



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



Contribuições do Plano de Negócios: Uma Análise em um Escritório de Contabilidade Situado em Palhoça (SC)

Carlos Henrique Machado

Fatenp/Unigranrio

E-mail: carloshmachado89@gmail.com

David Daniel Hammes Junior

Fatenp/Unigranrio

E-mail: david.hammes@fatenp.edu.br

Fabricio Constante

Fatenp/Unigranrio

E-mail: fabricio.constante@fatenp.edu.br

Resumo

O plano de negócio é uma ferramenta de gestão que é utilizada para o planejamento e desenvolvimento inicial de um novo empreendimento. Ele apresenta os objetivos de um empreendimento, orienta o empreendedor e permite estruturar as principais visões do seu negócio. Esta ferramenta reduz os riscos e dúvidas de empreendedores, empresas e investidores. O presente estudo tem como objetivo analisar as contribuições do plano de negócio na constituição de um escritório de contabilidade no município de Palhoça (SC). Nesta pesquisa foi utilizado o método descritivo com uma abordagem qualitativa, de natureza aplicada sendo considerada um estudo de caso. Para a coleta de dados, foi realizado uma entrevista com duas sócias de um escritório de contabilidade, na qual aplicou-se um questionário composto de 21 (vinte e uma) questões. Os resultados deste estudo foram positivos, concluindo-se que o plano de negócio é relevante no ambiente empresarial, sendo que este pode proporcionar maior segurança e estabilidade ao empreendimento, facilitando ainda a entrada do empreendedor no ramo empresarial. Por fim, destaca-se que o plano de negócio é relevante para abertura de uma nova empresa, pois tem como objetivo diminuir os riscos e levar o empreendedor aos resultados esperados e planejados. Ele identifica os objetivos do empresário, gera informações sobre o mercado empresarial e o produto que será oferecido. Este estudo tem como contribuição prática o destaque para a importância do plano de negócio na abertura e na continuidade operacional de uma empresa, para que os novos empreendedores o utilizem como uma ferramenta de planejamento e expansão de seu negócio.

Palavras-chave: Empreendedorismo; Plano de negócio; Escritório de Contabilidade.

Linha Temática: [Contabilidade Gerencial] Gestão Estratégica (Planejamento e Controle Empresarial)

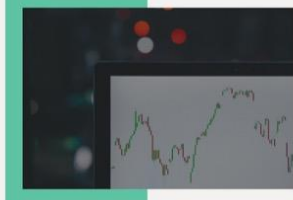


ORGANIZAÇÃO



APOIO





100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



1 Introdução

No século XX ocorreram diversas mudanças, surgiram invenções que modificaram o estilo de vida da população. As invenções normalmente são frutos da inovação ou de uma nova forma de usar elementos já existentes. Por trás de todas essas invenções existe um criador, são pessoas com novos olhares, que questionam, arriscam, almejam algo diferente e empreendem (Dornelas, 2016).

Segundo Chiavenato (2007), o empreendedor é aquele indivíduo que, a fim de colocar em prática um projeto pessoal ou uma ideia, inicia ou procede um negócio. O mesmo assume os riscos e responsabilidades do empreendimento.

Conforme Baggio (2014), o empreendedorismo é a arte de inovar com criatividade e motivação. No empreendedorismo o indivíduo é estimulado a desenvolver o seu potencial racional e intuitivo. Uma das principais ferramentas utilizadas pelo empreendedor é o plano de negócio.

O plano de negócio é uma ferramenta de gestão que é utilizada para o planejamento e desenvolvimento inicial de um novo empreendimento. O plano de negócio é relevante para compreender e determinar diretrizes de um empreendimento; administrar de forma eficiente uma empresa direcionando para tomada de decisão; reconhecer oportunidades e estabelecer uma comunicação interna eficaz dentro da organização (Dornelas, 2016).

Segundo Rosa (2007), algumas funções do plano de negócio são auxiliar o empreendedor na formação de ideias, analisar os fatores envolvidos, deste modo contribuindo para o surgimento de um novo empreendimento.

Desta forma, levanta-se a seguinte questão de pesquisa: Quais as contribuições do plano negócio para a abertura de um escritório de contabilidade no município de Palhoça (SC)?

Buscando responder à pergunta de pesquisa, o objetivo geral deste trabalho é analisar as contribuições do plano de negócio na constituição de um escritório de contabilidade no município de Palhoça (SC).

De acordo com Dornelas (2016), no Brasil existem altas taxas de mortalidade das pequenas empresas. São realizadas pesquisas anuais, que revelam que a falta de planejamento aparece nos primeiros lugares, como uma das principais causas para insucesso do empreendedor. E por isso, justifica-se esta pesquisa.

