



**Andrei Strickler
(Organizador)**

**Ciência, Tecnologia e
Inovação: Desafio para
um Mundo Global 3**

Andrei Strickler

(Organizador)

Ciência, Tecnologia e Inovação: Desafio para um Mundo Global

3

Atena Editora

2019

2019 by Atena Editora
Copyright © Atena Editora
Copyright do Texto © 2019 Os Autores
Copyright da Edição © 2019 Atena Editora
Editora Executiva: Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira
Diagramação: Geraldo Alves
Edição de Arte: Lorena Prestes
Revisão: Os Autores

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores. Permitido o download da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Conselho Editorial

Ciências Humanas e Sociais Aplicadas

Prof. Dr. Álvaro Augusto de Borba Barreto – Universidade Federal de Pelotas
Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília
Prof. Dr. Constantino Ribeiro de Oliveira Junior – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa
Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Ciências Agrárias e Multidisciplinar

Prof. Dr. Alan Mario Zuffo – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Alexandre Igor Azevedo Pereira – Instituto Federal Goiano
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná
Prof. Dr. Darllan Collins da Cunha e Silva – Universidade Estadual Paulista
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
Prof. Dr. Jorge González Aguilera – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará
Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas

Ciências Biológicas e da Saúde

Prof. Dr. Benedito Rodrigues da Silva Neto – Universidade Federal de Goiás
Prof.ª Dr.ª Elane Schwinden Prudêncio – Universidade Federal de Santa Catarina
Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria
Prof. Dr. José Max Barbosa de Oliveira Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará

Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão
Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

Ciências Exatas e da Terra e Engenharias

Prof. Dr. Adélio Alcino Sampaio Castro Machado – Universidade do Porto
Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Prof. Dr. Fabrício Menezes Ramos – Instituto Federal do Pará
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista

Conselho Técnico Científico

Prof. Msc. Abrãao Carvalho Nogueira – Universidade Federal do Espírito Santo
Prof. Dr. Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos – Ordem dos Advogados do Brasil/Seccional Paraíba
Prof. Msc. André Flávio Gonçalves Silva – Universidade Federal do Maranhão
Prof.ª Drª Andreza Lopes – Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento Acadêmico
Prof. Msc. Carlos Antônio dos Santos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Msc. Daniel da Silva Miranda – Universidade Federal do Pará
Prof. Msc. Eliel Constantino da Silva – Universidade Estadual Paulista
Prof.ª Msc. Jaqueline Oliveira Rezende – Universidade Federal de Uberlândia
Prof. Msc. Leonardo Tullio – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof.ª Msc. Renata Luciane Polsaque Young Blood – UniSecal
Prof. Dr. Welleson Feitosa Gazel – Universidade Paulista

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)	
C569	Ciência, tecnologia e inovação [recurso eletrônico] : desafio para um mundo global 3 / Organizador Andrei Strickler. – Ponta Grossa, PR: Atena Editora, 2019. – (Ciência, Tecnologia e Inovação. Desafio para um Mundo Global; v. 3) Formato: PDF Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader Modo de acesso: World Wide Web Inclui bibliografia. ISBN 978-85-7247-562-4 DOI 10.22533/at.ed.624192308 1. Ciência – Brasil. 2. Inovação. 3. Tecnologia. I. Strickler, Andrei. II. Série. CDD 506
Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422	

Atena Editora
Ponta Grossa – Paraná - Brasil
www.atenaeditora.com.br
contato@atenaeditora.com.br

APRESENTAÇÃO

As obras “Ciência, Tecnologia e Inovação: Desafio para um mundo Global” Volume 2 e 3, consistem de um acervo de artigos de publicação da Atena Editora, a qual apresenta contribuições originais e inovadoras para a pesquisa e aplicação de técnicas da área de ciência e tecnologia na atualidade.

O Volume 2 está disposto em 26 capítulos, com assuntos voltados ao ensino-aprendizagem e aplicação de procedimentos das engenharias em geral, computação, química e estatística. São apresentadas inúmeras abordagens de aplicação dos procedimentos, e além disso, estão dispostos trabalhos que apresentam as percepções dos professores quando em aulas práticas e lúdicas.

