

**CENTRO UNIVERSITÁRIO SÃO JOSÉ**  
**CURSO DE CIÊNCIA CONTÁBÉIS**

ANDRESSA DOS SANTOS PINHEIRO BARCELOS

**ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE: SPECIAL CONTABILIDADE**

Rio de Janeiro  
2024.2

ANDRESSA DOS SANTOS PINHEIRO BARCELOS

**ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE: SPECIAL CONTABILIDADE**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado  
para a Disciplina de TCC II, Plano de Negócio  
sob a orientação do prof. Robson Soares  
Fernandes.

Rio de Janeiro

2024.2

Plano de Negócios apresentado como requisito necessário para obtenção de título de Bacharel em Ciências Contábeis. Qualquer citação atenderá às normas da ética científica.

ANDRESSA DOS SANTOS PINHEIRO BARCELOS

**ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE: SPECIAL CONTABILIDADE**

Plano de negócios apresentado em \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_.

BANCA EXAMINADORA

	Nota
1° Examinador Professor: _____	_____
2° Examinador Professor: _____	_____
3° Examinador Professor: _____	_____
	Total: _____
	Média: _____

---

Coordenador

## **AGRADECIMENTOS**

Expresso agradecimentos a todos que contribuíram para a conclusão deste trabalho. Primeiramente, agradeço a Deus, por permitir que eu alcance todos os meus objetivos. Aos meus familiares pelo constante encorajamento e apoio moral durante essa jornada. E orientador, mestre Robson Soares Fernandes e ao coordenador Enilton Pereira de Menezes a orientação de ambos para o desenvolvimento desse projeto e auxílio com caminhada acadêmica. Não posso deixar de mencionar os funcionários da instituição e infraestrutura fornecida. Agradecemos também aos meus amigos suas palavras de incentivo foram essenciais para motivação e perseverança. Minha gratidão a todos vocês por fazerem parte dessa conquista e por ajudarem a tornar este trabalho uma realidade. Sou imensamente grata por todo o suporte recebido.

## DEDICATÓRIA

Dedico o presente trabalho aos meus familiares, amigos e professores. Vocês foram parte fundamental desta caminhada.

*“Procure a sabedoria e aprenda a escrever os capítulos mais importantes de sua história nos momentos mais difíceis de sua vida.” Augusto Cury*

## SUMÁRIO

	<b>Página</b>
<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>7</b>
<b>2. SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>8</b>
<b>3. ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>13</b>
<b>4. PLANO DE MARKETING.....</b>	<b>20</b>
<b>5. PLANO OPERACIONAL.....</b>	<b>22</b>
<b>6. PLANO FINANCEIRO.....</b>	<b>22</b>
<b>7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>32</b>

## **1. INTRODUÇÃO**

O presente trabalho tem o objetivo de realizar um Plano de Negócios para um escritório de contabilidade que terá início de suas atividades no ano de 2025, voltado para o atendimento de micro e pequenas empresas e para o fornecimento de relatórios macro e microeconômico, que ajudará as empresas nas tomadas de decisões. Para isso, elaborar estratégias, metas e projeções para os primeiros cinco anos de atividade. A Special Contabilidade contará com um contador em seu quadro societário e os demais funcionários serão admitidos no decorrer dos cinco anos. Com tudo que foi verificado, a possibilidade de abertura do negócio e que ele é viável.

Palavra-chave: Plano de negócios, contabilidade, econômico, estratégia, micro, macro.

## **2. SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **2.1 – Resumo dos principais pontos do plano de negócio**

A Special Contabilidade é um escritório que visa juntar duas coisas essenciais para as empresas, contabilidade e economia. O escritório visa assessorar as micros e pequenas empresas, visto que essas empresas é que demandam mais dificuldade para se manter firmes no mercado. Com isso a Special Contabilidade decidiu fornecer para os clientes relatórios macro e microeconômicos que visam mostrar para os clientes como está o cenário mundial (macro) e como está o cenário do nicho em que atua (micro).

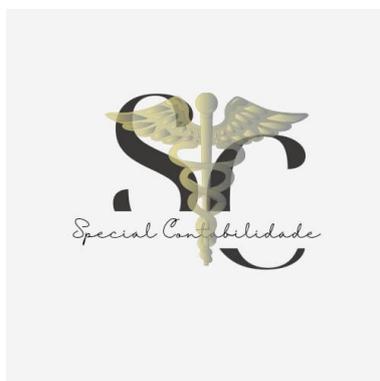
Com isso, o objetivo da Special Contabilidade é auxiliar os clientes com as demonstrações contábeis para ajudar na tomada de decisão e fazer com que os clientes tenham uma transparência de como está a situação patrimonial e econômica de sua empresa. O escritório sempre irá assessorar os clientes com embasamento nas leis e com as regras contábeis estabelecidas pelos órgãos competentes, sempre zelando em seguir a legalidade e os princípios contábeis estabelecidos.

A Special Contabilidade se dividirá principalmente em 2 departamentos: Departamento Fiscal e Departamento Contábil. Esses departamentos serão gerenciados pelo sócio contador da empresa, onde ele será totalmente responsável pela operação desses departamentos. O objetivo é aumentar a quantidade de funcionários de acordo com a demanda de clientes, fazendo com que o escritório possa cumprir com os serviços prometidos. O Departamento Contábil será responsável pela parte contábil dos clientes e análise dos relatórios macro e microeconômicos e o Departamento Fiscal será responsável obrigações acessórias.

O escritório prestará a consultoria aos seus clientes de forma completamente digital. Isso proporciona aos clientes um atendimento mais rápido e eficaz. Caso os clientes solicitem uma reunião ou visita presencial, a Special Contabilidade irá alugar um lugar especificamente feito para reuniões, conhecido como Coworking.

Para a divulgação dos serviços, a Special Contabilidade escolheu as principais redes sociais, tanto voltadas apenas para o público empresarial como também para o público que só procura o lazer. O objetivo do escritório é alcançar o máximo de pessoas possíveis, desde uma pessoa física com um sonho de montar uma empresa até uma pessoa que já tem uma empresa firme no mercado. Por esse motivo a empresa escolheu as principais redes para divulgar o máximo de seus serviços.

