



**UNIFEOB**  
**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO**  
**OCTÁVIO BASTOS**  
**ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE**  
**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTEGRADO**  
**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**  
**ESCRITÓRIO CONTÁBIL DJNR - ME**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE  
**CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTEGRADO**  
**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**  
**ESCRITÓRIO CONTÁBIL DJNR - ME**

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS  
DOVAL

Estudantes:

Daudirene Lazara Barbosa, Ra 18001005

Juliana Roberta De Souza, Ra 18000011

Newkelly Carla Silva, Ra 18000881

Ronaldo Pancieli Peternuci, Ra 18000868

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO,2019

# SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA .....	4
3. PROJETO INTEGRADO .....	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA .....	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR.....	6
3.1.2 FONTES DE CAPITAL .....	7
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO.....	8
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA.....	10
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL .....	12
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES .....	14
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	16
4. CONCLUSÃO.....	18
REFERÊNCIAS .....	19

# 1. INTRODUÇÃO

O presente projeto visa demonstrar como o Escritório Contábil DJNR – ME atuará para elaborar e programar o planejamento estratégico de seu novo negócio. Por meio desse planejamento estratégico que a empresa irá diagnosticar o ambiente interno e externo, para que sejam detectadas as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, a Matriz SWOT foi escolhida pelo Escritório para fazer este diagnóstico.

O novo empreendimento desenvolverá formas de estratégias empresariais em conjunto com o planejamento estratégico, onde o gestor será a pessoa capaz de monitorar o funcionamento e a produtividade para que seja desenvolvida de forma eficaz e assim podendo alcançar o que foi proposto.

Após a definição do planejamento estratégico o Escritório Contábil DJNR – ME, desenvolverá sua Missão, Visão e Valores, definindo a sua identidade, o que espera para o futuro e qual motivação para que a empresa consiga atender de forma eficaz o que está sendo proposto aos nossos futuros clientes.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

O Escritório Contábil DJNR - ME, será estabelecido na Rua Padre Matheus Van Herkhuzein, nº 10, Centro, no Município de São João da Boa Vista/SP, e terá como sócios os contadores Daudirene Lazara Barbosa, Juliana Roberta de Souza, Newkelly Carla Silva e Ronaldo Pancieli Peternuci. O Escritório Contábil DJNR - ME se enquadrará em uma Microempresa com faturamento inferior ou até R\$360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), será especializado em consultoria fiscal, contábil, trabalhista, societária e jurídica, além de assessoria em recursos humanos, imposto de renda, administração de empresa em diversos ramos e porte.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

Nossa proposta para o mercado será voltada ao ramo da contabilidade atuando na cidade de São João da Boa Vista/SP, com plano de expansão futuro para diversos Estados do Brasil. Atuaremos em diversos setores da área contábil como fiscal, trabalhista, departamento pessoal, consultoria, IRPJ, IRPF, entre outros. Nosso compromisso será total com nossos clientes proporcionando comodidade e segurança a todos os usuários.

O Escritório contábil DJNR – ME contará com uma equipe amplamente qualificada para atuar em todas as áreas do setor contábil. Contaremos com uma excelente estrutura na parte da tecnologia da informação, facilitando o atendimento e segurança em todos os procedimentos, visto que todos os documentos serão arquivados em nuvem, proporcionando aos nossos clientes acesso em qualquer local e garantia que de nenhuma informação será extraviada, perdida ou exposta de forma indevida.

Um diferencial que deve ser considerado para a contratação de nossos serviços é que não cobraremos 13º, ou seja, ao final do ano nossos clientes, que já tem elevados gastos com as despesas administrativas incluindo o 13º de seus colaboradores, não precisarão preocupar-se com essa questão com relação aos serviços contábeis, pois acreditamos que devemos estabelecer um preço fixo e justo oferecendo assim, um serviço de qualidade, sem atingir a estrutura financeira da empresa de nossos clientes.

Outra questão que queremos trazer como um diferencial é elaboração de um aplicativo de comunicação com os clientes de modo que eles possam sanar suas dúvidas e acompanhar a situação em tempo real de sua empresa, acompanhando passo a passo dos serviços que estão sendo executados pensando em seu bem estar e na segurança jurídica de sua empresa.

Gerir um negócio não é uma tarefa fácil, a mesma irá exigir um tempo elevado do empreendedor, e pensando nisso disponibilizaremos uma equipe treinada para sanar todas as dúvidas que nossos clientes poderão ter em razão da execução de suas rotinas empresariais.