O Volume 3, está organizado em 30 capítulos e apresenta uma outra vertente ligada ao estudo da ciência e suas inovações. Tratando pontualmente sobre áreas de doenças relacionadas ao trabalho e sanitarismo. Além disso, expõe pesquisas sobre aplicações laboratoriais, como: estudo das características moleculares e celulares. Ainda, são analisados estudos sobre procedimentos no campo da agricultura. E por fim, algumas pesquisas abordam precisamente sobre empreendedorismo, economia, custos e globalização na atualidade.

Desta forma, estas obras têm a síntese de temas e abordagens que facilitam as relações entre ensino-aprendizado e são apresentados, a fim de se levantar dados e propostas para novas discussões em relação ao ensino e aplicação de métodos da ciência e tecnologia, cito: engenharias, computação, biologia, estatística, entre outras; de maneira atual. Sem esquecer da criação de novos produtos e processos levando a aplicação das tecnologias hoje disponíveis, vindo a tornar-se um produto ou processo de inovação.

Desejo uma boa leitura a todos.

Andrei Strickler

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1	1
ALEITAMENTO MATERNO APÓS MAMOPLASTIA: UM RELATO DE EXPERIÊNCIA	
<i>Ana Paula Bernardes de Sousa</i>	
<i>Alline Reis Vieira</i>	
<i>Catiene Aparecida Arraes</i>	
<i>Fabiana Veloso Torres</i>	
<i>Margarida Cassova Braz</i>	
<i>Nazeli do Nascimento Moraes</i>	
<i>Thayla Milenna Fernandes Santos</i>	
DOI 10.22533/at.ed.6241923081	
CAPÍTULO 2	9
ATUAÇÃO DO PSICÓLOGO HOSPITALAR COM O LUTO NA UTI	
<i>Anna Carolyn Araújo de Jesus</i>	
<i>Barbara Costa Penha</i>	
<i>Bianka Sousa Oliveira</i>	
<i>Camila Moreira de Melo</i>	
<i>Karolínny Ferreira de Oliveira</i>	
<i>Laressa Karoline Teixeira Moraes</i>	
DOI 10.22533/at.ed.6241923082	
CAPÍTULO 3	18
AVANÇOS DA TERAPIA GÊNICA –TÉCNICAS UTILIZADAS PARA MANIPULAÇÃO GENÉTICA	
<i>Hector Sebastian Baptista</i>	
<i>Adriana Piccinin</i>	
DOI 10.22533/at.ed.6241923083	
CAPÍTULO 4	24
BIOEPISTEMOLOGIA? OBJETO TRANSFACETADO DE UMA PESQUISA INDISCIPLINADA	
<i>Matheus Henrique da Mota Ferreira</i>	
DOI 10.22533/at.ed.6241923084	
CAPÍTULO 5	36
RELAÇÃO ENTRE COMORBIDADES E CAPACIDADE FUNCIONAL EM PORTADORES DE INSUFICIÊNCIA CARDÍACA	
<i>Ana Elisa Andrade Mendonça</i>	
<i>Elizabeth Rodrigues de Moraes</i>	
<i>Laís Euqeres</i>	
DOI 10.22533/at.ed.6241923085	
CAPÍTULO 6	46
PREVALÊNCIA DE FATORES DE RISCO DE DOENÇAS CARDIOVASCULARES EM POLICIAIS MILITARES DO GIRO	
<i>Raquel Pimentel de Oliveira</i>	
<i>Tayssa Maria Nascimento Stival</i>	
<i>Iara Cardoso de Oliveira</i>	
<i>Raphael Lucas da Silva Marques</i>	

