



UNIFEOB

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS**

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

ADMINISTRAÇÃO

GESTÃO FINANCEIRA

PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

KRATOS CONTABILIDADE

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
ADMINISTRAÇÃO
GESTÃO FINANCEIRA
PROCESSOS GERENCIAIS

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
KRATOS CONTABILIDADE

MÓDULO

GESTÃO EMPREENDEDORA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA – PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ESTUDANTES:

CAMILA BEATRIZ VICENTE - RA 18001748
EDINILSON F. DOS SANTOS JUNIOR - RA 18000022
MARCOS FERNANDO DE MELLO - RA 18000765
MARIA LUÍZA MASCARENHAS FERREIRA - RA 18001785
VINICIUS H. DE OLIVEIRA - RA 1012018200315

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2019

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	7
3. PROJETO INTEGRADO	8
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	8
3.1.1 PERFIL EMPREENDEDOR	8
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	9
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO.....	10
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	11
3.2.1 ESTRATÉGIA EMPRESARIAL.....	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	13
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO.....	20
4. CONCLUSÃO.....	22
REFERÊNCIAS	24

1. INTRODUÇÃO

A demanda por serviços contábeis de qualidade, alinhados com as exigências legais, são alguns dos desafios enfrentados pelos contabilistas, uma vez que os mesmos precisam se atualizar e acompanhar as mudanças inerentes às práticas e procedimentos contábeis. Nessa concepção, os *stakeholders* tem exigido dos profissionais da área contábil, conhecimentos mais apurados sobre mudanças legais. Nesse sentido faz necessário que os contadores conheçam a legislação pertinente a todos os tipos de regime tributário, entendam também sobre direito, economia, administração, direitos trabalhistas e tudo que possa somar conteúdo relevante na hora de assessorar seus clientes na melhor forma no desempenho das organizações perante o mercado.

Considerando os fatores enumerados, destaca-se que normas emitidas pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e o Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), dentre outros, reúnem informações inerentes a competência e as atribuições do profissional contábil. Além disso, algumas leis, como a Lei n.º 11.638/2007 também traz algumas contribuições quanto às práticas contábeis nacionais. Essa Lei alterou artigos da lei 6.404/76 sobre a contabilidade no Brasil, fazendo com que as empresas brasileiras, elaborem suas demonstrações de forma mais transparentes, visando o mercado externo, aos quais orienta todas as empresas a adotar as normas internacionais, e não somente as Sociedades Anônimas.

A aplicação dessa Lei ajusta as mudanças necessárias que rege as práticas contábeis brasileiras, sobre o processo de convergência, beneficiando as empresas a entrar em outro mercado, mais exigente e mais competitivo. Sendo essas alterações mais um parâmetro de quanto à exigência pela qualidade dos serviços prestados pela contabilidade serão mais rigorosos. Seja na qualidade da elaboração das demonstrações contábeis, na mensuração correta e oportuna dos fatos, ou na comparação e fiscalização por parte dos órgãos fiscalizadores. As novas exigências surgem a partir da busca da excelência da qualidade dos serviços contábeis.

Grönroos (2003), afirma que qualidade é tudo aquilo que é percebido pelo cliente como tal. Dessa forma, decorrência da comparação entre o que é percebido por ele e suas expectativas em relação ao serviço. A preocupação com o nível excelente de qualidade dos serviços deve envolver todos que fazem parte do quadro funcional da organização contábil, direto ou indiretamente ligados à execução do serviço. À medida que esse mercado vai crescendo, a qualidade dos serviços fornecidos pelos escritórios de

contabilidade passam por reformulações que visam à qualidade do profissional, através da educação continuada, especialização dos funcionários, aperfeiçoamento de instrumentos indispensáveis à realização dos serviços prestados, conhecimentos em outras áreas, e um planejamento no processo de gestão de pessoal para eu possam dar suporte aos clientes, no intuito de direcionar com objetividade, para melhor resolver seus problemas.

Nessa concepção, a execução adequada dos serviços e os aspectos qualitativos das informações fornecidas e atestadas pelos clientes, requerem dos escritórios de contabilidade uma zona de tolerância confortável em termos de informações. De acordo com Zeithaml; Berry e Parasuraman (1988), o conceito de qualidade de serviço baseia-se na diferença entre a expectativa de um cliente com o serviço a ser prestado.