Conforme Dornelas (2016), o plano de negócio é importante para a tomada de decisões. O sucesso não depende somente das ações do empreendedor, é necessário planejar previamente e estar capacitado para ingressar no mercado empresarial. Devido a importância de planejar previamente, torna-se considerável analisar a relevância do plano de negócio, na abertura de uma empresa.

2 Fundamentação Teórica

2.1 Empreendedorismo

Conforme Chiavenato (2007), o empreendedor é a pessoa que inicia ou dá continuidade a um negócio para colocar em prática um projeto pessoal, assumindo os seus riscos. Além disso, o empreendedor promove novas ideias, desenvolve recursos e inova no mercado empresarial.

O empreendedorismo está relacionado à criação de algo de valor. O mesmo necessita de dedicação, disponibilidade de tempo e empenho para desenvolvimento de uma empresa. Por fim,



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



o empreendedorismo exige coragem, para que se tomem decisões complicadas e não deixe se abater com falhas e erros (Dornelas, 2016).

Segundo Baggio (2014) o empreendedorismo pode ser entendido como a habilidade de gerar algo com criatividade e motivação. Baseia-se no prazer de realizar um projeto pessoal ou organizacional, independente das oportunidades e riscos. O empreendedorismo faz com que o indivíduo utilize o máximo de sua capacidade e conhecimento, em busca do autoconhecimento. Ainda de acordo com Baggio (2014), o empreendedorismo promove transformação de conceitos antigos. A mudança impulsiona o empreendedor, fazendo com que o mesmo tenha uma nova concepção de seus conceitos.

Os empreendedores impulsionam o desenvolvimento da economia, geram empregos e apresentam inovações. Eles fornecem mercadorias ou serviços, assumindo riscos de uma economia que se modifica e cresce a todo momento. Muitas pessoas com este perfil, sendo jovens ou adultas e de diversas classes sociais, abrem novos negócios por autonomia, associando uma liderança empreendedora, levando a expansão da economia e progresso das nações. (Chiavenato, 2007).

De acordo com Dornelas (2016), no Brasil começou a se falar em empreendedorismo nos anos 90, quando surgiram entidades como SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresas) e SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software). Antes da criação dessas entidades, não havia um ambiente econômico e político favorável para o empreendedorismo, sem informações disponíveis para ampará-lo.

Segundo Britto e Wever (2003), os empreendedores são visionários, aptos a mudanças, cheios de ideias realistas e inovadoras, que se baseiam em uma estratégia de negócio.

2.1.1 Estratégia de Negócios

No meio empresarial o conceito de estratégia pode ser entendido como a mobilização de recursos da empresa direcionado a atingir objetivos a longo prazo. Hoje, a definição de estratégia é estabelecer os objetivos e metas dentro da organização. Uma forma de determinar quais são os recursos e ações disponíveis para realização (Dornelas, 2016).

Segundo Chiavenato (2007), uma estratégia empresarial estabelece aspectos e elementos como, missão, metas, valores e objetivos que integram e direcionam o empreendedor na tomada de decisão.

Segundo Dornelas (2016), a estratégia de negócios necessita determinar um plano, a fim de realizar uma análise antes de tomar qualquer decisão que influenciará no futuro do negócio. As escolhas relacionadas a uma empresa, devem ser embasadas em dados fidedignos que apontem a realidade da mesma.

Assim, a estratégia de negócio é uma ferramenta eficaz, que estabelece os objetivos e metas dentro de uma organização. A mesma tem como finalidade, criar um plano de negócio, que auxilie a empresa alcance seus objetivos.

2.2 Plano de Negócios

O plano de negócio é um documento que apresenta informações sobre a empresa, na qual são definidas suas principais características para possibilitar uma análise de sua viabilidade. Ou seja, um plano de negócio proporciona suporte para a abertura de uma empresa, fornecendo as etapas a serem seguidas pela mesma (Maximiano, 2011).

Segundo Rosa (2007), um plano de negócio é um documento por escrito que relata os



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



objetivos e etapas a serem seguidos para a conclusão do mesmo, buscando minimizar os possíveis riscos. O plano de negócio possibilita identificar possíveis erros no mercado antes de cometê-los.

Conforme Dornelas (2016), o plano de negócio é uma parte fundamental no empreendedorismo. Para a criação de novas empresas ou o crescimento de empresas já existentes, o empreendedor necessita projetar suas ações e delimitar suas estratégias. O plano de negócio tem como função fornecer uma ferramenta administrativa para elaboração e andamento de uma nova empresa.