## 2.2 – Logomarca



## 2.3 – Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições

### ➤ Sócio

Nome: Andressa Dos Santos Pinheiro Barcelos

Endereço: Rua General Azeredo, nº 738 casa 1 - Realengo

Cidade: Rio de Janeiro Estado - Rio de Janeiro

Telefone: 21 34215771 / Telefone: 21 985839547

Perfil: Cursando Ciências Contábeis pela Universidade São José. Sócia na empresa Special Contabilidade, desenvolvendo relatórios gerenciais e de monitoramento para a carteira de clientes da empresa. Possui conhecimento em rotinas mensais de fechamento contábil, cruzamento de informações entre contas a pagar/receber, fiscal, apuração de impostos e elaboração de Balanço Patrimonial, DRE, Fluxo de Caixa e demonstrativos gerenciais.

Atribuições do sócio: Responsável pelos departamentos Contábil e Fiscal.

#### **2.4 – Dados do empreendimento**

Nome da Empresa: Special Contabilidade

CNPJ/CPF: 151.427.997-55

#### **2.5. – Missão, Visão e Valores da empresa**

A missão da empresa Special Contabilidade é assessorar os clientes em suas demandas, como exemplo, citamos as demonstrações contábil/financeira, fluxo de caixa, giro do estoque, que medem a saúde da organização para que prosperem e se tornem reconhecidos no mercado.

A visão é se tornar um escritório de contabilidade reconhecido no município do Rio de Janeiro por entender, interpretar as necessidades dos clientes e oferecer serviço de qualidade.

Os valores da empresa são: responsabilidade tributária, mantendo-se atualizados sobre as legislações vigentes. Responsabilidade contábil, através da manutenção e dos registros patrimonial/financeiro, respondendo solidariamente por atos dolosos. Foco nas necessidades dos clientes, e comprometimento com a entrega dos resultados.

## 2.6 – Setores de atividade

Conforme os objetivos e interesses do sócio em fornecer prestação de serviços na área de contábil e de atender todas as necessidades de seus potenciais clientes, a empresa Special Contabilidade lista abaixo serviços que serão prestados:

- Serviços de Contabilidade:

Balanço Patrimonial: demonstração contábil que tem por finalidade apresentar a posição contábil, financeira e econômica de uma entidade em determinada data, representando uma posição estática.

Demonstração do Resultado do Exercício (DRE): demonstração contábil que se destina a evidenciar a formação do resultado líquido, devendo ter alterações em um exercício, através do confronto das receitas, custos e resultados, apuradas segundo o princípio contábil do regime de competência.

Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC): demonstração contábil responsável por evidenciar as movimentações ocorridas no caixa, ou equivalentes de caixa da empresa.

Demonstração dos Lucros ou Prejuízos Acumulados (DLPA): demonstração contábil elaborada pela diretoria de uma sociedade por ações, de divulgação obrigatória segundo a Lei 6.404/76.

Demonstrações do Valor Adicionado (DVA): demonstração contábil responsável por evidenciar o valor da riqueza gerada pela companhia e sua distribuição entre os elementos que contribuíram para a geração dessa riqueza.

Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL): demonstração contábil responsável por evidenciar as alterações que ocorreram em determinado exercício no patrimônio líquido da empresa.

Notas Explicativas: são complementos às demonstrações contábeis, quadros analíticos ou outras demonstrações contábeis necessárias à plena avaliação da situação e da evolução patrimonial da empresa.

Consultoria Contábil: prestação de serviço voltado para o planejamento contábil, tributário e de gestão financeira da empresa.

- *Serviços Fiscais:*

Gestão de Notas Fiscais: serviço de controle das emissões, substituições e cancelamentos das notas fiscais.

Apuração de Tributos: relatório detalhado dos cálculos dos tributos a pagar, a compensar para seu controle efetivo.

Classificação Fiscal dos Produtos: identificação numérica que cada produto recebe de acordo com seu enquadramento.

Obrigações Tributárias acessórias: é a obrigação que surge quando se consuma um fato impositivo, previsto na legislação tributária, como exemplo citamos a DCTF (Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais).

Envio das Demonstrações Contábeis: envio das demonstrações exigíveis por lei, como exemplo citamos a publicação do Balanço Patrimonial (relatório que elenca todos os ativos e passivos de uma empresa).

Consultoria em Departamento Fiscal: prestação de serviço voltado para regular a empresa, impostas pelo fisco.

- *Serviços Econômicos:*

Relatórios Trimestrais (Micro): relatório econômico voltado ao mercado que o cliente presta serviço, sem considerar o conjunto geral da economia.

Relatórios Trimestrais (Macro): relatório econômico voltado para o que está acontecendo no país. Esse relatório traz as principais informações da economia brasileira.

## **2.7 – Forma jurídica**

A empresa Special contabilidade irá adotar a Sociedade Empresária Limitada (Ltda.).

## **2.8 – Enquadramento tributário**

Inicialmente a empresa não terá um faturamento alto, dessa irá usar o regime de tributação Simples Nacional.

## **2.9 – Capital social**

<b>Socio</b>	<b>Percentual (%)</b>	<b>Quotas</b>	<b>Valor</b>
Andressa Dos Santos Pinheiro Barcelos	100	10.000	10.000,00
Total	100	10.000	10.000,00

## **2.10 – Fonte de recursos**

Como Fonte de Recurso a empresa irá utilizar 50% como Capital Próprio e os demais 50% através de familiares/amigos.

# **3. ANÁLISE DE MERCADO**

## **3.1 – Análise Setorial**

A análise SWOT é uma matriz que tem como objetivo avaliar os pontos fortes (Strengths), pontos fracos (Weaknesses), oportunidades (Opportunities) e ameaças (Threats) de uma empresa, um projeto, um produto ou até mesmo uma pessoa. É uma ferramenta que envolve uma avaliação interna e externa da entidade e proporciona uma

visão abrangente da situação atual da empresa, considerando os fatores internos e externos que podem influenciar seu desempenho e sucesso. Com base nessa análise, podem ser formuladas estratégias mais eficazes para a tomada de decisões e o desenvolvimento de planos de ação.