### 3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Todos os sócios que constituirão a nossa empresa são profissionais da área contábil graduados em ciências contábeis, com especialização e os devidos conhecimentos necessários para o desempenho dos serviços que estão sendo propostos aos nossos clientes. Sabe-se que um empreendedor de sucesso deve ter um perfil dinâmico e estar ligado ao mercado em que está inserido, pois com às constantes mudanças no mercado o perfil do empreendedor se torna a peça chave para o sucesso almejado.

O empreendedor está sempre em busca de criar algo novo, daí o termo empreender, que significa, de acordo com o dicionário Michaelis (2019), resolver-se a praticar (algo laborioso e difícil), tentar pôr em execução, fazer, realizar. Segundo Dornelas (2012, p. 29):

O processo empreendedor envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novas empresas. Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo novo, de valor. Em segundo, requer a devoção, o comprometimento do tempo e o esforço necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro, que riscos calculados sejam assumidos e decisões críticas tomadas, é preciso ousadia e ânimo apesar de falhas e erros.

Portanto, para que o empreendedor atinja seus objetivos ele não deve ter medo de arriscar e encarar os desafios que o mercado impõe e esse é o nosso diferencial, possuímos algumas características básicas das quais podemos destacar:

- Temos otimismo e visão de futuro;
- Transformamos as crises em oportunidades;
- Estamos aptos a sempre criar algo novo ou modificar algo que já existe de modo a viabilizar nossa permanência no mercado;
- Sempre buscamos por novas oportunidades e negócios.

Também garantimos nossa determinação e temos habilidade para gerir e liderar nossa equipe, todas essas funções nos permitem ter sucesso em nosso negócio. Segundo Dornelas (2012), os empreendedores de sucesso possuem algumas características essenciais, sendo que algumas delas estão enquadradas no nosso perfil empreendedor, como a motivação, iniciativa, paixão pelo negócio, planejamento, trabalho em equipe.

Para que um empreendedor se destaque em meio ao mercado ele necessita de um perfil dinâmico e diferenciado o que definirá características para sua marca e agregará valor ao seu produto e serviço, pensando nisso tomamos por decisão gerir um perfil

voltado para uma das questões de suma importância nos dias atuais o comprometimento com o meio ambiente.

Nosso plano é promover um trabalho por meio do empreendedorismo sustentável, tendo em vista que esta linha de pensamento é hoje uma das que possui maior peso no mercado, visto que o meio ambiente está cada vez mais sendo atingido pela irresponsabilidade das ações humanas.

Adotaremos processos considerados ambientalmente corretos, como política de gestão da nossa empresa, utilizando quantidades mínimas de papeis, sendo que os poucos utilizados serão totalmente recicláveis e também iremos envolver nossos colaboradores proporcionando palestras e um conhecimento maior da política de reciclagem que será proposta em nossa empresa.

Outro ponto que deve ser considerado pelos nossos futuros clientes, é que estaremos diretamente ligados aos nossos fornecedores de produtos e serviços cobrando também por projetos e ações voltadas a este tipo de missão, sendo que este fato será nosso incentivador para pactuarmos contratos com empresas que possivelmente disponibilizarão nossos materiais de trabalho (PIMENTEL; REINALDO; OLIVEIRA, 2010).

### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Antes de qualquer passo para a implantação do Escritório Contábil DJNR – ME é necessário um planejamento financeiro, no qual se estima o valor do capital a ser investido no escritório para que possa funcionar devidamente, além disso, a estimativa de receitas é de extrema importância para que o empreendimento possa funcionar.

Para isso deve ser feito um levantamento de despesas com aluguel do espaço, recursos para aquisição de móveis, máquinas e equipamentos, além de gastos com o marketing inicial, obra de adequação do local de trabalho, criação de sites, cálculo de gastos fixos como luz, aluguel, água, despesas com softwares e pagamento de salários, além de uma reserva para o capital de giro da empresa, para isso se faz necessário a elaboração de um plano de negócios detalhado para saber qual o investimento inicial e quando possivelmente teremos um retorno “payback”(DUARTE, 2013).

Também é de suma importância elaborar diagnósticos da empresa com a criação de indicadores de como está a saúde financeira da empresa, se o cálculo do preço dos

serviços prestados cobrem todos os custos, cargas tributárias e impostos embutidos no valor do serviço.