Conforme Lacruz (2006), o plano de negócio prevê os futuros resultados de um empreendimento, identificando os mínimos detalhes, ações a serem tomadas, sua viabilidade ou inviabilidade. O planejamento tem como objetivo analisar o futuro, avaliar se está conforme o planejado e demonstrar as direções e formas adequadas para alcançá-los.

Segundo Dolabela (1999), o plano de negócio elaborado de forma adequada, possibilita diminuir os riscos e aumentar os lucros de uma empresa. O plano de negócio analisa a viabilidade de um novo empreendimento e nele desenvolve procedimentos de gestão, possibilitando levantar recursos financeiros.

O plano de negócio auxilia os novos empreendedores a avaliar se o projeto é viável, realizando uma análise crítica do mercado empresarial. Através de informações detalhadas sobre o ramo da atividade empresarial escolhida, é possível verificar os pontos fortes e fracos do empreendimento (Dornelas, 2016).

Conforme Rosa (2007), no desenvolvimento do plano de negócio, o empreendedor é direcionado a analisar o ambiente empresarial, suas estratégias, recursos, estrutura e sistema organizacional, a fim de verificar a viabilidade do modelo de negócio, traçando metas, ponto de equilíbrio, estimando os prazos médios tanto de recebimento quanto de pagamento, entre outros. Embora não garanta a estabilidade e a rentabilidade da empresa, o plano de negócio disponibiliza um caminho a ser seguido. Ele busca diminuir os riscos, aumentando a probabilidade de sucesso no mercado empresarial.

2.2.1 A Estrutura do Plano de Negócios

Existem modelos de estrutura do plano de negócio que variam de acordo com o ramo empresarial e seus objetivos. A seguir é apresentado a Figura 1, modelo estrutural para empresas prestadoras de serviços (Dornelas, 2016).

| | |
|-----|-----------------------------|
| 1 | Negócio |
| 1.1 | Descrição do Negócio |
| 1.2 | Descrição dos Serviços |
| 1.3 | Mercado |
| 1.4 | Localização |
| 1.5 | Competidores (concorrência) |
| 1.6 | Equipe Gerencial |
| 1.7 | Estrutura Funcional |



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



| | |
|----------|--|
| 1.8 | Dados Financeiros |
| 2 | Fontes de Recursos Financeiros |
| 2.1 | Investimentos Necessários |
| 2.2 | Balanço Patrimonial (projeto para três anos) |
| 2.3 | Análise do Ponto de Equilíbrio |
| 2.4 | Demonstrativo de Resultados (projetado para três anos) |
| 2.5 | Projeção de Fluxo de Caixa (horizonte de três anos) |
| 2.6 | Análise de Rentabilidade |

Figura 1 Estrutura do Plano de Negócio para empresas prestadoras de serviços
Fonte: Adaptado de Dornelas (2016).

Dornelas (2016), apresenta seis variações de estrutura para o plano de negócio. A seguir, é apresentado a Figura 2, que representa o modelo sugerido para pequenas empresas.

| | |
|----------|--|
| 1 | Produtos e serviços |
| 1.1 | Descrição dos produtos e serviços (características e benefícios) |
| 1.2 | Previsão de lançamento de novos produtos e serviços |
| 2 | Análise da indústria |
| 2.1 | Análise do setor |
| 2.2 | Definição do nicho de mercado |
| 2.3 | Análise da concorrência |
| 2.4 | Diferenciais competitivos |
| 3 | Plano de marketing |
| 3.1 | Estratégia de marketing (preço, produto, praça, promoção) |
| 3.2 | Canais de venda e distribuição |
| 3.3 | Projeção de vendas |
| 4 | Plano operacional |
| 4.1 | Análise das instalações |
| 4.2 | Equipamentos e máquinas necessárias |



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



| | |
|-----------|--|
| 4.3 | Funcionários e insumos necessários |
| 4.4 | Processo de produção |
| 4.5 | Terceirização |
| 5 | Estrutura da empresa |
| 5.1 | Estrutura organizacional |
| 5.2 | Assessorias externas (jurídica, contábil etc.) |
| 5.3 | Equipe de gestão |
| 6. | Plano financeiro |
| 6.1 | Balanço patrimonial |
| 6.2 | Demonstrativo de resultados |
| 6.3 | Fluxo de caixa |

Figura 2 Estrutura do Plano de Negócio para pequenas empresas

Fonte: Adaptado de Dornelas (2016).