### 3.1.1 Análise SWOT

**Tabela 1: Análise SWOT**

Forças	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conhecimento especializado</li> <li>• Softwares e tecnologia aprimorada</li> <li>• Serviços além da contabilidade básica</li> <li>• Desenvolvimento de parcerias estratégicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demandas Crescentes por serviços de consultoria financeira.</li> <li>• Digitalização e automação de processos contábeis.</li> <li>• Expansão para serviços especializados.</li> <li>• Serviços de conformidade regulatório.</li> </ul>
Fraquezas	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Falta de reconhecimento e reputação</li> <li>• Recursos financeiros limitados</li> <li>• Falta de experiencia no mercado local</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concorrência</li> <li>• Mudanças nas regulamentações fiscais</li> <li>• Instabilidade Econômica</li> <li>• Terceirização e automação de serviços contábeis</li> </ul>

**Fonte:** Elaborado pela autora

#### 3.1.1.1 Forças

Isso reduz o tempo e os esforços manuais necessários, reduzindo erros, garantindo com precisão e consistência as informações contábil/financeira em Conhecimento especializado: o escritório de contabilidade possui uma profissional qualificada, familiaridade com os requisitos contábeis e financeiros estabelecidos pelos órgãos reguladores, Receita Federal. Isso permite ao escritório contábil oferecer uma variedade de serviços, como questões contábeis e fiscais complexas, ajudar os clientes a manterem a conformidade, e oferecer caminhos estratégicos nas áreas financeiras, planejamento tributário e tomada de decisões.

Softwares e tecnologia aprimorada: a utilização de sistemas e softwares contábeis modernos permite automatizar várias tarefas rotineiras como; entrada de dados, conciliação bancária, processamento de faturas e elaboração de relatórios financeiros. conformidade regulatória adequada.

Serviços além da contabilidade básica: além dos serviços contábeis tradicionais, oferecemos consultoria personalizada que envolve a análise dos aspectos financeiros (melhorar a eficiência financeira, reduzir custos, identificar oportunidades de crescimento), tributários (minimizar a carga tributária, aproveitar incentivos fiscais, garantir a conformidade com as leis fiscais em vigor e antecipar mudanças regulatórias que possam afetar a situação fiscal do cliente) ), consultoria em conformidade regulatória (cumprindo os requisitos específicos de cada setor, envolvendo revisão de políticas e procedimentos, preparação de relatórios regulatórios, garantindo que o cliente esteja em conformidade com as normas aplicáveis).

Desenvolvimento de parcerias estratégicas: estabelecer parcerias com outras empresas complementares, como consultorias de negócios, empresas de tecnologia ou advogados especializados em questões fiscais, pode criar oportunidades de colaboração e oferecer serviços abrangentes aos clientes. Essas parcerias estratégicas podem permitir o compartilhamento de conhecimentos e a expansão do alcance do escritório.

### **3.1.1.2 Fraquezas**

Falta de reconhecimento e reputação: um dos desafios iniciais para um novo escritório de contabilidade é estabelecer sua presença no mercado e construir uma reputação sólida. Clientes em potencial podem ter dificuldade em confiar em uma empresa desconhecida, o que pode resultar em uma base de clientes inicialmente limitada.

Recursos financeiros limitados: começar um novo negócio requer investimento em infraestrutura, software contábil, equipe e marketing. Um novo escritório de contabilidade pode enfrentar restrições financeiras, o que pode dificultar a obtenção dos recursos necessários para operar efetivamente e competir com empresas estabelecidas.

Falta de experiência no mercado local: se o novo escritório de contabilidade está entrando em um mercado específico ou geográfico novo, a falta de experiência local pode ser uma desvantagem. A compreensão das nuances das regulamentações fiscais e contábeis locais é crucial para atender às necessidades dos clientes de forma eficaz.

Concorrência estabelecida: o mercado de contabilidade pode ser altamente competitivo, com escritórios estabelecidos que já conquistaram uma base sólida de clientes. Competir com empresas que têm experiência, reputação e recursos consolidados pode ser um desafio para um novo escritório, especialmente se eles não oferecem um diferencial claro ou uma proposta de valor única.

### **3.1.1.3 Oportunidades**

Demandas crescentes por serviços de consultoria financeira: além dos serviços tradicionais de contabilidade, a inclusão de serviços de consultoria financeira, tributária é uma oportunidade de fornecer orientação estratégica aos clientes, ajudando-os a tomar decisões e a alcançar seus objetivos de negócio.

Digitalização e automação de processos contábeis: a digitalização e a automação estão transformando o setor contábil, oferecendo oportunidades para melhorar a eficiência e a qualidade dos serviços. O aproveitamento de ferramentas e softwares contábeis avançados na simplificação de tarefas repetitivas, reduz os erros e a abre oportunidade de dedicação de mais tempo à análise e ao aconselhamento aos clientes.

Expansão para serviços especializados: existem várias áreas especializadas no campo contábil, como auditoria, consultoria tributária, fusões e aquisições, governança corporativa, entre outras. O escritório contábil pode identificar nichos específicos em que possui experiência e conhecimento especializados e expandir seus serviços para atender a essas demandas, diferenciando-se no mercado.

Serviços de conformidade regulatória: as regulamentações e exigências fiscais estão se tornando cada vez mais complexas e as empresas precisam garantir sua conformidade legal. Isso pode incluir a preparação e arquivamento de declarações fiscais, gerenciamento de impostos, cumprimento de obrigações trabalhistas e previdenciárias, entre outras atividades relacionadas à conformidade fiscal e legal. Ao fornecer serviços de conformidade regulatória confiáveis e precisos, o escritório pode atrair empresas que buscam parceiros confiáveis para lidar com suas obrigações fiscais e legais, permitindo que os clientes se concentrem em suas principais atividades comerciais.

#### **3.1.1.4 Ameaças**

**Concorrência:** a presença de concorrentes fortes e mercado altamente competitivo podem representar uma ameaça uma vez que estes ofereçam serviços semelhantes a preços mais competitivos ou se tiverem uma reputação mais estabelecida, o escritório pode perder clientes e oportunidades de negócios.

**Mudanças nas regulamentações fiscais:** alterações frequentes nas leis e regulamentos fiscais podem criar desafios uma vez que se as regras tributárias forem alteradas de forma significativa, o escritório precisará se adaptar rapidamente para garantir a conformidade e fornecer serviços atualizados aos clientes.

**Instabilidade econômica:** flutuações na economia e recessões podem impactar negativamente os negócios dos clientes, eles podem reduzir seus gastos com serviços contábeis ou até mesmo encerrar suas operações, afetando a base de clientes e a receita do escritório.

**Terceirização e automação:** a terceirização de serviços contábeis e a automação de processos contábeis são tendências que podem impactar o escritório de contabilidade. As empresas podem optar por terceirizar suas necessidades contábeis para empresas especializadas ou adotar soluções de automação internamente. Isso pode reduzir a demanda pelos serviços do escritório ou exigir que o escritório se adapte e forneça serviços de maior valor agregado.