CAPÍTULO 7 54

SANITARISMO EM FINS DO SÉCULO XIX NA MANCHESTER MINEIRA: AS RESISTÊNCIAS POPULARES

Elaine Aparecida Laier Barroso

DOI 10.22533/at.ed.6241923087

CAPÍTULO 8 64

QUALIDADE DE VIDA EM TRABALHADORES DA CONSTRUÇÃO CIVIL

Rosilmar Gomes Pereira Barbosa

Graziela Torres Blanch

Clayson Moura Gomes

DOI 10.22533/at.ed.6241923088

CAPÍTULO 9 76

DOENÇA OCUPACIONAL NAS FACÇÕES: UMA INTERVENÇÃO DO ENFERMEIRO DO TRABALHO

Joelma Alves Silva

DOI 10.22533/at.ed.6241923089

CAPÍTULO 10 99

INVESTIGAÇÃO DOS INDICADORES DE SAÚDE E A PERCEPÇÃO DA QUALIDADE DE VIDA DOS POLICIAIS MILITARES DO GIRO DE GOIÂNIA

Raphael Lucas da Silva Marques

Tayssa Maria Nascimento Stival

Iara Cardoso de Oliveira

Raquel Pimentel de Oliveira

Leonardo Lopes do Nascimento

DOI 10.22533/at.ed.62419230810

CAPÍTULO 11 112

“GUIA DE FONTES SOBRE SAÚDE PÚBLICA NA PRIMEIRA REPÚBLICA: ARQUIVOS INSTITUCIONAIS, PESSOAIS E COLEÇÕES NA CIDADE DO RIO DE JANEIRO”: REFLEXÕES SOBRE O ACESSO AO PATRIMÔNIO DOCUMENTAL

Adroaldo Lira Freire

DOI 10.22533/at.ed.62419230811

CAPÍTULO 12 121

O PORTO DE SANTOS: PROJETOS APRESENTADOS PARA MELHORAMENTOS DAS CONDIÇÕES DE FUNCIONAMENTO (1870-1880)

Ivoneide de França Costa

DOI 10.22533/at.ed.62419230812

CAPÍTULO 13 135

CARACTERÍSTICAS MOLECULARES DOS MECANISMOS DE RESISTÊNCIA DE *Staphylococcus aureus*

Michel Gentile Lima

Hebemar Vieira Martins
Eulélia Antônio de Barros
Antônio Márcio Teodoro Cordeiro Silva
Lucas Luiz de Lima Silva
Fábio Silvestre Ataidés

DOI 10.22533/at.ed.62419230813

CAPÍTULO 14 142

COMPOSIÇÃO BROMATOLÓGICA DE MILHETO CV. CEARÁ (*Pennisetum glaucum*)
IRRIGADO COM ÁGUA CINZA TRATADA

Mychelle Karla Teixeira de Oliveira
Rafael Oliveira Batista
Allana Rayra Holanda Sotero
Ricardo André Rodrigues Filho
Francisco Marlon Carneiro Feijó
Elís Regina Costa de Moraes
Francisco de Assis de Oliveira

DOI 10.22533/at.ed.62419230814

CAPÍTULO 15 149

CRIOCOCOSE: ASPECTOS CLÍNICOS-LABORATORIAIS E EPIDEMIOLÓGICOS

Hebemar Vieira Martins
Michel Gentile Lima
Eulélia Antônio de Barros
Lucas Luiz de Lima Silva
Antonio Márcio Teodoro Cordeiro Silva
Fábio Silvestre Ataidés

DOI 10.22533/at.ed.62419230815

CAPÍTULO 16 159

ESTUDO DA RECUPERAÇÃO E PURIFICAÇÃO DE ÁCIDO LÁTICO A PARTIR DE
RESINAS DE TROCA ANIÔNICA

Cristian Jacques Bolner de Lima
Jonas Contiero
Charles Souza da Silva
Willian dos Santos Queiroz
Juniele Gonçalves Amador
Francieli Fernandes
Monique Virões Barbosa dos Santos

DOI 10.22533/at.ed.62419230816

CAPÍTULO 17 172

EXTRACELLULAR VESICLES: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES WITH
IMMEDIATE IMPACT

Leticia Gomes de Pontes
Petra Nžić Bilić
Asier Galan
Vladimir Mrljak
Peter David Eckersall