Conforme Dornelas (2016), existem algumas estruturas para a elaboração de um plano de negócio eficiente. O empreendedor deve analisar qual estrutura se enquadra melhor no seu ramo de atividade.

2.2.2 Plano Financeiro

Segundo Dornelas (2016), para a maioria dos empreendedores, a parte complicada do plano de negócio é a financeira. O plano financeiro demonstra em números tudo aquilo que foi elaborado nas outras etapas do plano de negócio. Após a compreensão do plano financeiro pelo empreendedor, ele torna-se algo simples e prático. Neste momento é aconselhado que o empreendedor procure um profissional da área contábil para auxiliá-lo nesta tarefa.

Conforme Gitman (2004), o planejamento financeiro é fundamental às atividades exercidas pelas empresas, pois o mesmo proporciona orientação e direção para que os objetivos sejam atingidos. O plano financeiro é a parte mais importante do processo administrativo de uma empresa.

Conforme Dornelas (2016), os principais demonstrativos utilizados no plano financeiro são: balanço patrimonial, demonstrativo de resultado do exercício e fluxo de caixa, com projeção de pelo menos 3 (três) anos. A partir destes demonstrativos, é possível analisar a viabilidade do empreendimento, o ponto de equilíbrio e o seu retorno financeiro.

Por meio de informações quantitativas, qualitativas e de experiências, as medidas necessárias são tomadas pelas empresas. Essas informações proporcionam elementos para o cálculo econômico. Para os gerentes e empreendedores, as demonstrações financeiras são indispensáveis, pois apresentam os resultados das decisões empresariais realizadas, levando a avaliação e correção (Dornelas, 2016).



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



Ainda de acordo com Dornelas (2016), no Brasil, devido à instabilidade econômica, o êxito de um negócio depende de uma boa administração financeira. As decisões tomadas pelos administradores são baseadas em números, demonstrando como os recursos financeiros e físicos são utilizados apropriadamente a fim de gerar lucros. Por fim, as metas financeiras devem ser estabelecidas pelo empreendedor utilizando instrumentos financeiros para alcançar o sucesso.

2.3 Estudos Relacionados

Existem algumas pesquisas que retratam o plano de negócio e suas utilidades, a seguir, na Figura 3, é apresentado estudos relacionados com o plano de negócio:

| Autores | Objetivo | Procedimentos Metodológicos | Principais Resultados |
|----------------------------------|---|---|--|
| Paula, Silva e Hermosilla (2006) | Analisar o plano de negócios como uma ferramenta de auxílio ao processo de planejamento estratégico, no âmbito da micro e pequena empresa. | A metodologia utilizada foi a investigação realizada por meio de entrevista semiaberta, sendo selecionadas 3 (três) empresas com determinadas características. | Foi possível observar que as empresas participantes deste estudo apresentavam dificuldades para entender e utilizar o plano de negócio. Foi desenvolvido um modelo simplificado do plano de negócio que contribuirá para a melhoria da qualidade das decisões dos líderes pesquisados. |
| Oliveira (2013) | Oferecer agilidade nos serviços prestados, com a eficiência e comodidade viabilizando a comunicação entre as partes envolvidas no processo de desenvolvimento do projeto até a produção e entrega do produto. | Este estudo foi uma pesquisa bibliográfica, falando sobre o tema. A coleta de dados foi realizada através do conhecimento técnico de autores e foram realizadas conversas informais com clientes para analisar sua viabilidade. | O plano de negócio foi importante para analisar a abertura de uma central de projetos e trouxe muitos benefícios para os integrantes da empresa. |
| Cruz e Silva (2015) | Demonstrar a importância do Plano de Negócios e do Planejamento, não importando o tamanho da organização ou empreendimento. A metodologia utilizada foi de pesquisa bibliográfica baseando-se principalmente nos livros científicos | A metodologia utilizada foi de pesquisa bibliográfica baseando-se principalmente nos livros científicos. | Concluir que o plano de negócio é uma ferramenta fundamental para o aumento da probabilidade do sucesso do negócio. Por meio do plano de negócio é feita uma análise de viabilidade econômica e financeira do negócio, diminuindo assim os riscos inerentes e vulnerabilidades e explorando as potencialidades do negócio. |