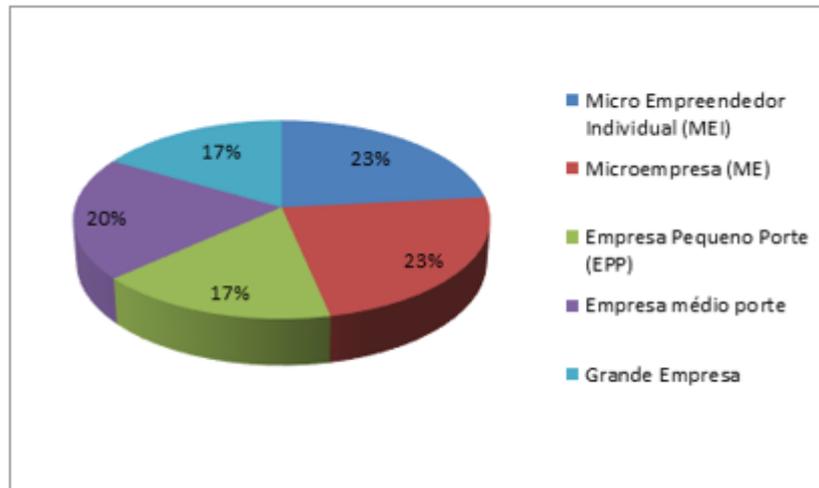
### **3.2. - Mercado Alvo**

O mercado alvo é uma forma de identificar determinado grupo de empresas com respostas baseadas no segmento em que atuam. Com isso, a Special Contabilidade preparou uma pesquisa contendo 4 perguntas de múltipla escolha, fazer questões discursivas, solicitar avaliações em escala numérica, entre outras opções.

1 - Qual o porte da sua empresa?

R: Das empresas que responderam à pesquisa, 63% delas encontram-se entre microempresas, microempreendedores e empresas de pequeno porte, 37% entre médias e grandes.

**Gráfico 1: Porte da empresa.**

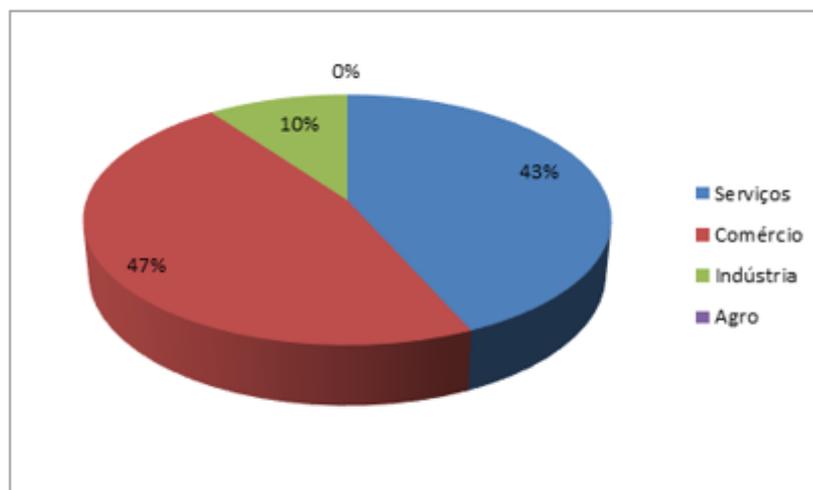


**Fonte: Elaborado pela autora**

2 - Em qual mercado sua empresa está inserida?

R: Apenas 10% das empresas estão na indústria sendo predominante os setores de serviço e comércio.

**Gráfico 2: Mercado de atuação.**

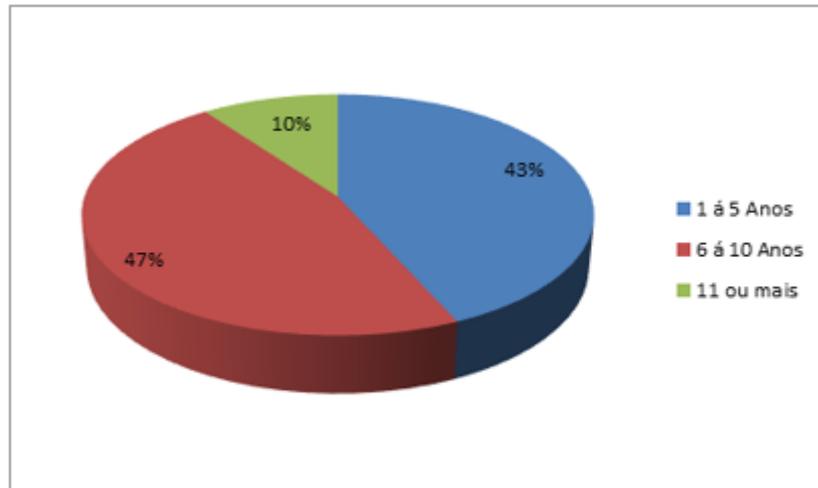


**Fonte: Elaborado pela autora**

3 - Há quanto tempo a sua empresa existe?

R: Apenas 10% das empresas possuem mais de 11 anos, mostrando a dificuldade de manter uma empresa aberta.

**Gráfico 3: Tempo de existência da empresa.**

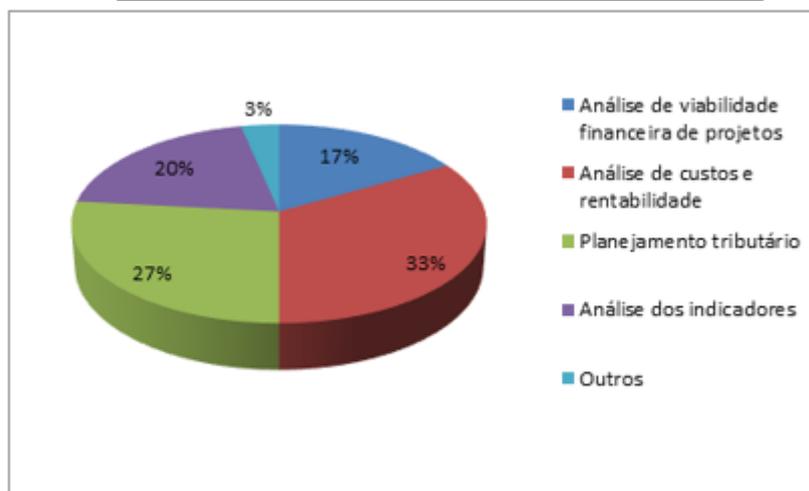


Fonte: Elaborado pela autora

4 - Como uma consultoria contábil pode auxiliar sua empresa na tomada de decisão?