DOI 10.22533/at.ed.62419230817

CAPÍTULO 18 179

PRODUTIVIDADE NA CULTURA DA SOJA (*Glycine max*) SOB EFEITOS DE APLICAÇÃO DE PRO GIBB + PROMALIN

Lais Fernanda Fontana
Francisco Jose Domingues Neto
Raimundo Nonato Farias Monteiro
Érika Cristina Souza da Silva Correia
Jaqueline Calzavara Bordin

DOI 10.22533/at.ed.62419230818

CAPÍTULO 19 187

DIFERENTES TÉCNICAS DE EXTRAÇÃO DA PRÓPOLIS VERMELHA DE ALAGOAS: RENDIMENTO E ANÁLISE DE COMPOSTOS FENÓLICOS

Naianny Livia Oliveira Nascimento Mergulhão
Valdemir da Costa Silva
Carla Taisa de Araújo Abreu
Ilza Fernanda Barboza Duarte
Laisa Carolina Gomes de Bulhões
Saulo Vitor Silva
Ticiano Gomes do Nascimento
Irinaldo Diniz Basílio Júnior

DOI 10.22533/at.ed.62419230819

CAPÍTULO 20 200

CADEIA GLOBAL DE VALOR: A INSERÇÃO DO BRASIL NESTE SISTEMA ECONÔMICO

Fábio Silveira Bonachela
Henrique Lorenzetti Ribeiro de Sá

DOI 10.22533/at.ed.62419230820

CAPÍTULO 21 208

EMPREENDEDORISMO E VIABILIDADE DE EMPRESA CONTÁBIL NO MERCADO GOIANIENSE

Raimundo Abreu Martins
Carla Baylão de Carvalho

DOI 10.22533/at.ed.62419230821

CAPÍTULO 22 228

ESTUDO DE PROSPECÇÃO TECNOLÓGICA: UMA ANÁLISE DE SÉRIES HISTÓRICAS DE PATENTES NA INDÚSTRIA PETROQUÍMICA

Eduardo Cardoso Garrido
Renelson Ribeiro Sampaio
Fernando Luiz Pellegrini Pessoa

DOI 10.22533/at.ed.62419230822

CAPÍTULO 23 235

ESTUDO PRÁTICO SOBRE O CRUZAMENTO ENTRE ARTE GENERATIVA E MÍDIAS SOCIAIS

Murilo Gasparetto
Guilherme Ranoya Seixas Lins

DOI 10.22533/at.ed.62419230823

CAPÍTULO 24 246

PRODUÇÃO ENXUTA

Saulo Reinaldo de Brito Rabelo
Adriano Rolim Pereira
Vitor Ederson Machado
André Luís de Oliveira e Silva
Augusto Cesar Lopes
Janaína Régis da Fonseca Stein

DOI 10.22533/at.ed.62419230824

CAPÍTULO 25 255

PERSPECTIVAS PARA O NOVO EMISSOR NA COMUNICAÇÃO NO AMBIENTE EMPRESARIAL MODERNO

Mike Ceriani de Oliveira Gomes
Guilherme Henrique Ferraz Campos
Willian Felipe Antunes
Benedita Josepetti Bassetto
Edivaldo Adriano Gomes
Érica Fernanda Paes Cardoso

DOI 10.22533/at.ed.62419230825

CAPÍTULO 26 261

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA ASSOCIADA À LIDERANÇA E REDUÇÃO DE RUÍDOS NA COMUNICAÇÃO INTERPESSOAL

Mike Ceriani de Oliveira Gomes
Guilherme Henrique Ferraz Campos
Willian Felipe Antunes
Edivaldo Adriano Gomes
Érica Fernanda Paes Cardoso
Benedita Josepetti Bassetto

DOI 10.22533/at.ed.62419230826

CAPÍTULO 27 267

APONTAMENTO SOBRE FUSÕES E AQUISIÇÕES - ATUAÇÃO DO CADE

Eudo Quaresma Martins Junior
Rafael Monteiro Teixeira
Janaína Régis da Fonseca Stein