Segundo Iudicibus, “a contabilidade é um grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões” (2000, p. 19). Sendo assim para o crescimento de uma organização, a qualidade dos serviços contábeis é um fator primordial, estando diretamente ligados a fatores como a competência, seriedade, profissionalismo e o compromisso de todos os envolvidos no processo. Desse modo, a identificação dos atributos mais qualificados pelos clientes, adquire grande importância, pois o conhecimento dessas informações tem relevância expressiva e uma parcela significativa na formação e desempenho do profissional contábil.

Quando se trata de qualidade no serviço, destacam-se as escalas desenvolvidas por Parasuraman, Zeithaml e Berry (1988, 1990), bem como o seu modelo conceitual, que aponta a qualidade dos serviços, comparando suas expectativas e percepções. A referida escola foi denominada de SERVQUAL e mede a qualidade dos serviços, mediante a adoção da diferença entre as expectativas e percepções com o serviço. Seguindo essa ideia o presente estudo irá se embasar para tratar de um escritório de contabilidade e de sua qualidade dos serviços prestados.

A execução adequada dos bons serviços, e a mensuração da qualidade pelos clientes, requer dos escritórios de contabilidade a percepção em descobrir quais são as expectativas que os clientes têm sobre seus serviços, e qual seria o mínimo aceitável, pois essa zona de tolerância, entre o desejado e aceitável é que vai fazer com que os escritórios não tenham um desempenho ruim perante seus clientes, a sociedade e a classe contábil.

Segundo Grönroos (2003, p.85), “Na realidade, os clientes muitas vezes percebem qualidade como um conceito muito mais amplo e, além disso, outros aspectos, que não os técnicos, em geral dominam a experiência com qualidade”. Nessa perspectiva a

qualidade dos serviços prestados engloba um vasto número de atributos que pode ser incorporado ao serviço, como o zelo, a dedicação e a atenção dada aos clientes, que são de extrema importância para que eles continuem procurando os serviços do mesmo profissional, tornando assim um verdadeiro vínculo de amizade e cumplicidade de amizade e cumplicidade enraizada por um sentimento de confiança mútua.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Kratos contabilidade

A Kratos Contabilidade é uma nova empresa do setor contábil que vem com o intuito de descomplicar a vida de seus clientes e, também oferecer um ótimo ambiente de trabalho para todos os seus colaboradores, levando em consideração vários aspectos.

O mercado da contabilidade é altamente concorrido, muitas empresas crescem e acabam se juntando a outras para que cresçam mais ainda, a Kratos Contabilidade tem o propósito de atender o mercado nacional, mas com alta possibilidade de alianças internacionais.

No mercado nacional, as principais concorrentes seriam a Scalco Contabilidade e a Audita Contabilidade, ambas com a maior parte de seus clientes concentrados no centro oeste do Brasil, onde a procura é grande por parte de empresas agropecuárias.

Se tratando do mercado internacional, as possíveis concorrentes seriam a Deloitte que atualmente pode ser considerada a maior do mundo no ramo. Em seguida vem a PwC, outra gigante que está presente em mais de 150 países e possui mais de 750 escritórios.

A Kratos Contabilidade tem como Missão, oferecer aos nossos clientes, serviços contábeis de altíssimo nível com dados precisos e consistentes para clientes que buscam essas informações de uma forma descomplicada, mas que atendam às exigências do mercado para que possam atingir seus objetivos.

Junto dessa Missão, a Kratos Contabilidade tem a Visão de ser conhecida por ser uma empresa forte e eficiente na área de soluções contábeis, tudo isso alinhado com valores como responsabilidade, honestidade e sustentabilidade.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

Segundo Mário Mateus “Basicamente, a gestão empreendedora é a união de todos os conceitos do empreendedorismo aplicados na administração de um negócio.

Uma gestão empreendedora é aquela que engloba práticas gerenciais baseadas nessas características, aplicando-as no ambiente interno da empresa, criando um ambiente propício à inovação, com equipes motivadas e comprometidas a idealizarem novos produtos e serviços. ”

3.2 PERFIL EMPREENDEDOR

O perfil de um futuro empreendedor é ser motivado pelo auto realização, pelo desejo de assumir responsabilidades e ser independente. Existem pesquisas no mundo todo para identificar características em pessoas de sucesso, e a mais básica de todas é o desejo de realização. Para ter uma boa competência para gerir o negócio. Saber a maneira de ser um bom líder é primordial para você conseguir movimentar o seu negócio. E só se chega à liderança com o desenvolvimento das capacidades certas, como a persuasão e o carisma. A persuasão é a capacidade de se comunicar e conquistar o outro com a sua ideia, enquanto o carisma pode te ajudar com os funcionários, com a sua rede de contatos e será essencial na hora de captar novos clientes. Então, fique atento: desenvolver essas capacidades é muito importante na hora de assumir o papel de liderança e guiar o seu negócio!