R: A análise de custos e o planejamento tributário são as principais formas de ajuda que as consultorias oferecem as empresas.

**Gráfico 4: Como a consultoria ajuda as empresas.**



Fonte: Elaborado pela autora

## 4. PLANO DE MARKETING

### 4.1 Posicionamento

“Os Fatores Críticos de Sucesso (FCS), são os postos-chave que quando bem executados, definem e propiciam uma boa performance da organização, dos negócios, das atividades, garantindo a conquista de seus objetivos. Em contrapartida, quando estes fatores são negligenciados ou ignorados, contribuem, e muito, para o fracasso das atividades, projetos ou negócios. Eles contribuem para que os gestores possam definir as principais diretrizes para a implementação do controle de processos e de governança.” MARCONDES, José Sérgio (30 de outubro de 2020). Fatores Críticos de Sucesso: O que são? Objetivos, Importância. Disponível em Blog Gestão de Segurança Privada.

Fatores: são elementos, condições, causas, motivos, razões, aspectos etc. que contribuem, concorrem ou influenciam na obtenção de um resultado esperado.

Sucesso: atingimento do resultado (objetivo) esperado. Êxito, resultado esperado e satisfatório de uma ação, projeto ou negócio.

Fatores Críticos de Sucesso: Mercado Microeconômico, Mercado Macroeconômico, Atendimento Exclusivo ao Cliente, Solução de Problemas e Colaboradores Qualificados.

**Tabela 2: Fatores Críticos de Sucesso**

Fatores	Contábil X	LFF Cont.	JS Cont.	VLF Cont.	RM Cont.
Mercado Micro	☹	☹	☹	☹	☹ ☹
Mercado Macro	☹ ☹	☹ ☹	☹	☹	☹ ☹
Atend. ao Cliente	☹	☹	☹ ☹ ☹	☹ ☹	☹ ☹ ☹
Sol. de Problemas	☹	☹	☹ ☹ ☹	☹ ☹ ☹	☹ ☹ ☹
Colaboradores Qualificados	☹ ☹	☹ ☹ ☹	☹ ☹	☹ ☹ ☹	☹ ☹

Legenda	
Ruim	☹
Bom	☹ ☹
Muito Bom	☹ ☹ ☹

**Fonte:** Elaborado pela autora

## **4.2 Mix de Marketing**

“Tradicionalmente, o marketing está dividido em um conjunto de quatro decisões e ações inter-relacionadas, conhecidas como composto de marketing ou 4 Ps: produto, preço, praça (distribuição) e promoção (comunicação). Os 4 Ps são o conjunto de decisões/atividades controláveis que a empresa utiliza para atender as necessidades dos mercados-alvo.” (LEVY GREWAL I, Marketing 4ª Edição; 2017; Pág. 07.)

### **4.2.1 Produto**

Além de realizar os serviços contábeis, nossa empresa irá a cada início de ano dar para os nossos clientes uma agenda do ano contendo datas das obrigações tributárias e acessórias. O Intuito é fazer com que nossos clientes acompanhem as obrigações que a sua empresa deve cumprir a cada mês.

### **4.2.2 Promoção**

Ofereceremos para os nossos clientes 10% de desconto na mensalidade para cada novo cliente que indicarem.

### **4.2.3 Preço**

Para o início das atividades a Special Contabilidade começará com um preço médio de R\$ 1.126,50, que é o valor referente a 75% salário-mínimo para o ano de 2024, sendo reajustados em 6,37% para os anos posteriores. O percentual de 6,37% é a porcentagem de reajuste do salário-mínimo do ano de 2024 para o ano de 2025.

### **4.2.4 Praça**

A empresa utilizará o LinkedIn que é uma rede social muito importante na divulgação, pois de acordo com o site “Rdstation” é 6º rede social mais usada no Brasil e porque tem uma vasta gama de empresas que poderão se tornar potenciais clientes. Isso facilita o networking entre pessoas físicas e pessoas jurídicas podendo trazer potenciais clientes.

## **5. PLANO OPERACIONAL**

- Mercado Microeconômico: Se destacar dos demais escritórios elaborando os relatórios microeconômicos.
- Mercado Macroeconômico: se destacar dos demais escritórios elaborando os relatórios macroeconômicos e estar atualizado com as notícias do país e do mundo.
- Atendimento Exclusivo ao Cliente: para ser melhor que a concorrência farei planos com operadoras para sempre atender o cliente o mais rápido possível.
- Solução de Problemas: pretendendo me diferenciar da concorrência na solução de problemas visando aumentar contatos com contadores e agentes públicos para darmos uma rápida e melhor solução para o nosso cliente.
- Colaboradores Qualificados: para se destacar da concorrência fazendo com que nossos colaboradores tenham acesso rápido as notícias do país e do mundo. Pagaremos a eles curso em sua área de atuação sempre que necessário.

## **6. PLANO FINANCEIRO**

O Plano Financeiro tem o objetivo de analisar a viabilidade do negócio a partir de uma ótica financeira, ou seja, de forma com que sejam analisadas as projeções de custos e despesas, assim como a expectativa de faturamento de forma a gerar sua lucratividade.

Nesse sentido, neste Plano Financeiro serão abordados os investimentos iniciais, o faturamento a ser realizado, assim como a sua expectativa, os custos e despesas mensais, a demonstração de resultado do período, o ponto de equilíbrio, a lucratividade, a rentabilidade do negócio e o payback, que é o prazo de retorno do investimento.

Com isso a Special Contabilidade elaborou planilhas com três cenários diferentes: Realista, Otimista e Pessimista. Esses cenários irão mostrar a lucratividade e se é possível ela se manter no mercado.

## 6.1 Cenário Realista

### 6.1.1 Faturamento

Começamos com a quantidade de 10 clientes, tentando chegar ao máximo perto da realidade e ajustamos a quantidade de mais 5 clientes para os anos posteriores.

**Tabela 3:** Faturamento Estimado

Variáveis	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	(ano do investimento)	(ano 1)	(ano 2)	(ano 3)	(ano 4)	(ano 5)
Preço Médio (75% do Salário Previsto para 2025)		13.518,00	14.379,10	15.295,05	16.269,34	17.305,70
Quantidade de Serviços		10	15	20	25	30
Receita		135.180,00	215.686,45	305.900,90	406.733,49	519.170,89

Fonte: Elaborado pela autora

### 6.1.2 Tributação

O regime tributário escolhido para a empresa foi o do Simples Nacional. De acordo com o manual do Simples Nacional.