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



| | | | |
|--------------------------------|--|---|--|
| Campos <i>et al.</i> (2016) | O objetivo deste trabalho foi compreender como um plano de negócio que utiliza a tecnologia da informação, pode atender de forma mais adequada a realidade contemporânea das organizações. | A metodologia utilizada para mensurar o objeto pesquisado foi bibliográfica e investigativa. Os dados foram levantados aplicando-se um plano de negócio em uma empresa de calçados. | Foi possível evidenciar a relevância da tecnologia da informação no mercado atual, bem como a extrema importância da criação de um plano de negócios antes de iniciar um empreendimento. |
| Delfino, Cruz e Bergamo (2018) | Identificar como os empreendedores são impactados pela falta do plano de negócio e como esse aspecto reflete na mortalidade desses empreendimentos. | Foi elaborada uma pesquisa com 60 (sessenta) empresas com mais de 3 (três) anos de mercado situadas no município de Embu Guaçu. A partir dos dados obtidos, foi realizada a distribuição da frequência e a tabulação cruzada das informações. | Os resultados obtidos demonstram que há uma propensão considerável de organizações que elaboraram o plano de negócio no começo de suas operações a serem saudáveis financeiramente. |
| Ferreira e Pinheiro (2018) | Analisar o Plano de Negócios Circular como uma metodologia ativa para ensino do empreendedorismo durante a Oficina Construindo um Plano de Negócios. | Foram analisadas 10 (dez) oficinas construindo um plano de negócios na mesma instituição de ensino, com 160(cento e sessenta) participantes desenvolvendo 48 (quarenta e oito) ideias de negócios elaboradas por grupos com 3 (três) pessoas, em média. | Com este estudo foi possível concluir que O Plano de Negócios Circular contribuiu para o desenvolvimento do perfil empreendedor a partir de competências, diferentes conhecimentos, habilidades, atitudes e valores. |

Figura 3 Estudos relacionados com plano de negócio
Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

Conforme os estudos relacionados ao plano de negócio, é possível observar que o mesmo é uma ferramenta relevante para os empreendedores, aumenta as chances de sucesso, diminui os riscos de um negócio e contribui para o perfil empreendedor.

3. Procedimentos Metodológicos

3.1 Caracterização da pesquisa

Esta pesquisa pode ser classificada segundo o seu objetivo como descritiva, pois por meio de embasamento teórico analisa o plano de negócio para abertura de um escritório de contabilidade.



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



Para Souza, Fialho e Otani (2007), a pesquisa descritiva representa o fato ou fenômeno por meio de levantamentos ou observação.

Neste trabalho foi utilizada uma abordagem qualitativa, para Oliveira (2000), o método qualitativo avalia as categorias e atributos do objeto em estudo e tem o intuito de caracterizar a complexidade de uma hipótese ou problema.

Este estudo é de natureza aplicada, pois gera conhecimento para o empreendedor na constituição de um novo empreendimento. De acordo Vergara (2006), a pesquisa aplicada é motivada pela necessidade de resolver um problema concreto, com finalidade prática.

Quanto aos procedimentos técnicos, esta pesquisa é considerada um estudo de caso, pois é analisado o plano de negócio de uma empresa. De acordo com Gil (2002), um estudo de caso é um conjunto de dados que descrevem um processo, suas delimitações culturais e suas relações internas.

3.2 Procedimentos para Coleta de Dados

O objeto desta pesquisa foi um escritório de contabilidade situado no município de Palhoça (SC). Para realizar a seleção da empresa participante, foram verificados ex alunos da Faculdade Fatenp/Unigranrio que utilizaram o plano de negócio, para abertura de um novo empreendimento.

Após definir a empresa participante do estudo de caso, foi elaborado um questionário. Segundo Gil (2002) os dados podem ser coletados por meio de entrevistas, depoimentos pessoais, documentos, análise de artefatos físicos, observação espontânea e observação participante.

A fim de obter os dados, foi realizada uma entrevista semiestruturada, com roteiro pré-estabelecido, na qual foi aplicado um questionário. A entrevista foi realizada com as 2 (duas) sócias, durou cerca de 45 minutos, obtendo-se informações da constituição da empresa e como está a atual situação da mesma no mercado empresarial.

O questionário que foi aplicado na entrevista está disponível na Figura 4. Por meio dele, procurou-se responder o problema de pesquisa do presente estudo.

Questionário

1. Como surgiu a ideia de abrir o escritório de contabilidade?
2. Antes da execução da ideia, houve a elaboração do plano de negócio?
3. Caso a resposta da questão 2 (dois) for sim, responda: qual foi a base de elaboração do plano de negócio (autores, entidades...)?
4. Quais critérios foram analisados no plano de negócio?
5. Há quanto tempo existe o escritório?
6. Qual foi o investimento inicial?
7. Quais são as responsabilidades de cada sócio? E qual área que cada um atua?
8. Quantas pessoas trabalham no escritório?
9. Houve dificuldade na implantação do plano de negócio?