É importante estar sempre disposto a dar o primeiro passo na execução de algo, bem como a propor novas ideias! Somente através da iniciativa você vai conseguir trazer as soluções mais efetivas e inovadoras que vão impactar no seu desempenho. Por isso, fique atento às oportunidades e novidades do mercado. Ser ávido por aprender também vai ser útil, uma vez que o conhecimento lhe trará ferramentas importantes para ter a iniciativa certa.

A gestão é o fator central do seu empreendimento. É através dela que o seu negócio se movimenta e você o lidera. Gerir envolve vários aspectos de seu negócio, tal como o controle das finanças, da equipe e estabelecer estratégias mercadológicas. Com tantas atividades, fica difícil se organizar no tempo certo e a produtividade parece ser

prejudicada, não é mesmo? Por isso, ser capaz de estruturar o seu tempo é o caminho para a produtividade. Outra dica importante para otimizar o tempo é saber como delegar mais tarefas aos funcionários.

Todo negócio traz riscos, correto? E para lidar com eles é preciso saber agir diante das frustrações e se adaptar a elas. Em outros termos, um empreendedor bem-sucedido precisa ser resiliente. A resiliência é a capacidade de ser flexível diante de situações adversas sem perder o foco. Ela é a chave para continuar seguindo com os seus objetivos indiferentemente das adversidades. Portanto, é essencial para o futuro do seu negócio que você seja resiliente!

As habilidades interpessoais englobam várias competências que se traduzem em uma só: conseguir se conectar com as pessoas. Para ser um empresário bem-sucedido, você vai precisar se comunicar bem para desenvolver e manter um relacionamento positivo com os seus funcionários, clientes e com os outros empresários de sua rede de contatos. Por isso, desenvolva as suas habilidades interpessoais, são elas que vão te ajudar a construir boas relações profissionais e pessoais.

3.2.1 FONTES DE CAPITAL

O dinheiro é a moeda de troca das relações comerciais, é o principal meio pelo qual adquirimos produtos, serviços ou experiências. Por isso, a busca por uma fonte de investimento é uma via de mão dupla, buscamos o capital para aplicar em algo com o objetivo de gerar um retorno, ou seja, o capital irá proporcionar o desenvolvimento de alguma atividade para gerar algum resultado.

Sugiro que o empreendedor faça uma análise criteriosa dos seguintes pontos antes de buscar uma fonte de investimento de capital:

Capital Próprio Recursos próprios do empreendedor.

Consiste em um conjunto de ações e estratégias para iniciar um negócio sem utilizar capital oneroso. A expressão vem do inglês “apertar a fivela das botas”. Sem ajuda financeira externa.

Ex.: finanças pessoais, subsídios ou das receitas operacionais da própria empresa.

O custo de capital próprio é o retorno mínimo exigido pelos investidores para adquirirem ações de uma empresa. Essa taxa de atratividade, usada para descontar os

fluxos de caixa previstos de um investimento, é formada pela expressão básica de cálculo do modelo do CAPM, pela taxa livre de risco, prêmio de risco de mercado e o risco da empresa em relação ao de mercado (coeficiente beta).

3.2.2 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

O plano de negócios contém etapas que, quando bem elaboradas, norteiam todo o projeto de implantação do novo negócio. É nele que empreendedor poderá testar se "seu sonho" é realizável ou não.

Um plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Ele permite identificar e restringir seus erros no papel, evitando que você o cometa no mercado.

Um plano de negócio pode ser usado para se conseguir novos sócios e investidores, para estabelecer parcerias com fornecedores e clientes ou mesmo para ser apresentado a bancos para a solicitação de financiamentos. O plano de negócio do empreendimento deve seguir cinco etapas em sua elaboração: Sumário Executivo, Análise de mercado, Plano de Marketing, Plano Operacional e Plano Financeiro.

Sumário executivo

O empreendedor terá que analisar e descrever com cuidado o sumário executivo, pois o mesmo deve ser claro, conciso e não ser extenso - deve ser escrito no máximo em três folhas. O sumário executivo é um resumo do Plano de negócio, não se trata de uma introdução ou justificativa, e sim de um sumário contendo seus pontos mais importantes. Nele irá constar: resumo dos principais pontos do plano de negócio; dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições; dados do empreendimento; missão da empresa; setores de atividades econômicas; forma jurídica; enquadramento tributário; capital social e fonte de recursos.