Para a constituição do Escritório Contábil DJNR – ME os quatro sócios entrarão com recursos próprios de R\$ 15.000,00 cada, de acordo com análises de custos médios para montagem de um escritório, totalizando o valor de R\$ 60.000,00 reais de capital.

Para a remuneração dos sócios que irão trabalhar no escritório, foi estipulado um pró-labore fixo inicial no valor de R\$ 2.500,00, baseado na média salarial de contabilistas de acordo com o Sindicato dos Contabilistas de São Paulo de 2018/2019. Após um período de seis meses, período esse que o valor investido pelos sócios já terá sido pago em forma de pró-labore, será feita uma avaliação da situação da empresa, para somente assim verificar os lucros do empreendimento e estipular uma porcentagem a ser paga no pró-labore de acordo com o lucro líquido da empresa (SINDCONT-SP, 2019).

### **3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

O setor contábil encontra-se em crescimento no Brasil, possuindo em Junho de 2019 mais de 68 mil organizações contábeis atuantes, dentre essas, 20 mil estão concentradas no Estado de São Paulo, de acordo com dados do Conselho Federal de Contabilidade, 2019, com um crescimento de aproximadamente 6%, se comparado com o mesmo período de 2018 (CFC, 2019).

Com isso o grande número de empreendimentos contábeis se torna um fator relevante ao se analisar o mercado, porém a qualidade dos serviços ofertados não é proporcional ao grande número de escritórios contábeis, pois muitos se formam, abrem seu escritório sem nenhuma experiência e nas primeiras dificuldades fecham as portas ou muitas vezes, vendem sua carteira de clientes para empresas maiores. Outro fator observado para a não continuidade do negócio é a falta de dinamismo para acompanhar as diversas mudanças que o setor exige (OLIVEIRA, 2016).

Para competir com grandes empresas do ramo, agregar tecnologia e consultorias contábeis faz com que o escritório atenda ao cenário do empreendimento contábil atual, além disso, um fator diferencial de uma micro e pequena empresa são o contato direto e a criação de vínculos estreitos com os clientes, trazendo um perfil humano para o negócio, criando laços pessoais entre cliente e contabilidade (OLIVEIRA, 2016).

Uma pesquisa básica no mercado em São João da Boa Vista – SP apontou que a cidade conta com mais de 50 escritórios de contabilidade espalhados pela cidade, sendo a maioria deles micro e pequenas empresas, mesmo com tantos escritórios na cidade, poucos têm a preocupação ambiental e a utilização de inovações tecnológicas iguais às que serão utilizadas no Escritório Contábil DJNR – ME.

Além disso, os concorrentes, em sua maioria, são escritórios consolidados e antigos na cidade e apresentam preços bem competitivos e serviços de qualidade, porém muitas vezes essas contabilidades possuem vários clientes e acabam tendo dificuldade de atender com atenção e com tempo seus clientes, o que acaba gerando insatisfação, e é nesse ponto que nosso escritório irá focar, conquistando os clientes pela atenção prestada e pela qualidade do serviço, pois não adianta termos centenas de clientes se não conseguimos oferecer serviço de qualidade.

Nosso diferencial será a exclusividade, pois contamos com quatro sócios contadores que atuarão diretamente com os clientes, e esses serão selecionados para que possamos agregar valor ao serviço ofertado, auxiliando diretamente os clientes na gestão do negócio a fim de maximizar os lucros, gerando resultados satisfatórios, traçando um perfil do empreendimento do cliente, traçando metas e sempre estando em constante interação para que o cliente esteja iterado de toda a situação de seu empreendimento. Outro ponto chave para o sucesso é o treinamento e capacitação de todos os profissionais envolvidos em nossa prestação de serviço, pois em todos os setores há necessidade de atuarmos com profissionais treinados e atualizados.

Manter uma contabilidade ou um contador exclusivo dentro de uma empresa é praticamente inviável para as micro e pequenas empresas, portando o perfil dos clientes de nosso empreendimento serão essas empresas, que terceirizam os serviços contábeis buscando economia de tempo e dinheiro. Além disso, a oferta de consultoria financeira e tributária é um diferencial a ser ofertado aos nossos clientes, pois sem uma gestão financeira e conseqüentemente uma gestão tributária eficiente a competitividade do negócio tende a fracassar.