Essa tributação ela é feita de acordo com o faturamento da empresa. Ao passar dos anos a empresa com o reajuste nos serviços e com o aumento de sua atividade, acaba também aumentando o valor do imposto a ser recolhido para o governo.

**Tabela 4:** Regime de Tributação

Simples Nacional - Anexo III						
Faixa	%	Valores				
1º	6,00	8.110,80	-	-	-	-
2º	11,20	-	14.796,88	24.900,90	-	-
3º	13,50	-	-	-	37.269,02	52.448,07
4º	16,00	-	-	-	-	-
5º	21,00	-	-	-	-	-
6º	33,00	-	-	-	-	-

Fonte: Lei complementar nº 101 de 4 de maio de 2000

### 6.1.3 Custo e Despesa

Como é notável na tabela abaixo, a Special Contabilidade tem seus custos fixos, que são as retiradas de Pró-labore dos sócios, folha de pagamento e Bolsa Estágio, 13ª salário, férias, encargos de FGTS, empresa de pesquisa, vale transporte, vale refeição ou alimentação e assistência médica. Já os custos variáveis são as agendas tributárias anual e social média.

Os custos relacionados a Folha de Pagamento e Bolsa Estágio, 13º Salário, Férias, FGTS, vale transporte e vale refeição ou alimentação, nos dois primeiros anos começam zerados, isso se dá pelo fato de não demandar mão de obra de funcionários nesse período, visto que a quantidade de clientes é algo que o sócio contador da empresa consiga suprir. A partir do 3º ano começa a se demandar a mão de obra de funcionários, visto que a quantidade de clientes aumentou.

A agenda anual aumenta de acordo com o aumento da quantidade de clientes, visto que cada cliente irá receber de brinde uma agenda por ano.

Todos os valores estão sendo reajustados no percentual de 6,37%, que a porcentagem de aumento do salário-mínimo de 2024 para 2025.

**Tabela 5: Custos**

Descrição	2025	2026	2027	2028	2029
<b>Pró-labore</b>	<b>18.000,00</b>	<b>19.146,60</b>	<b>20.366,24</b>	<b>21.663,57</b>	<b>23.043,54</b>
Bolsa Estágio	0,00	0,00	12.000,00	12.764,40	0,00
Folha de Pagamento	0,00	0,00	0,00	0,00	25.356,00
13º Salário	0,00	0,00	0,00	0,00	2.113,00
Férias	0,00	0,00	0,00	0,00	2.817,33
FGTS	0,00	0,00	0,00	0,00	2.422,91
Empresa Pesquisa	4.200,00	4.467,54	4.752,12	5.054,83	5.376,83
Sistema	8.052,00	8.564,91	9.110,50	9.690,84	10.308,14
Vale Transporte	0,00	0,00	2.520,00	2.680,52	2.851,27
Vale Refeição	0,00	0,00	5.040,00	5.361,05	7.560,00
Assistência Médica	5.423,64	5.769,13	6.136,62	6.527,52	13.886,65
<b>Custo Fixo Total</b>	<b>35.675,64</b>	<b>37.948,18</b>	<b>59.925,48</b>	<b>63.742,73</b>	<b>95.735,67</b>
Agenda Anual	399,00	636,62	902,90	1.200,52	1.532,40
Social Media	1.500,00	1.595,55	1.697,19	1.805,30	1.920,29
<b>Custo Variável Total</b>	<b>1.899,00</b>	<b>2.232,17</b>	<b>2.600,09</b>	<b>3.005,82</b>	<b>3.452,69</b>
<b>Custo Total</b>	<b>37.574,64</b>	<b>40.180,35</b>	<b>62.525,57</b>	<b>66.748,55</b>	<b>99.188,36</b>

Fonte: Elaborado pela autora

## 6.1.4 DRE

Esta tabela irá apresentar se a Special Contabilidade teve lucro ou prejuízo no período. Como podemos ver a empresa obteve lucro em todos os cinco anos, porém no primeiro foi necessário recuperar o investimento de R\$10.000,00 feito pelo sócio.

**Tabela 6: DRE**

Variáveis	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	(ano do investimento)	(ano 1)	(ano 2)	(ano 3)	(ano 4)	(ano 5)
Receita - LL		127.069,20	200.889,57	281.000,00	369.464,47	466.722,82
Despesa		-37.574,64	-40.180,35	-62.525,57	-66.748,55	-99.188,36
Lucro Operacional Bruto		89.494,56	160.709,21	218.474,43	302.715,91	367.534,46
Entrada de Caixa - ECX	10.000,00					
Lucro Líquido - LL		79.494,56	160.709,21	218.474,43	302.715,91	367.534,46

Fonte: Elaborado pela autora

## 6.1.5 Indicadores de viabilidade

Como demonstrado na tabela a abaixo se caso tivéssemos uma taxa VPL (valor presente líquido) de 5,0%, 10,0%, 15,0% e 20,0% teríamos um retorno de positivo em todas as situações, fazendo assim que a Special Contabilidade se mantivesse firme no mercado.

Com isso, a Special Contabilidade renderia 967,446204% nos próximos 5 anos de acordo com o cálculo do TIR (Taxa Interna de Rentabilidade).

A empresa também demoraria aproximadamente 4 meses (Payback) para ter o retorno que foi investido para a constituição da empresa.

**Tabela 7: Prazo de Retorno de Investimento**

<b>VPL 5,0%</b>	<b>946.745,34</b>
<b>VPL 10,0%</b>	<b>803.288,33</b>
<b>VPL 15,0%</b>	<b>688.799,49</b>
<b>VPL 20,0%</b>	<b>596.303,93</b>
<b>TIR</b>	<b>967,446204%</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>4 Meses</b>

Fonte: Elaborado pela autora

## 6.2 Cenário Pessimista

### 6.2.1 Faturamento

Começamos com um cenário de 7 clientes, um percentual de menos 30% da quantidade do cenário realista e ajustamos a quantidade de mais 3 clientes para os anos posteriores.