Análise de mercado

A análise de mercado é uma das etapas mais importantes da elaboração do seu plano. É nessa etapa é que o empreendedor faz o estudo do composto de mercado, o estudo do cliente, fornecedores, concorrentes. Os clientes não compram apenas produtos,

mas soluções para algo que precisam ou desejam, assim o empreendedor pode identificar essas soluções se conhecê-los melhor. Já o estudo do mercado fornecedor compreende todas as pessoas e empresas que irão fornecer as matérias-primas e equipamentos utilizados para a fabricação ou venda de bens e serviços. Mantenha um cadastro atualizado desses fornecedores. Pesquisar, pessoalmente ou por telefone, questões como: preço, qualidade, condições de pagamento e o prazo médio de entrega.

Essas informações serão úteis para determinar o investimento inicial e as despesas do negócio. Por fim, procure identificar quem são seus principais concorrentes. A partir daí, visite-os e examine suas boas práticas e deficiências.

3.3 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

A contabilidade gerencial utiliza instrumentos para auxiliar a interpretação dos resultados levantados através da contabilidade financeira, como a análise e a interpretação das demonstrações contábeis, os indicadores financeiros. A partir do momento em que formarmos uma parceria ficamos ao seu dispor para lhe auxiliar no desenvolvimento de sua empresa.

Nosso Escritório contábil é comprometimento e transparência na comunicação com as empresas clientes. Além de atendermos as exigências burocráticas, temos o objetivo de estabelecer um relacionamento através do diálogo entre todos os envolvidos em cada procedimento.

Valorizamos as inovações tecnológicas que nos ajudam a otimizar nossos trabalhos, sempre com segurança e eficiência, contando com um aplicativo exclusivo que nos ajuda a integrar a área contábil e fiscal em uma única plataforma.

Sabemos que o contrato para a realização dos trabalhos se dá entre pessoas jurídicas, porém acreditamos que é o relacionamento entre pessoas físicas que permite a eficiência da prestação de serviços!

3.3.1 ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

O nosso escritório tem por princípio a transparência em nossos serviços dispostos com qualidade, clareza, limpidez e nítido.

Queremos que você entenda que estamos dispostos a ajuda-lo em todos os passos da abertura da sua empresa, manutenção mensal e que saiba exatamente em que passo

que está, através de orientações, informações, deixando você ciente do que for preciso, sem burocracia.

A partir do momento em que formarmos uma parceria ficamos ao seu dispor para lhe auxiliar no desenvolvimento de sua empresa, através de uma assessoria responsável e passar-lhe informações necessárias e obrigatórias prestando contas a sua empresa através de transparência na execução dos serviços por meio de uma comunicação clara, direta e simples de entender, com disposição particular e sensata, equilibrada e agindo com bom senso de maneira ponderada, discreta e responsável, sempre pensando no conforto e passando credibilidade ao nosso cliente..

Implementação

Implantar gestão de qualidade em escritórios contábeis é uma forma de melhorar de uma forma geral toda a gestão já feita pelo seu escritório. O sucesso do seu escritório de contabilidade depende diretamente de uma gestão operacional eficiente.

Gestão de qualidade é **estudar com frequência o uso de métodos que podem facilitar a realização de um negócio**, analisando, padronizando para sempre um alto nível de excelência. No artigo de hoje vamos mostrar como uma gestão de qualidade funciona, e como implantar gestão de qualidade em escritórios contábeis!

Acompanhamento dos gestores

Gestão de qualidade é todo um gerenciamento focado na qualidade de produção, de processos e serviços do seu escritório contábil. Essa gestão tem como foco **dirigir e controlar uma organização para melhorar o serviço** que a sua contabilidade tem para oferecer, de uma forma que possa garantir a satisfação dos seus clientes, e podendo superar as expectativas!

Geralmente os escritórios contábeis, colaboradores acabam gastando muito tempo revisando vários documentos e dados dispostos em planilhas, as vezes tem que refazer a mesma atividade diversas vezes, isso em consequência de falhas que poderiam ter sido evitadas. **Esse retrabalho constante pode causar grandes problemas** quando passa a fazer parte da rotina do escritório.