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



10. Quais os principais serviços prestados?
11. Esses serviços foram mensurados no plano de negócio?
12. Há algum serviço que não foi elencado no plano de negócio? Porquê?
13. A partir de quanto tempo o escritório apresentou resultados positivos?
14. O resultado positivo, se já apresentado, em sua opinião, teve apoio do planejado?
15. Com que frequência você ainda utiliza o plano de negócios no seu escritório? Quais as razões para utilização?
16. Você indica a utilização do plano de negócios para novos empreendedores?
17. Você orienta seus clientes a elaboração do plano de negócios? (caso a resposta for sim) O escritório participa da elaboração do plano de negócios do cliente?
18. O que você considera como diferencial da sua concorrência?
19. Você faria algo de diferente?
20. Em sua opinião, qual parte do plano de negócio não pode ficar de fora?
21. Em qual parte do plano de negócios você acredita que tenha encontrado maior dificuldades para implementar o mesmo no seu escritório? Quais as razões para isso?

Figura 4 Questionário aplicado em um escritório de contabilidade

Fonte: Elaborado pelos autores (2019).

4 Análise dos Dados e Discussão dos Resultados

Este estudo foi realizado em um escritório de contabilidade situado no município de Palhoça (SC). As proprietárias relataram que o motivo que impulsionou a abertura do escritório de contabilidade, foi a vontade de empreender e ter seu próprio negócio. Segundo Chiavenato (2007), o espírito empreendedor envolve emoção, paixão, impulso, inovação, risco e intuição. Ele afirma que, a fim de realizar uma ideia ou projeto pessoal, o empreendedor dá início ou continuação a um negócio.

As sócias entrevistadas relataram que antes da abertura do escritório de contabilidade, foi elaborado um plano de negócio. Conforme Dornelas (2016), o plano de negócio deve ser utilizado por empreendedores que desejam realizar suas metas de forma racional e lógica. Neste estudo, ainda constatou-se que elas não utilizaram autores específicos na composição do plano de negócio, sendo que o mesmo foi elaborado por meio dos conhecimentos adquiridos ao longo da faculdade.

Na entrevista realizada, as sócias relataram, que para elaboração do plano de negócio, os critérios analisados foram: o plano financeiro, ponto de equilíbrio, análise de rentabilidade, investimento necessário, projeção de crescimento e a meta estabelecida. Conforme Gitman (2004), o plano financeiro é um ponto significativo nas atividades da empresa, pois direciona, controla e coordena as decisões da mesma para alcançar seus objetivos.

As proprietárias ressaltaram que o plano financeiro é indispensável para a realização do plano de negócio. Segundo Dornelas (2016), o plano financeiro de um empreendimento necessita



100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

7 a 9 de setembro



demonstrar em números, todas as ações planejadas e as comprovações mediante a projeções futuras. Ele deve apresentar fluxo de caixa de no mínimo 3 (três) anos, estudo do ponto de equilíbrio, apresentação de resultados, necessidades de investimentos e estudos dos índices financeiros.

As entrevistadas relataram que não encontraram dificuldades para a implantação do plano de negócio na abertura da empresa. No primeiro momento, o plano de negócio pode ser algo burocrático, com muitas particularidades, porém depois de concluído, é capaz de colaborar na concretização de ideias e gerar uma visão completa do empreendimento.

O escritório de contabilidade analisado surgiu em março de 2018, e é composto por 2 (duas) sócias que dividem as tarefas, sendo uma responsável pelo departamento societário e pessoal e a outra sócia pelo departamento contábil e fiscal. A empresa conta com mais 2 (dois) funcionários e almeja contratar mais 1 (um) funcionário para o início do ano de 2020.

A empresa começou a apresentar resultados positivos a partir do 6º (sexto) mês de funcionamento. As sócias ressaltaram que atingiram esses resultados, devido a implantação do plano de negócio, com etapas pré-estabelecidas. As mesmas ainda relataram que atingiram as metas antes mesmo do tempo esperado. De acordo com Chiavenato (2007), o plano de negócio tem como finalidade prever, programar e coordenar uma série de acontecimentos, que se bem sucedidos, levarão ao cumprimento dos objetivos estabelecidos.

Durante a entrevista, as proprietárias relataram que o plano de negócio é utilizado frequentemente, devido a necessidade de planejamento prévio para a realização de uma ação. Segundo Orlickas (2010), o planejamento pretende antecipar e reduzir os inibidores de resultados e potencializar os facilitadores na hora de decidir, levando o gestor a tomar decisões corretas.