Portanto, o atendimento exclusivo com foco na atenção ao cliente, prestação de serviço de qualidade, tecnologias auxiliando na diminuição do tempo, preço justo e preocupação ambiental são as diretrizes básicas de nosso negócio.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

É importante que qualquer empresa possua seu planejamento estratégico bem definido e o siga de modo a executar suas decisões visando o sucesso almejado. Com uma equipe altamente qualificada realizamos algumas pesquisas nas regiões do interior de São Paulo, para definir um modelo que iria agradar e atrair o maior número de clientes possíveis. Por meio dessas pesquisas podemos observar que um dos grandes problemas apontados pelas pessoas é que elas precisam ir até aos escritórios, acarretando um trabalho maior e um desperdício de tempo. Por esse motivo optamos por trabalhar com a mais alta tecnologia disponível no mercado.

Em nosso modelo de escritório decidimos que a maiorias dos trabalhos serão realizados em plataformas digitais para proporcionarmos mais comodidade, agilidade e segurança aos clientes. Logo, também pensando nos clientes que não estão diretamente ligados a tecnologia atual disponibilizaremos um pessoal para atendimento pessoal e auxilio para as adaptações que se fizerem necessárias. O escritório será situado no centro da cidade ficando próximos a bancos e Prefeitura, de modo a viabilizar uma melhor localização a todos os nossos clientes.

Já no que se refere à estrutura optamos em ter uma sala para reuniões, uma recepção aconchegante, cadeiras, mesas, armários, computadores, impressoras multifuncionais, estantes, telefones e também tecnologia avançada com equipamentos modernos para a execução dos serviços contábeis, realizando o arquivamento dos documentos em nuvem, proporcionando maior facilidade ao cliente e também a garantia que as informações serão mantidas seguras.

O marketing do escritório será realizado por meio de site, anúncios em jornais e redes sociais, onde será disponibilizado um portfólio e também será realizada panfletagem. No processo de organização e produção iremos definir rotinas diárias para executar as tarefas atendendo todas as obrigações contábeis, fiscais e trabalhistas, cumprindo com os prazos, respeitando sempre as legislações vigentes, disponibilizando aos clientes em tempo real todas as informações necessárias para que os mesmos apresente tudo que for necessário em prazo legal e com antecedência, para que não haja atraso e nosso trabalho seja executado com a maior eficiência possível. Tudo isso será oferecido tendo como base em honorários especiais, respeitando as legislações, e também o concorrente (SAGE BRASIL, 2015).

Para a implantação do negócio, algumas estratégias foram estabelecidas:

- Adotar uma ferramenta de sistema contábil:

Um software para ajudar o contador, organizando os dados de movimentações financeiras de modo automático, para auxiliar na execução e análises de exportações de relatórios, desempenhando uma série de funções que auxiliará no dia a dia, como folha de pagamento, escrita fiscal, balanços patrimoniais, demonstrativo de resultados do exercício, demonstrativo de lucro ou prejuízo como também os demonstrativos de fluxos de caixa, transformando o conceito da administração unindo em único local, dados importantes (REUTERS, 2018).

- Análise SWOT:

Essa ferramenta funciona como um diagnóstico da empresa, sendo que no Brasil ela é conhecida como Matriz FOFA, ela mede as Forças (S, de strengths) Fraquezas (W, de Weaknesses) do negócio fatores internos, e os fatores externos, Oportunidades (O, de opportunities) e Ameaças (T, de threats). Sendo uma análise detalhada do negócio no setor econômico para ajudar na melhor decisão, ajudando a prevenir condições negativas e auxiliando a firmar diretrizes diferenciando a empresa (SILVA, et al, 2010).

Vamos montar a Matriz SWOT para definir os pontos fortes e fracos da nossa empresa no ambiente interno e no ambiente externo, avaliando as possíveis fraquezas que podem surgir como, por exemplo, se o funcionário possuir capacidade ao seu cargo, quais as deficiências e por que o cliente não volta a procurar a empresa.

Já no que se referem os pontos fortes, como o que você faz de melhor na empresa, avaliando os recursos disponíveis do empreendimento, o que a nossa empresa vai possuir de melhor em relação ao concorrente e o que vai cativar os clientes.

No ambiente externo serão analisadas as oportunidades do mercado como as tendências, chances de atrair novos clientes, também será avaliada as ameaças que a empresa pode sofrer como novas empresas ou algo que possa afetar negativamente a imagem do nosso escritório contábil.