É necessário entender o que uma gestão de qualidade pode criar, implementar, em prol de ajudar a qualidade da gestão do seu escritório! Tendo possibilidades de se criar de

forma organizada e com sinergia, **uma unidade operacional que tenha o potencial de ser forte e resolutive.**

É importante que você como gestor, envolva todas as pessoas do seu escritório contábil, engajamento é a chave de todo esse processo. Todo dentro do seu escritório tem uma conexão com os serviços oferecidos, portanto, ao implantar um sistema de gestão de qualidade, a comunicação clara e treinamento constantes são essenciais.

Defina quais processos tem o maior impacto dentro do seu escritório de contabilidade, dentro de um escritório podem existir vários processos, e na maioria dos casos é necessário ver qual processo impacta diretamente no funcionamento da sua empresa, para que assim seja possível implantar um SGQ de maneira que só traga benefícios para o seu escritório.

E como fazer isso?

- Defina qual processo é mais importante dentro da sua contabilidade, para implantar gestão de qualidade em escritórios contábeis, onde existem muitos processos, é preciso ver qual processo impacta mais no seu trabalho;
- Defina como será a coleta de informações, de quanto em quanto tempo será revisado os processos? Uma coleta de informação mais frequente, pode ser melhor para o seu escritório contábil e gerar resultados mais confiáveis, e conseqüentemente precisa de uma gestão boa de tempo para que isso não afete o desempenho da sua contabilidade;
- Acompanhe os processos, com a coleta de informações, você tem isso disponível, agora é necessário decidir quem será o responsável pelo acompanhamento desses processos, e claro, as ações que podem precisar ser tomadas quando acontecer algo fora do planejado com os processos.

Para um acompanhamento mais efetivo e eficiente, procure sistemas que podem te alertar, te ajudar a controlar sua gestão de qualidade, que possam deixar seu trabalho de forma dinâmica, e que te permita oferecer o melhor serviço contábil para os seus clientes.

3.3.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão o que é?

A missão de uma empresa é a **declaração concisa do propósito fundamental da organização**, a finalidade de sua existência, o motivo pela qual foi criada. A missão é como o DNA da empresa, definindo a sua identidade e não costuma mudar ao longo do tempo.

A missão de uma empresa deve estar na ponta da língua de todos os seus colaboradores. E não basta apenas falar da boca para fora. Todos devem saber claramente o propósito, a razão da existência da organização e utilizar disto para balizar suas atitudes e decisões.

Na hora de desenvolver a missão de sua empresa, algumas perguntas que podem ajudar são:

- Para que a empresa existe?
- O que a empresa faz?
- Para quem?

Vamos citar algumas empresas de Escritório de Contabilidade

Missão Empresa Contábil

Nós podemos rever e coletar os dados financeiros da sua empresa para ajudar você a representar tudo de forma precisa para melhorar seus processos e orientar suas decisões financeiras.

Nossa equipe se concentra em entender seus números e dar recomendações para aprimorar a sua eficiência.

Missão Empresa Contábil

Ser referência na prestação de serviços contábeis, buscando o desenvolvimento social e econômico justo das entidades e de seus colaboradores, sempre com responsabilidade e confiança dentro dos princípios éticos e profissionais.

Missão Empresa Contábil

Assessorar e executar tecnicamente as informações para tomada de decisões e sustentabilidade dos clientes, prestando serviços com qualidade e competência, valorizando os talentos internos e priorizando a excelência no atendimento.

O que é Visão da Empresa?

A visão representa um estado futuro para a empresa, onde ela deseja chegar, o que alcançar seus objetivos. Os gestores devem ter na visão da empresa um elemento para fazer o planejamento estratégico, apontando quais são as metas de crescimento e como fazer para chegar a esse resultado. A forma como a companhia se vê no futuro representa o objetivo que se deve perseguir de maneira a ter ações mais estratégicas e práticas.

Como definir a visão de uma empresa

1ºAspiração da organização

Para a definição da visão, é essencial determinar o que a companhia deseja para o seu futuro, isto é, o que ela quer alcançar após algum tempo de presença no mercado. O exercício a ser feito é projetar onde os fundadores e/ou gestores veem a organização no futuro, pode ser daqui 5, 10 ou até 20 anos.

2ºInspiração para os envolvidos

A visão de uma empresa deve ser inspiradora para aqueles que trabalham para ela, para aqueles que estão envolvidos como fornecedores e, especialmente, para os consumidores. Quando os colaboradores de uma companhia trabalham inspirados, tendem a entregar o melhor em termos de produtos e serviços para os clientes. Para que essa inspiração seja mais completa, é válido ressaltar quem são os clientes que a organização pretende atender no futuro.