As sócias afirmaram que indicam para os novos empreendedores a utilização do plano de negócio. Além disso, as mesmas também indicam esta ferramenta para seus clientes, vale ressaltar que elas não elaboram o plano de negócio, mas contribuem sanando eventuais dúvidas.

Por fim, elas relataram que o diferencial deste escritório é a ética, profissionalismo, comprometimento, eficiência, eficácia, pontualidade e engajamento com o cliente. A mesmas afirmaram que não mudariam nada na constituição da empresa.

Neste trabalho, foi possível constatar a importância do plano de negócio na abertura de um escritório de contabilidade, certificando a viabilidade do empreendimento. No estudo de Oliveira (2013), observou-se resultados semelhantes a esta pesquisa. O plano de negócio foi importante para analisar a abertura de uma central de projetos no setor moveleiro de Rio Verde-GO, apresentando vários benefícios para os integrantes da empresa.

Segundo o estudo de Ferreira e Pinheiro (2018), o plano de negócio contribuiu para o desenvolvimento do perfil empreendedor. Logo, no trabalho realizado no escritório de contabilidade, foi possível verificar que um dos motivos para sua abertura, foi o perfil empreendedor das sócias.

Neste artigo, constatou-se que os resultados positivos do escritório de contabilidade, estão relacionados diretamente ao plano de negócio pré-estabelecido. Na pesquisa de Cruz e Silva (2015), foi possível observar resultados similares, sendo que os autores constataram que o plano de negócio é uma ferramenta fundamental para o aumento de probabilidade de sucesso, reduzindo os riscos, vulnerabilidade e explorando as potencialidades do negócio.

O estudo de Paula, Silva e Hermosilla (2006), constatou que as empresas participantes, apresentaram dificuldades para entender e utilizar o plano de negócio, porém após ser desenvolvido

um modelo simplificado do plano de negócio, houve melhoria na qualidade das decisões dos líderes pesquisados. Já na presente pesquisa, as sócias relataram que não houve dificuldade na elaboração e aplicação do plano de negócio, devido ao conhecimento adquirido ao longo do curso de ciências contábeis.

De acordo com o estudo de Delfino, Cruz e Bergamo (2018), o plano de negócio tem efeito positivo em relação à saúde financeira, tamanho da empresa e tempo de mercado. Este estudo corrobora com os resultados encontrados na entrevista realizada com as empresárias do ramo contábil.

Ainda como resultado da entrevista, as sócias destacaram que a tecnologia está presente na maioria das funções exercidas pela empresa. Os resultados encontrados corroboram com os achados de Campos *et al.* (2016), onde os autores buscaram verificar como um plano de negócio que utiliza a tecnologia da informação, pode atender de forma adequada a realidade contemporânea das organizações. Os dados foram levantados aplicando-se um plano de negócio em uma empresa de calçados, constatando-se que a tecnologia da informação é significativa no mercado atual.

5 Considerações Finais

O objetivo deste estudo foi analisar as contribuições do plano de negócio na constituição de um escritório de contabilidade no município de Palhoça (SC). Com esta pesquisa foi possível verificar, que o plano de negócio é importante para a constituição e seguimento de uma organização; que ele pode proporcionar maior segurança e estabilidade ao empreendimento; e por fim facilita a entrada do empreendedor no ramo empresarial.

O plano de negócio é relevante para abertura de uma nova empresa, pois tem como objetivo diminuir os riscos e levar o empreendedor aos resultados esperados. Ele identifica os objetivos do empresário, gera informações sobre o mercado empresarial e o produto que será oferecido.

Este estudo contribuiu para salientar a importância do plano de negócio na abertura e seguimento de uma empresa, para que os novos empreendedores o utilizem como uma ferramenta de planejamento e expansão de seu negócio. Ele alerta a importância da utilização do plano de negócio, a fim de minimizar os riscos das empresas.

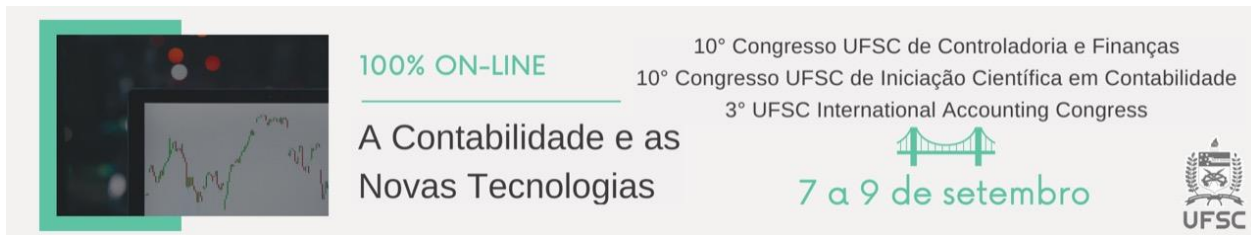
Nesta pesquisa houveram algumas limitações, a dificuldade para encontrar empresas que se disponibilizassem a participar do presente estudo e se enquadrarem nas particularidades deste trabalho. Além disso, por ser um estudo de natureza qualitativa, os dados podem ser subjetivos, dificultando a análise dos resultados com exatidão.