DOI 10.22533/at.ed.62419230827

CAPÍTULO 28 280

LOGÍSTICA: ESTUDO DE MELHORIA DE TRANSPORTE DE CANA DE AÇÚCAR

Anderson Pereira
Guilherme Donida
Bruno Padovani

DOI 10.22533/at.ed.62419230828

CAPÍTULO 29 290

OBTENÇÃO E ANÁLISE QUIMIOMÉTRICA DE IMAGENS UTILIZANDO A CÂMERA JAI

Kariny Neves Parreira de Vasconcelos,
Arlindo Rodrigues Galvão Filho

Clarimar José Coelho

DOI 10.22533/at.ed.62419230829

CAPÍTULO 30 298

VIABILIDADE DO PLANTIO DE ABOBRINHA ITALIANA (*Cucurbita pepo* L.) EM
CONSORCIO COM A UVA RUBI (*Vitis vinifera* L.) NO PERÍODO DA ENTRESSAFRA
COMO FONTE DE GERAÇÃO DE RENDA

Marcelo Keiti Kawatsu

Gabriel da Silva Fornazari

Maria Clara Ferrari

DOI 10.22533/at.ed.62419230830

SOBRE O ORGANIZADOR..... 308

ÍNDICE REMISSIVO 309

EMPREENDEDORISMO E VIABILIDADE DE EMPRESA CONTÁBIL NO MERCADO GOIANIENSE

Raimundo Abreu Martins

raimundoabreu.m@gmail.com

Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Escola de Gestão e Negócio
Departamento de Ciências Contábeis
Goiânia - Go

Carla Baylão de Carvalho

cbaylao@hotmail.com

Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Escola de Gestão e Negócio
Departamento de Ciências Contábeis
Goiânia - Go

RESUMO: O estudo aqui apresentado tem como objetivo identificar tanto a viabilidade de mercado quanto a econômico-financeira para a implementação de um negócio no setor contábil. O estudo foi desenvolvido a partir de pesquisa exploratória, descritiva e teve como natureza da abordagem a análise quanti-qualitativa, sendo aplicados os procedimentos técnicos: pesquisa bibliográfica, documental e pesquisas de mercado (consumidor, concorrente e fornecedor), os estudos tiveram dados de natureza primária e secundária. E com base nos resultados das pesquisas e estudo bibliográfico, foi elaborado o plano de negócio que culminou com a verificação da viabilidade de implantação de um escritório de contabilidade em Goiânia/

GO.

PALAVRAS-CHAVE: Empreendedorismo, plano de negócio, inovação, contador e contabilidade

ENTREPRENEURSHIP AND FEASIBILITY OF A GOIANIENSE MARKETING COMPANY

ABSTRACT: The objective of this study is to identify both the viability of the market and the economic and financial viability for the implementation of a business in the accounting sector. This study was developed based on exploratory and descriptive research, with quantitative and qualitative analysis. The technical procedures were applied: bibliographic research, documentary research and market research (consumer, competitor and supplier), the studies had data of nature Primary and secondary. Based on the results of these researches and a bibliographic study, a business plan was prepared with the verification of the feasibility of setting up an accounting office in Goiânia / GO

KEYWORDS: Entrepreneurship, business plan, Innovation, counter and accounting

1 | INTRODUÇÃO

A contabilidade é uma das áreas mais procuradas por jovens que buscam uma carreira

promissora e estável, pois observa-se uma demanda crescente desses aspirantes a contabilistas, sendo este um mercado muito concorrido e competitivo, o que faz com que seja exigido desses profissionais uma formação sólida e que sejam altamente capacitados, aumentando assim a qualidade dos serviços prestados e contribuindo para o desenvolvimento das áreas envolvidas nesse mercado. A evolução na procura pelo curso entre os ingressantes no ensino superior foi apresentada pelo Censo da Educação Superior ano 2014, onde constatou-se que o curso de Ciências Contábeis já ocupava o quarto lugar entre os cursos com maior número de matriculados.