3ºConjunto de aspirações

Os dois primeiros passos contribuem para a reunião de aspirações da empresa formando, então, um conjunto. Trata-se de se colocar no lugar dos consumidores e pensar como a organização quer ser vista por eles futuramente. Nada é mais eficaz do que pensar na forma como os seus consumidores verão a sua organização para determinar de que maneira se fará para alcançar as metas.

Observe que, mesmo que esteja subentendido de alguma maneira o caminho para

realizar as suas metas, não é na visão que isso será plenamente resolvido. A **administração assertiva** de uma organização prevê o desenvolvimento de uma sequência de etapas, em que a visão possa ser usada de base para o planejamento estratégico.

4º Análise de viabilidade

Para que a visão da empresa seja fonte de inspiração e não de desespero para os colaboradores, ela deve ser factível, isto é, passível de ser realizada na prática. Alguns empreendedores se dão conta apenas no decorrer do caminho que estão trabalhando com impossibilidades e, numa situação assim, é possível trabalhar com mudanças na visão. Porém, se puder evitar esse retrabalho será melhor, até por uma questão de afirmação mercadológica sem ter que mudar drasticamente os rumos.

Vamos citar algumas Empresas de Escritório de Contabilidade

Visão Empresa Contábil

Ser uma empresa voltada a realidade dos clientes, adequando o serviço à necessidade de cada tipo de empreendimento, com ética e responsabilidade. Ser excelência na prestação de serviços no âmbito contábil, fiscal / tributário e gestão financeira e empresarial, visando o crescimento e desenvolvimento dos clientes, sempre abordando a confiabilidade das informações e a utilização dos recursos disponíveis com consciência e eficácia, buscando a excelência profissional, possibilitando a geração de um ambiente econômico e social mais justo.

Visão Empresa Contábil

Ser uma empresa modelo com excelência no segmento Contábil, buscando inovações tecnológicas, objetivando a otimização de tempo, redução de custos, lucratividade e solidez constante no mercado.

Visão Empresa Contábil

Os serviços de suporte de negócios que oferecemos estão focados em ajudar você em todos os aspectos do seu negócio, desde folha de pagamento, fluxo de caixa, financiamentos bancários, planejamento financeiro e também planejamento estratégico de negócios. Nós nos tornamos um membro da sua equipe de gerenciamento.

Valores o que é?

Valores de uma empresa, ou organizacionais como também são conhecidos, caracterizam-se por ser as “crenças” e atitudes que dão personalidade para o negócio, responsáveis por definir a sua ética em relação aos clientes e à sociedade no geral, de outra forma os clientes tem quer ser bem tratados, saber avaliar o pedido de todos, e falar com mansidão.

A missão de uma empresa está conectada da mesma forma ao seu lucro e ao seu objetivo social. Isso indica que é a missão que irá orientar os objetivos financeiros, humanos e sociais da organização.

Como Definir os Valores de Uma Empresa?

Os valores de uma empresa são muito importantes, sendo responsáveis por identificá-la no seu ambiente de atuação, por isso eles devem ser criados com o máximo de cuidado, de modo que possam trazer melhorias e não prejuízos.

Criar valores de uma empresa erroneamente pode sim trazer prejuízos, inclusive diminuição do público consumidor que viria a se interessar pela sua empresa.

Os Valores da Empresa Devem Direcioná-la

O mercado empresarial da atualidade não tem mais espaço para as empresas que vivem no comodismo, pois elas podem ser facilmente superadas pelas organizações que investem pesado em inovação e comprometimento.

É preciso saber que os valores devem servir para direcionar a empresa nas suas atividades e posicionamentos diários.

Os valores a serem criados pela empresa não podem ser apenas belas palavras para ser colocada em quadros é necessário que eles de fato sejam colocados em prática, tanto

pelo dono da empresa que deve dar o exemplo quanto pelos funcionários. Esse modo é fácil criar resultados positivos dentro da empresa.

E quando se trata em propaganda publica de uma empresa, tem que analisar os valores como a empresa está no momento, não adianta divulgar os valores da empresa se está em um ambiente ruim cria uma máscara na sociedade, e muitos clientes que conhece a empresa sabe que não é boa, os gestores das empresas têm que analisar e colocar em pratica, para ter mais resultados de melhorias na empresa como lucro e ética com os clientes e funcionários.

Tenha Objetividade Para Criar os Valores da Empresa

É preciso ter objetividade na hora de criar os valores da empresa, pois eles precisam ser compreendidos e ficar na memória do seu público-alvo, sendo lembrados sempre que a marca/nome da empresa venha a seu conhecimento.