**Quadro 1:** Análise SWOT.

FORÇAS	FRAQUEZAS
--------	-----------

<b>AMBIENTE INTERNO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestão participativa;</li> <li>- Dono ciente das necessidades de inovação;</li> <li>- Criação de vínculo entre funcionários e clientes;</li> <li>- Serviços de alta qualidade; <ul style="list-style-type: none"> <li>- Boa localização;</li> <li>- Inovação tecnológica.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Falta de treinamento e cursos de desenvolvimento;</li> <li>- Falta de critérios na seleção de funcionários;</li> <li>- Falta de um sistema de avaliação e desempenho.</li> </ul>
<b>AMBIENTE EXTERNO</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>AMEAÇAS</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Novos clientes;</li> <li>- Expansão para outras cidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Crise financeira;</li> <li>- Concorrentes com preços mais acessíveis;</li> <li>- Falta de recursos para futuros investimentos.</li> </ul>

Fonte: Elaborado pelo autor.

A análise da Matriz SWOT é interessante para avaliar a posição do nosso escritório contábil, comparada aos concorrentes, atribuindo mais confiança, segurança e força para lidar com situações imprevistas, aumentando as chances de sucesso da empresa, realizando um planejamento estratégico visando os instrumentos, recursos e caminhos necessários para atingir suas metas.

### 3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Para uma empresa alcançar sucesso é necessário realizar um monitoramento contínuo, pois o mercado está se desenvolvendo muito rápido e é preciso acompanhar tudo o que acontece para garantir a competitividade e almejar lucro. Pensando nisso o nosso escritório contábil irá desenvolver algumas formas de estratégia empresarial para alcançar o sucesso esperado como (SEBRAE, 2019):

- Integrar as equipes e os Clientes:

Sabemos da importância de respeitar os clientes, por isso será necessário manter um diálogo com a equipe para que os prazos das demandas sejam respeitados e informar os clientes sobre os andamentos do trabalho para que flua de forma eficaz. Vamos nomear

um responsável para gerenciar a equipe distribuindo as tarefas entre os outros funcionários e também para fazer contato com os clientes solicitando com antecedência os documentos necessários;

- Estabelecer o valor dos honorários:

Para não nos preocuparmos com falta de pagamento dos clientes, pois realizar cobrança de honorários atrasados é bem complicado, iremos desenvolver um preço justo tanto para a empresa como para o cliente e com isso tentar fidelizar o trabalho para alcançar novos clientes;

- Manter a equipe atualizada:

Vamos adotar algumas estratégias de motivação e organizar cursos para que todos os funcionários se atualizem, com as novidades da legislação e dos sistemas de tecnologia, pois, na área contábil a informação é muito importante e a legislação tributária e trabalhista, entre outras, sofrem constantes alterações, por isso, é fundamental que todos estejam atualizados para não prejudicar nenhum cliente;

- Definir um bom programa de gestão de escritório de contabilidade:

É essencial um bom programa de gestão, focando em tecnologia a gestão online são as mais interessantes, apesar de seu custo, facilita a rotina, reduz trabalho e diminui gastos com papel e transferência de documentos;

- Calcular os desempenhos e os lucros:

Toda empresa para crescer precisa fazer um acompanhamento de perto e o nosso escritório não será diferente, por isso vamos manter as planilhas em dia realizando sempre pesquisas de satisfação com os clientes, manter um atendimento diferenciado e qualificado e dialogar sempre com a nossa equipe.

Para colocar na prática o modelo definido será necessário que toda nossa equipe faça seu trabalho corretamente, e contar com um líder para que acompanhe o desempenho individual de cada um dos colaboradores no dia-dia da empresa para garantir que as tarefas sejam realizadas. A importância de um gestor dentro da empresa garante o bom funcionamento e a produtividade de toda equipe, aumentando a atratividade do negócio perante a concorrência, por isso a importância em investir na inovação em processos, atendimento e serviços, oferecendo serviços mais ágeis e de melhor qualidade, trazendo o diferencial em relação ao concorrente (FITZSIMMONS; FITZSIMMONS, 2010).