Sugere-se para futuras pesquisas direcionadas a outras abordagens deste tema. Para possíveis trabalhos futuros, recomenda-se estudos mais amplos, com um maior número de empresas, diferentes ramos e setores empresariais. Além disso sugere-se estudos voltados para utilização do plano de negócio em empresas ativas.

Referências Bibliográficas

Baggio, A. F., & Baggio, D. K. (2015). Empreendedorismo: Conceitos e definições. *Revista de empreendedorismo, inovação e tecnologia*, 1(1), 25-38.

- Britto, F., & Wever, L. (2003). *Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes*. Negócio.
- Campos, R. B., et. al. (2016). Plano de Negócio: Demonstração de empreendimento usando a tecnologia da Informação como Recurso. *Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento*, 7(1), 1-15.
- Chiavenato, I. (2007). Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor: empreendedorismo e viabilidade de novas empresas: um guia eficiente para iniciar e tocar seu próprio negócio.
- Cruz, B. C., & Silva, R. V. O. (2015). Plano de negócios e planejamento: sua importância para o empreendimento. *Encontro Científico e Simpósio de Educação Unisalesiano, São Paulo*, 5, 1-12.
- Delfino, F. F. et al. (2018). Análise do plano de negócio no Início do empreendimento como fator importante para a saúde financeira, tempo de mercado e porte das empresas na região de EMBU-GUAÇU. *Empreendedorismo, Gestão e Negócios*, 7(7), 187-203
- Dornelas, J. C. A. (2016). Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. 6ª.
- Dolabela, F. C. (1999). *O segredo de Luísa: uma idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce o empreendedor e se cria uma empresa*. São Paulo: Cultura Editores Associados.
- Ferreira, F. M., & Pinheiro, C. R. M. S. (2018). Plano de Negócios Circular: instrumento de ensino de empreendedorismo e desenvolvimento do perfil empreendedor. *Gestão & Produção*, 25(4), 854-865.
- Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa* (Vol. 4, p. 175). São Paulo: Atlas.
- Gitman, L. J. (2004). *Princípios de administração financeira*. 10. ed. São Paulo: Pearson Addison Wesley.
- Lacruz, A. J. (2006). *Plano De Negocios: PASSO A PASSO*. Qualitymark Editora Ltda.
- Maximiano, A. C. A. (2011). Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios.
- Oliveira, C. D. S. (2000). Metodologia científica, planejamento e técnica de pesquisa: uma visão holística do conhecimento humano. In *Metodologia científica, planejamento e técnica de pesquisa: uma visão holística do conhecimento humano*.
- Oliveira, A. G., de Oliveira, E. E. F., & de Oliveira, A. C. (2013). O plano de negócio, conceito e importância: Uma análise para implementação de uma central de projetos moveleiros no



10º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças
10º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade
3º UFSC International Accounting Congress

100% ON-LINE

A Contabilidade e as
Novas Tecnologias

7 a 9 de setembro

UFSC

município de Rio Verde–GO. *Revista Científica do Centro de Ensino Superior Almeida Rodrigues*, 1(1), 52-55.

Orlickas, E. (2010). *Modelos de gestão: das teorias da administração à gestão estratégica*. Editora Ibpx.

Paula, J. B., Silva, E. C. C., & Hermosilla, J. L. G. (2006). O plano de negócios como instrumento de gestão estratégica na micro e pequena empresa. *XXVI ENEGEP, Fortaleza*.

Rosa, C. A. (2007). Como Elaborar um plano de negócios–SEBRAE. *Núcleo de Comunicação, Brasília*.

Souza, A. C. D., Fialho, F. A. P., & Otani, N. (2007). TCC: métodos e técnicas. *Florianópolis: Visualbooks, 2007*.

Vergara, S. C. (2006). Projetos e relatórios de pesquisa. *São Paulo: Atlas*.



7 a 9 de setembro

ORGANIZAÇÃO

CCN

PPGC

UFSC

APOIO

FEPese

AICOGestión