**Tabela 8:** Faturamento Estimado

Variáveis	2024 (ano do investimento)	2025 (ano 1)	2026 (ano 2)	2027 (ano 3)	2028 (ano 4)	2029 (ano 5)
Preço Médio (75% do Salário Previsto para 2025)		13.518,00	14.379,10	15.295,05	16.269,34	17.305,70
Quantidade de Serviços		7	10	13	16	19
Receita		94.626,00	143.790,97	198.835,59	260.309,43	328.808,23

Fonte: Elaborado pela autora

### 6.2.2 Tributação

Abaixo as projeções de tributação para o cenário Pessimista:

**Tabela 9:** Regime de Tributação

Simples Nacional - Anexo III						
Faixa	%	Valores				
1º	6,00	5.677,56	8.627,46	-	-	-
2º	11,20	-	-	12.909,59	19.794,66	27.466,52
3º	13,50	-	-	-	-	-
4º	16,00	-	-	-	-	-
5º	21,00	-	-	-	-	-
6º	33,00	-	-	-	-	-

Fonte: Lei complementar nº 101 de 4 de maio de 2000

### 6.2.3 Custos e Despesas

Abaixo as projeções de Custo e Despesa para o cenário Pessimista, os custos relacionados a Folha de Pagamento e Bolsa Estágio, 13º Salário, Férias, FGTS, vale

transporte e vale refeição ou alimentação, só iniciaram no seu 5º ano visto a demanda da empresa.

**Tabela 10: Custos**

Descrição	2025	2026	2027	2028	2029
<b>Pró-labore</b>	<b>18.000,00</b>	<b>19.146,60</b>	<b>20.366,24</b>	<b>21.663,57</b>	<b>23.043,54</b>
Bolsa Estágio	0,00	0,00	0,00	0,00	12.000,00
Folha de Pagamento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13º Salário	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Férias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
FGTS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Empresa Pesquisa	4.200,00	4.467,54	4.752,12	5.054,83	5.376,83
Sistema	8.052,00	8.564,91	9.110,50	9.690,84	10.308,14
Vale Transporte	0,00	0,00	0,00	0,00	2.851,27
Vale Refeição	0,00	0,00	0,00	0,00	5.702,55
Assistência Médica	5.423,64	5.769,13	6.136,62	6.527,52	6.943,32
<b>Custo Fixo Total</b>	<b>35.675,64</b>	<b>37.948,18</b>	<b>40.365,48</b>	<b>42.936,76</b>	<b>66.225,65</b>
Agenda Anual	279,30	399,00	518,70	638,40	758,10
Social Média	1.500,00	1.595,55	1.697,19	1.805,30	1.920,29
<b>Custo Variável Total</b>	<b>1.779,30</b>	<b>1.994,55</b>	<b>2.215,89</b>	<b>2.443,70</b>	<b>2.678,39</b>
<b>Custo Total</b>	<b>37.454,94</b>	<b>39.942,73</b>	<b>42.581,36</b>	<b>45.380,46</b>	<b>68.904,04</b>

Fonte: Elaborado pela autora

## 6.2.4 DRE

Está tabela irá apresentar se a Special Contabilidade teve lucro ou prejuízo no período. Como podemos ver a empresa obteve lucro em todos os cinco anos, porém no primeiro foi necessário recuperar o investimento de R\$10.000,00 feito pelo sócio.

**Tabela 11: DRE**

Variáveis	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	(ano do investimento)	(ano 1)	(ano 2)	(ano 3)	(ano 4)	(ano 5)
Receita - LL		88.948,44	135.163,51	185.926,00	240.514,77	301.341,71
Despesa		-37.454,94	-39.942,73	-42.581,36	-45.380,46	-68.904,04
Lucro Operacional Bruto		51.493,50	95.220,78	143.344,64	195.134,32	232.437,66
Entrada de Caixa - ECX	10.000,00					
<b>Lucro Líquido - LL</b>		<b>41.493,50</b>	<b>95.220,78</b>	<b>143.344,64</b>	<b>195.134,32</b>	<b>232.437,66</b>

Fonte: Elaborado pela autora

## 6.2.5 Indicadores de viabilidade

Como demonstrado na tabela a abaixo se caso tivéssemos uma taxa VPL (valor presente líquido) de 5,0%, 10,0%, 15,0% e 20,0% teríamos um retorno de positivo em todas as situações, fazendo assim que a Special Contabilidade se mantivesse bem no mercado nos próximos cinco anos.

Com isso, a Special Contabilidade renderia 590,0073259% nos próximos cinco anos de acordo com o cálculo do TIR (Taxa Interna de Rentabilidade).

A empresa também demoraria aproximadamente 7 Meses (Payback) para ter o retorno que foi investido para a constituição da empresa.

**Tabela 12: Prazo de Retorno de Investimento**

<b>VPL 5,0%</b>	<b>591.894,45</b>
<b>VPL 10,0%</b>	<b>500.808,95</b>
<b>VPL 15,0%</b>	<b>428.160,25</b>
<b>VPL 20,0%</b>	<b>369.506,48</b>
<b>TIR</b>	<b>590,0073259%</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>7 Meses</b>

**Fonte: Elaborado pela autora**

## 6.3 Cenário Otimista

### 6.3.1 Faturamento

A quantidade de clientes no cenário otimista começamos com 13, um percentual de 30% da quantidade do cenário realista e ajustamos a quantidade de mais 7 clientes para os anos posteriores.

**Tabela 13: Faturamento Estimado**

Variáveis	2024 (ano do investimento)	2025 (ano 1)	2026 (ano 2)	2027 (ano 3)	2028 (ano 4)	2029 (ano 5)
Preço Médio (75% do Salário Previsto para 2025)		13.518,00	14.379,10	15.295,05	16.269,34	17.305,70
Quantidade de Serviços		13	20	27	34	41
Receita		175.734,00	287.581,93	412.966,22	553.157,54	709.533,55

**Fonte: Elaborado pela autora**

### 6.3.2 Tributação

Abaixo as projeções de tributação para o cenário Otimista:

**Tabela 14:** Regime de Tributação

Simples Nacional - Anexo III						
Faixa %	Valores					
1º 6,00	10.544,04	-	-	-	-	-
2º 11,20	-	22.849,18	-	-	-	-
3º 13,50	-	-	38.110,44	57.036,27	78.147,03	-
4º 16,00	-	-	-	-	-	-
5º 21,00	-	-	-	-	-	-
6º 33,00	-	-	-	-	-	-

Fonte: Lei complementar nº 101 de 4 de maio de 2000

### 6.3.3 Custo e Despesa

Abaixo as projeções de Custo e Despesa para o cenário Pessimista, os custos relacionados a Folha de Pagamento e Bolsa Estágio, 13º Salário, Férias, FGTS, vale transporte e vale refeição ou alimentação, só iniciaram no seu 2º ano visto a demanda da empresa.