### 3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Como vimos nos tópicos anteriores os empreendedores que utilizam do planejamento estratégico e a estratégia conseguem tornar seus objetivos mais estimáveis e possíveis de serem alcançáveis, tudo e todos os aspectos de uma empresa giram em torno disso, sendo essencialmente definida pela Missão, Visão e Valores da pequena média e/ou grande empresa. Indicam de que forma e como a empresa vai se posicionar perante o mercado e como serão reconhecidos por seus clientes, parceiros e colaboradores. Como exemplo de uma empresa real, usaremos a Libra Contabilidade LTDA, que foi fundada em 1979, pelo contabilista Mario Ishimura, e hoje é comandada pelo William Kenji Ishimura que faz parte da segunda geração da família Ishimura, formado em Contabilidade, Engenharia Civil e Coach, a Libra Contabilidade conta com uma infraestrutura que atende a centenas de clientes com suas empresas e matrizes que se espalham por todo estado de São Paulo e suas filiais que se expandem por todo o Brasil, o negócio é focado na comercialização de serviços de administração contábil em diferentes ramos e portes de empresas (LIBRA CONTABILIDADE, 2019).

Definimos Missão como propósito fundamental, a razão de ser, a finalidade o porquê de sua criação, a missão é ligada diretamente com a identidade da empresa e, por este motivo, geralmente não sofre alterações com o decorrer dos anos, geralmente, missão tem mais foco no produto ou serviço oferecido pela empresa. A missão comumente é formulada em forma de uma frase clara e simples, que consiste em responder as seguintes questões: Para que a empresa existe? O que a empresa faz? Para quem? (CARVALHO; SANTOS, 2016).

A Missão da Libra Contabilidade é prover soluções administrativas contábeis para a maximização do potencial empresarial de nossos clientes, utilizando profissionais, processos, constante aprimoramento das informações e ferramentas de alta tecnologia, para levarmos completa segurança aos nossos clientes (LIBRA CONTABILIDADE, 2019).

Já a definição de Visão é a descrição do futuro que a empresa almeja, onde ela deseja chegar, o caminho a ser percorrido, é uma proposta do que a empresa espera e deseja ser no médio e longo prazo. A visão deve conter a aspiração e também a inspiração, a aspiração de tornar-se "algo", e a inspiração porque esse "algo" deve merecer e valer a

pena ser concretizado, a visão como tudo dentro de uma empresa deve ser realista, prática e visível, ou seja, ela tem o dever de mostrar onde e quando a empresa almeja chegar. A visão deve ajudar nas respostas para as seguintes perguntas: O que queremos ser no futuro? Em que direção à empresa pretende seguir? Como a empresa deseja ser reconhecida no futuro? (CARVALHO; SANTOS, 2016).

A visão da Libra é garantir sempre a mais alta qualidade de prestação de serviços a proporcionar maior produtividade e rentabilidade a todos os clientes. O nosso futuro é escrito hoje por meio de nossas atitudes. Tudo se origina em nós e retorna a nós (LIBRA CONTABILIDADE, 2019).

Valores são definidos como o conceito da organização que complementa a missão e visão, transformando-se na identidade completa da organização, os valores são motivações, fazendo com que ela seja ativa todos os dias e que mantenha o foco nos objetivos estabelecidos. São as atitudes, crenças que compõe o conjunto de regras para os colaboradores cumprirem em benefício dos resultados positivos, que também podem ser definidos como ética, os valores acrescentam importância no serviço ou produto oferecido (CARVALHO; SANTOS, 2016).

A partir dos valores que os colaboradores entendem as normas de conduta, em como ser proativo auxiliar um colega, informar e ajudar o cliente, respeitar o ambiente de trabalho, dentre outros. Os objetivos dos valores são identificar se os profissionais que atuam na organização estão de acordo com o padrão estabelecido pela empresa. Se a empresa não estabelece uma definição dos valores éticos dificilmente alcançará resultados positivos em longo prazo. Se a missão direciona a diretoria da empresa, a visão o projeta para o futuro, os valores mostra sua personalidade, aquilo a qual a identificação é imediata para todos (CARVALHO; SANTOS, 2016).

Os valores da Libra é o comprometimento com cada cliente interno e externo, valorizar as individualidades para formar um conjunto harmônico e de sucesso, levar atributos inovadores, diferenciados e ambientalmente sustentados, para que todos ganhem mais e sempre (LIBRA CONTABILIDADE, 2019).

### **3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO**

O planejamento estratégico é composto de alguns pontos básicos que darão o direcionamento inicial do negócio, antes mesmo de fazer toda a análise estrutural, financeira e de custo, é primordial definir qual o papel da empresa perante a sociedade, qual será o objetivo e qual será o diferencial que a empresa irá oferecer ao cliente.

