração análise estratégica

Fonte: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/use-a-matriz-fofa-para-corriger-deficiencias-e-melhorar-a-empresa>

9. AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

A CRS ART Consultoria é um novo empreendimento que pretende se instalar no bairro de Realengo. Para tal se faz necessária a elaboração completa de um Plano de Negócio.

Foram realizados alguns itens do Plano de Negócio com o intuito de se verificar a viabilidade técnica do referido negócio. Os dados e informações utilizados na elaboração dos itens preliminares são fidedignos e de fonte secundária de pesquisa.

Observa-se que a elaboração inicial norteia as decisões futuras do negócio. Assim sendo, no momento atual do plano de negócio, não é possível elaborar um parecer final da viabilidade do negócio.

Mas, vale ressaltar que caso a CRS ART Consultoria, utilize na íntegra todo o planejamento proposto, o sucesso será garantido.

10. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SEBRAE, Disponível em:

https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RJ/Anexos/Sebrae_I NFREG_2014_CapitalRJ.pdf, Painel Regional Rio de Janeiro e Bairros, Observatório Sebrae/RJ 2016. Acessado em 12/06/2023.

SEBRAE, Disponível em

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/conteudos/planodenegocio>. Acessado em 12/06/2023.

Presidência da República, disponível em:

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452.htm. Acessado em 13/06/2023.

CHIAVENATO, Idalberto. **Iniciação a administração de pessoal**. 3.ed. São Paulo: Makron Books,2000.

CHIAVENATO, Idalberto; SAPIRO, A. **Planejamento Estratégico - Da Intenção aos resultados**. 4 Ed. São Paulo: GEN-Atlas, ,2020.

GIL, Antonio Carlos. **Gestão de pessoas: enfoque nos papéis profissionais**. São Paulo: Atlas, 2006.

Brogio, Raissa Cristiane. **IMPORTÂNCIA DO PROFISSIONAL DE DEPARTAMENTO PESSOAL E A RELAÇÃO COM A CONTABILIDADE DA EMPRESA**. 2016. Disponível em: <http://repositorio.unis.edu.br/bitstream/prefix/ArtigoTCC> – Departamento Pessoal.pdf. Acessado em 13/06/2023.

SEBRAE, Disponível em:

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/use-a-matriz-fofa-para-corriger-deficiencias-e-melhorar-a-empresa>. Acessado em 17/06/2023.

L'official, Disponível em:

<https://www.revistalofficial.com.br/hommes/as-20-frases-mais-extraordinarias-do-ex-presidente-barack-obama>

Google Maps, Disponível em:

https://www.google.com/search?q=rua+acu+721&rlz=1C1RLNS_pt-BRBR1054BR1054&oq=rua+acu+721&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTI

HCAEQIRigAdIBCTExOTQzajBqN6gCALACAA&sourceid=chrome&ie=UTF-8.
Acessado em 02/11/2023

Plano de Negócios, Disponível em: <https://escritoriodeprojetos.com.br/plano-de-negocios>. Acessado em 06/11/2023

Gabriel, Martha. Marketing na era digital: **Conceitos, Plataformas e estratégias**. 1ª ed. Sao Paulo: Editora Novatec, 2010.