Neste caso, uma boa alternativa é criar 3 valores para a sua empresa, visto que este número é considerado chave, também, a atenção cerebral consciente é limitada, por exemplo, quando você fala com uma pessoa estará “pensando” não apenas no que fala, mas linguagem corporal, imagem, sentido, cheiro e etc. por isso é importante ser o mais objetivo possível.

Esta quantidade de valores expressa objetividade e é mais acessível para o entendimento dos consumidores, podendo ser reforçados com maior facilidade, então busque obedecê-la.

Escolha Valores da Empresa Que Impactem

Para se posicionar no mercado chamando a atenção dos clientes e dos concorrentes é preciso escolher valores de uma empresa que impactem.

É indicado melhorar a comunicação especifica de sua empresa outras organizações já estão falando e fazendo as melhorias. As formas como os valores da empresa são definidas deve envolver criatividade, evidenciar uma postura clara sobre o posicionamento da empresa em relação à atividade que será desenvolvida. No entanto, para impactar, tem-se que usar uma linguagem de que seja de fácil entendimento para os receptores.

Os Valores da Empresa Podem Ser Alterados

Sim, os valores da empresa são definidos com o intuito de orientar as suas atividades internas e externas, visando obter bons resultados em longo prazo.

Porém, isso não significa que a organização precisa manter os mesmos valores para sempre, inclusive, é raro encontrar em uma empresa que nunca tenha alterado os seus valores.

A mudança dos valores da empresa pode ocorrer depois de um momento de crise ou da conquista de um grande resultado positivo.

Mas é importante ressaltar que a alteração não deve ser realizada frequentemente, pois isso faria com que o público a enxergasse com um tom de descrédito e vulnerabilidade, o que obviamente irá gerar uma imagem negativa e acarretará prejuízos.

Por isso, a dica é evitar alterar os valores da empresa. É comum as alterações quando ocorre uma fusão de empresas ou investimentos internacionais no empreendimento, nestes casos, por óbvio que a empresa sofre uma mudança de valores (normalmente).

Vamos citar algumas empresas de Escritório de Contabilidade

Valores Empresa Contábil

Qualquer problema financeiro ou legal que sua empresa possa enfrentar pode ser resolvido, com informações e dados confiáveis.

Valores Empresa Contábil

- Prestar serviços com profissionalismo e ética, auxiliando nas tomadas de decisões das entidades;
- Ser uma extensão da entidade, promovendo seu desenvolvimento e crescimento, com responsabilidade social justa, eficaz e contínua;
- Motivação e qualificação gradativa dos colaboradores para garantir a qualidade dos serviços prestados;
- Criar mecanismo para adequação dos serviços oferecidos à realidade das entidades, gerando confiança mútua na prestação e contratação dos serviços;
- Oferecer às entidades uma gestão empresarial satisfatória, buscando a otimização das rotinas abordadas e resultados e;

- Propiciar uma gestão preventiva de fatos e atos contábeis, fiscais, administrativos e jurídicos, sempre com legalidade e competência

Valores Empresa Contábil

- Integridade;
- Ética;
- Reconhecimento Humano e Intelectual;
- Profissionalismo;
- Transparência;
- Qualidade e Melhoria Contínua.

3.3.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Missão

Oferecemos o serviço de qualidade para nossos clientes, funcionários qualificados referência na prestação de serviços contábeis, buscando o desenvolvimento social e econômico e excelência no atendimento

Visão

A empresa voltada a realidade dos clientes, adequando o serviço à necessidade de cada tipo de empreendimento, ser excelência na prestação de serviços no âmbito contábil, fiscal / tributário e gestão financeira e empresarial, crescimento e desenvolvimento dos clientes, abordando a confiabilidade das informações e utilização dos recursos disponíveis com consciência e eficácia, buscando a excelência profissional, possibilitando a geração de um ambiente econômico e social mais justo. Redução de custos, buscando renovações.

Valores

- Respeito ao Cliente;
- Confiança e Lealdade;

- Comprometimento e Responsabilidade;
- Agir dentro dos princípios éticos e legais da profissão
- Honorários Justos.

4. CONCLUSÃO

Iniciar um negócio próprio corresponde à realização do sonho de muitos empreendedores, porém é preciso muito mais que uma ideia para se obter êxito no mercado.

Para identificar a viabilidade de abertura de um negócio se faz necessário um planejamento adequado para subsidiar a tomada de decisão, identificando os riscos e propondo estratégias para minimiza-los e até mesmo evita-los.