O Escritório Contábil DJNR vai buscar o diferencial para alcançar o sucesso almejado, focará no método tecnológico para que o cliente possa ter a comodidade de não precisar ir até o escritório, irá sempre à busca de novos conhecimentos para se tornar especialista na área que o cliente necessita, almeja surpreender positivamente seus clientes com ferramentas de gestão contábeis prática, rápida e segura, deseja ser referência em produtividade no mercado, quer prover informações atualizadas por meio de gráficos e insights, com soluções para os problemas que nem ao menos aconteceram. Para que o sucesso seja alcançado à definição de Missão, Visão e Valores do Escritório devem ser estabelecidos de acordo com o planejamento estratégico e com o que a empresa almeja, de forma visível e realista, portanto:

A Missão: fornecer serviços contábeis e assessoramento aos nossos clientes, para que consigam multiplicar seus resultados e que tenham uma boa visão da organização, fornecendo confiança, assessoria, qualidade e transparência, não abrimos mão da honestidade, respeito e integridade.

A Visão: ser a empresa referência na excelência de serviços e no atendimento ao cliente, buscando inovações tecnológicas, objetivando o aprimoramento de tempo, lucratividade, redução de custos e resistência no mercado.

Os Valores: concretizamos o que foi proposto ao cliente, de forma eficiente e precisa, agregamos valor para exceder as expectativas, agir com respeito e humanidade, buscando o comprometimento em executar as atividades propostas com responsabilidade, promovendo capacitação profissional e buscar a aproximação com os clientes por meio de visitas contínuas, sempre e quando o cliente necessitar.

Não é somente definir esses três pilares da organização que fará que a empresa tenha sucesso, implantar e acompanhar todos os itens ao longo da trajetória empresarial é essencial para que possam ser realizados da maneira como foram projetados. Para garantir isso, deve ser deixado sempre ao acesso de todos, pois, a Missão diária e continua

lembrará qual o propósito, do porque a empresa existe e qual sua essência, a Visão aonde quer chegar, qual o objetivo ou sonho, os Valores mostram como deve ser percorrido o caminho para chegar até onde foi proposto, para sim realizá-lo. A Missão, Visão e Valores pode ser impresso e deixado em cada setor, assim facilitará a novos colaboradores o entendimento da missão, visão e valores da empresa (CARVALHO; SANTOS, 2016).

## 4. CONCLUSÃO

O Escritório Contábil DJNR – ME, realizou algumas observações em relação às necessidades dos futuros clientes e também a sua concorrência, sendo necessário traçar algumas estratégias como investimento em serviço de qualidade, transparência e ética, preços competitivos, aprimoramento técnico constante para garantir o desempenho dos trabalhos.

O planejamento financeiro é de suma importância para o sucesso do negócio, pois, é a partir do investimento que o negócio começa e se esse não for feito de forma correta com o objetivo do empreendimento, os gastos podem ser inúteis, podendo causar prejuízos antes de iniciar os trabalhos.

A pesquisa de mercado e do perfil dos clientes se faz necessário, pois sem esses dados o empreendimento pode ser montado em um local inviável seja devido a localização, concorrentes e até mesmo com a falta de clientes com o perfil voltado ao tipo de negócio implantado.

Também foi necessário realizar um planejamento para trazer conquistas positivas e para obter um melhor desempenho utilizamos a ferramenta de análise SWOT para auxiliar na reformulação da estratégia e no posicionamento estratégico, verificando a capacidade de projetar os objetivos e metas, verificando forças e fraquezas, oportunidades e ameaças, traçando caminhos para atingir o resultado pretendido.

Importante observar que comparamos à visão a missão e os valores de uma empresa Real como a Libra Contabilidade LTDA, fundada em 1979, pois é uma empresa consolidada, com um aporte grande de clientes e com uma infraestrutura renomada para que possamos nos inspirar e tentar aprimorar tudo o que já existe nesse modelo de negócio, trazendo inovação, realizando de fato o papel do empreendedor.

O Escritório Contábil DJNR - ME definiu a Missão, Visão e valores da empresa para que todos possam conhecer o real objetivo do escritório, também para conseguir garantir que tenha uma missão diária e continua e a Visão de onde pretende chegar e os valores para percorrer de acordo com as nossas intenções de respeito e humanidade para conseguir se destacar no mercado e alcançar todos os objetivos com sucesso.