**Tabela 15:** Custos

Descrição	2025	2026	2027	2028	2029
<b>Pró-labore</b>	<b>18.000,00</b>	<b>19.146,60</b>	<b>20.366,24</b>	<b>21.663,57</b>	<b>23.043,54</b>
Bolsa Estágio	0,00	12.000,00	12.764,40	0,00	0,00
Folha de Pagamento	0,00	0,00	0,00	25.356,00	26.971,18
13º Salário	0,00	0,00	0,00	2.113,00	2.247,60
Férias	0,00	0,00	0,00	2.817,33	2.996,80
FGTS	0,00	0,00	0,00	2.422,91	2.577,25
Empresa Pesquisa	4.200,00	4.467,54	4.752,12	5.054,83	5.376,83
Sistema	8.052,00	8.564,91	9.110,50	9.690,84	10.308,14
Vale Transporte	0,00	2.520,00	2.680,52	2.851,27	3.032,90
Vale Refeição	0,00	5.040,00	5.361,05	7.560,00	8.041,57
Assistência Médica	5.423,64	5.769,13	6.136,62	6.527,52	3.471,66
<b>Custo Fixo Total</b>	<b>35.675,64</b>	<b>57.508,18</b>	<b>61.171,45</b>	<b>86.057,27</b>	<b>88.067,46</b>
Agenda Anual	518,70	798,00	1.077,30	1.356,60	1.635,90
Social Media	1.500,00	1.595,55	1.697,19	1.805,30	1.920,29
<b>Custo Variável Total</b>	<b>2.018,70</b>	<b>2.393,55</b>	<b>2.774,49</b>	<b>3.161,90</b>	<b>3.556,19</b>
<b>Custo Total</b>	<b>37.694,34</b>	<b>59.901,73</b>	<b>63.945,94</b>	<b>89.219,17</b>	<b>91.623,65</b>

Fonte: Elaborado pela autora

### 6.3.4 DRE

Está tabela irá apresentar se a Special Contabilidade teve lucro ou prejuízo no período. Como podemos ver a empresa obteve lucro em todos os cinco anos, porém no primeiro foi necessário recuperar o investimento de R\$10.000,00 feito pelo sócio.

**Tabela 16: DRE**

Variáveis	2024	2025	2026	2027	2028	2029
	(ano do investimento)	(ano 1)	(ano 2)	(ano 3)	(ano 4)	(ano 5)
Receita - LL		165.189,96	264.732,76	374.855,78	496.121,27	631.386,52
Despesa		-37.694,34	-59.901,73	-63.945,94	-89.219,17	-91.623,65
Lucro Operacional Bruto		127.495,62	204.831,03	310.909,84	406.902,10	539.762,87
Entrada de Caixa - ECX	10.000,00					
Lucro Líquido - LL		117.495,62	204.831,03	310.909,84	406.902,10	539.762,87

Fonte: Elaborado pela autora

### 6.3.5 Indicadores de viabilidade

Como demonstrado na tabela a abaixo se caso tivéssemos uma taxa VPL (valor presente líquido) de 5,0%, 10,0%, 15,0% e 20,0% teríamos um retorno de positivo em todas as situações, fazendo assim que a Special

Contabilidade se mantivesse bem no mercado nos próximos cinco anos.

Com isso, a Special Contabilidade renderia 1334,375581% nos próximos cinco anos de acordo com o cálculo do TIR (Taxa Interna de Rentabilidade).

A empresa também demoraria aproximadamente 5 Meses (Payback) para ter o retorno que foi investido para a constituição da empresa.

**Tabela 17: Prazo de Retorno de Investimento**

<b>VPL 5,0%</b>	<b>1.323.465,49</b>
<b>VPL 10,0%</b>	<b>1.121.848,00</b>
<b>VPL 15,0%</b>	<b>961.180,85</b>
<b>VPL 20,0%</b>	<b>831.563,18</b>
<b>TIR</b>	<b>1334,375581%</b>
<b>PAYBACK</b>	<b>5 Meses</b>

Fonte: Elaborado pela autora

Com isso podemos notar que o prazo de retorno do investimento mais atrativo é no cenário Realista. Isso ocorre porque a partir do quarto mês de atividade a empresa já começa a apresentar lucros, ou seja, é chegada a conclusão que em um pouco mais de quatro meses o sócio já começa a perceber retorno dos investimentos realizados para a abertura da empresa.

## 7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. Decreto-lei nº 9.295,49, de 27 de maio de 1.946 Art.12. Determina que somente poderão exercer a profissão de contador os profissionais devidamente habilitados.

BRASIL. Decreto-lei nº 34.621 de 17 de outubro de 2011. Regula os registros/cadastros necessários para funcionamento da empresa.

BRASIL. Decreto-lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2022. Determina que o empresário tem responsabilidade de registrar a movimentação de sua empresa na junta comercial de sua localidade.

CHIAVENATO Idalberto, SAPIRO Arão. Planejamento Estratégico. São Paulo: Campus, 2003.

GRACIA, Alexandre. Salário mínimo previsto para 2025 tem alta de 2,6% além da inflação. 20 de abril de 2024. Disponível em:<  
<https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2024/04/20/salario-minimo-previsto-para-2025-mostra-alta-26-acima-da-inflacao.htm#:~:text=Sal%C3%A1rio%20m%C3%ADnimo%20de%20R%24%201.502,2%2C6%25%20acima%20da%20infla%C3%A7%C3%A3o>>

GREWEL, Levy. Marketing. Porto Alegre: Amhg, 2017.

LAS CASAS, Alexandre. Administração e Marketing. São Paulo: Atlas, 2019.

MANELLA, Júlio. Análise SWOT: Como desenvolver um planejamento estratégico de sucesso. São Paulo: Atena, 2023.

MARCONDES, José Sérgio. Fatores Críticos de Sucesso, 2020. Disponível em: <https://gestaodesegurancaprivada.com.br/gestao-de-seguranca-da-informacao-conceitos-processos/> Acesso em: 19/07/2023.

BRASIL. Lei complementar nº 101 de 4 de maio de 2.000. Enquadramento das atividades de acordo com a receita bruta.