Através do referencial teórico, foram observadas as análises necessárias para um estudo de viabilidade para a abertura de um negócio. Uma das abordagens descritas indica que a composição de um projeto deve conter dimensionamento, estudos técnicos e análise econômica.

Outra, aponta que a estrutura de um projeto deve conter aspectos econômicos, técnicos, financeiros, administrativos, legais, do meio ambiente e aspectos contábeis. E para esse estudo, optou-se pela análise de viabilidade através das análises de mercado, econômica e financeira.

Na descrição da empresa observou-se o negócio, delimitaram-se os serviços prestados e a estrutura do escritório de contabilidade, com a finalidade de determinar as atividades da empresa e caracterizar a mesma para atuação do mercado.

Para examinar a viabilidade comercial, foram feitas observações referente ao setor, aos clientes, à concorrência do escritório de contabilidade e foram traçadas algumas estratégias de marketing para viabilizar ainda mais o projeto. Constatou-se um setor em crescimento, com grande número de clientes em potencial, e pela análise dos concorrentes, e aprimoramento técnico constante na área.

Através da análise de viabilidade econômica, descreveu-se o investimento iniciais além dos gastos fixos da empresa, sendo necessário um investimento aproximado de R\$ 29.993,70 em móveis, utensílios e equipamentos e as despesas fixas no valor de R\$ 15.928,68.

Apurou-se o ponto de equilíbrio do negócio, sendo possível projetar seu faturamento e elaborar a demonstração do resultado do exercício que apontou lucro já no segundo ano de atividade.

Na análise de viabilidade financeira, foi avaliado o retorno do investimento, com disponibilidade positiva de caixa a partir do segundo ano. Através do método payback (Período de Recuperação de Investimento) observou-se que o investimento será

recuperado no terceiro ano de atividade do escritório e pelo método Valor Presente Líquido, o desembolso do investimento inicial foi a partir do terceiro ano igualmente. Analisou-se também a Taxa Interna de Retorno para esse projeto nesse prazo, indicando valor superior à TMA (Taxa Mínima de Atratividade), 21,03% a.a.

A análise do cenário pessimista apontou que o empreendimento também é viável, porém, necessita de um prazo bem maior para ter rentabilidade.

O empreendimento, desenvolvido em imóvel pertencente aos proprietários, em área de referência de atividades comerciais em Campinas (SP), juntamente com o capital próprio já disponível para o investimento, além do número de funcionários, constituídos pelos cinco sócios do negócio, possibilitaram os baixos custos e tornaram desnecessária a utilização de financiamentos.

Verificou-se, comercialmente, que não existem barreiras concretas para a entrada nesse mercado. Observou-se a existência de capital próprio para o investimento, pelo estudo financeiro foi constatado baixos custos e rentabilidade, porém trazer clientes torna-se uma das premissas mais difíceis de se alcançar num empreendimento que está iniciando suas atividades.

Desse modo, partindo do objetivo geral desse estudo, através das análises de mercado e econômico-financeiras, pode-se constatar que é viável a abertura de um escritório de contabilidade em Campinas-SP, no final do primeiro semestre de 2019.

REFERÊNCIAS

GERBER, Michael E. **O mito do empreendedor.**

<https://www.gbrasilcontabilidade.com.br/nossas-empresas#centro-oeste>

<https://www.jornalcontabil.com.br/top-20-empresas-de-contabilidade-no-mundo/>

<https://www.matur.com.br/noticias/o-que-e-gestao-emprededora/>

<https://economia.uol.com.br/empreendedorismo/>

<https://blog.egestor.com.br/missao-visao-e-valores-de-uma-empresa/>

<https://www.treasy.com.br/blog/missao-visao-e-valores/>

<http://marcusmarques.com.br/pequenas-e-medias-empresas/visao-empresa-entenda-seu-significado-e-forma-de-defini-la/>

https://contabilidademanaim.com.br/?gclid=EAIaIQobChMIpOLF0Ij44gIVDoSRCh3H7gYQEAAAYBCAAEgJT-vD_BwE

<http://www.boletimcontabil.com.br/legere/missao-visao-valores.html>

<http://web.reunidoscontabil.com.br/missaovisaovalores/>

<https://blog.cefis.com.br/7-estrategias-essenciais-para-gestao-de-escritorio-contabil/>

<https://novonegocio.com.br/empreendedorismo/valores-de-uma-empresa/?amp>

<https://www.gestta.com.br/como-implantar-gestao-de-qualidade-em-escritorios-contabeis/>