## REFERÊNCIAS

CARVALHO, E. N., SANTOS, R. M. G. dos, AS DIRETRIZES ORGANIZACIONAIS: uma análise prática da missão, visão e valores em uma pequena empresa em Mossoró-RN. Periódico dos Programas de Graduação e Pós-Graduação em Administração e Recursos Humanos – Faculdade de Ciência e Tecnologia da Mater Christi, Revista FOCO, V. 9, nº 1. 2016.

CFC – Conselho Federal de Contabilidade. Dados Estatísticos – Profissionais da Contabilidade e Organizações Contábeis. Brasília – DF, 2019. Disponível em: <<https://cfc.org.br/registro/quantos-somos-2/>>. Acesso dia 20 de junho de 2019.

DUARTE, G. W., Elaboração de plano de negócios para implantação de um escritório de contabilidade em Ijuí-RS. UNIJUI - Universidade Regional do Noroeste do Estado Rio Grande do Sul DACEC - Departamento de Ciências Administrativas, Contábeis, Econômicas e da Comunicação Curso de Pós-Graduação Lato Sensu em Controladoria e Gestão Tributária, Ijuí – RS, 2013.

DORNELAS, J. C. A., Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios. 3 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

FITZSIMMONS, J. A.; FITZSIMMONS, M. J., Administração de Serviços: Operações, Estratégia e Tecnologia da Informação. 6 ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

LIBRA CONTABILIDADE, 2019. Disponível em: <<https://www.libracontabilidade.com.br/index.php>>. Acesso dia 18 de junho de 2019.

MICHAELIS, Dicionário Brasileiro da Língua Portuguesa. Editora Melhoramentos Ltda, 2019. Disponível em: <<http://michaelis.uol.com.br/busca?r=0&f=0&t=0&palavra=empreender>>. Acesso dia 05 de junho de 2019.

OLIVEIRA, V. M. de, ACES – Assessoria contábil, fiscal e financeira. Departamento de Empreendedorismo e Gestão, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2016. Disponível: <<https://app.uff.br/riuff/bitstream/1/4309/1/Victor%20Moura%20-%20TCC%20-%20ACES%20-%20ASSESORIA%20CONT%3%81BIL%2C%20FISCAL%20E%20FINANCEIRA.pdf>>. Acesso dia 21 de junho de 2019.

PIMENTEL, T. A. B.; REINALDO, H. O. A.; OLIVEIRA, L. G. L. Empreendedorismo sustentável: uma análise da implementação da sustentabilidade empresarial em micro, pequenas e médias empresas industriais atendidas pelo PEIEX- no NUTEC. In: SIMPÓSIO DE ADMINISTRAÇÃO DA PRODUÇÃO, LOGÍSTICA E OPERAÇÕES INTERNACIONAIS – SIMPOI, 13., 2010, São Paulo. Anais... São Paulo: SIMPOI, 2010

REUTERS, T., Como fazer o planejamento estratégico do escritório contábil. Domínio Sistemas, Outubro, 2018. Disponível em: <<https://www.dominiosistemas.com.br/blog/como-fazer-o-planejamento-estrategico-do-escritorio-contabil/>>. Acesso dia 11 de junho de 2019.

SAGE BRASIL, Como abrir seu próprio escritório de contabilidade. 2019. Disponível em: <<https://blog.sage.com.br/como-abrir-seu-proprio-escritorio-de-contabilidade/>>. Acesso dia 10 de junho de 2019.

SEBRAE, Como montar um escritório de contabilidade. Ideias de Negócios. Staff Art Marketing e Comunicação Ltda, 2019. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/Como-montar-umescrit%C3%B3rio-de-contabilidade>>. Acesso dia 15 de junho de 2019.

SILVA, A. A. da; et al., A Utilização da Matriz Swot como Ferramenta Estratégica – um Estudo de Caso em uma Escola de Idioma de São Paulo. SEGET, VIII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia. São Paulo, 2010. Disponível em:

<<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos11/26714255.pdf>>. Acesso dia 10 de junho de 2019.

SINDCONT-SP – Sindicato dos Contabilistas de São Paulo – Acordos e Dissídios Coletivos. São Paulo, 2019. Disponível em:<<http://www.sindcontsp.org.br/menu/dissidios-coletivos>>. Acesso dia 20 de junho de 2019.