Observa-se que cresce a cada dia o número de empreendedores nas mais diversas áreas da economia, em sua maioria, motivados pela independência financeira, bem como ter o seu próprio negócio. O perfil destes empreendedores pode variar, pois, dentre eles tem aqueles que buscam a qualificação profissional, estudam e planejam o negócio a ser implementado através de suas ideias inovadoras e com isso diminuir os riscos do negócio. Outros resolvem se aventurar no negócio sem realizar um planejamento prévio, iniciam sua jornada sem se atentar ao fator que deveria ter sido o motivo de sua motivação, a viabilidade do negócio. Os resultados que serão alcançados pelos dois tipos de empreendedores não são certos, contudo é possível identificar uma forte tendência ao sucesso e insucesso, respectivamente.

Uma Pesquisa realizada pelo Serasa Experian publicada em 29/08/2016 evidencia o aumento acelerado na criação de empresas, no primeiro semestre de 2016 foram registrados 1.020.740 novos empreendimentos no Brasil esse número representa um aumento de 0,7% em relação ao mesmo mês no ano passado. Com isso pode se comprovar que os números de empreendedores crescem a cada dia de forma contínua. Dados da mesma pesquisa apontam que o setor com maior participação nesse número é o setor de serviços, que vem apresentando crescimento contínuo saindo de 53,1% (janeiro a junho de 2010) para 61,0% (janeiro a junho de 2016).



Figura 1: Indicador Serasa Experian de Nascimento de Empresas

Fonte: <http://noticias.serasaexperian.com.br>, 2016.

No entanto é necessário destacar os resultados de uma pesquisa realizada pelo

SEBRAE publicada em 2013, onde foi demonstrado que apenas 72,2% das empresas prestadoras de serviço sobrevivem após 2 anos de sua constituição. A pesquisa aponta ainda as principais causas do alto índice de mortalidade destas empresas, que são: a falta de planejamento prévio, gestão empresarial e o comportamento empreendedor. Tais causas podem ser evitadas através da elaboração do plano de negócio. O curso de ciências contábeis capacita o profissional para atuar em diversas subáreas presentes no meio contábil, dentre elas destaca-se o empreendedorismo, onde o contador inicia o seu próprio negócio, uma empresa contábil, e se torna o empresário da contabilidade, objetivo de diversos acadêmicos deste curso. Neste sentido tornou-se oportuno o desenvolvimento do plano de negócio onde, dentre outros fatores, foi possível projetar resultados futuros e então analisar a viabilidade do negócio no mercado goianiense.

Ressalta-se que o uso das ferramentas de planejamento e plano de negócios utilizadas no decorrer desse trabalho, contribuem para as melhores práticas do empreendedorismo. Neste contexto, pretendeu-se responder a seguinte problemática: há viabilidade na implementação de um escritório de contabilidade em Goiânia - GO? Diante disso o estudo teve o objetivo de identificar a viabilidade na implementação de um negócio no setor contábil por meio da análise de mercado e econômica financeira e no processo de empreender.

Paratantosefeznecessárioarevisãobibliográfica inerente ao empreendedorismo, plano de negócios e estrutura organizacional de escritório contábil, dentre outros, assim como elaborar ferramentas para pesquisa junto as empresas âncoras e consumidores potenciais, levantar dados e realizar análise diagnóstica referente ao modelo de negócio a ser implementado, permitindo assim o desenvolvimento da análise de viabilidade proposta.

2 | FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Ideias, criatividade, energia e empreendedorismo, são elementos e características essenciais que diferenciam o perfil empreendedor. O processo empreendedor é composto de quatro etapas, sendo: Identificação das oportunidades, elaboração do plano de negócio, captação de recursos e gerenciamento. O empreendedorismo é definido como o processo e iniciativa de empreender, ou seja, desenvolver e implementar novos negócios ou aplicar a partir de novas ideias empreendedoras em negócios já existentes (Dornelas, 2016). Apesar de muitas discussões sobre a exata definição deste termo, é possível caracterizar como empreendedoras as pessoas que traçam seus objetivos e não medem esforços para alcançá-los e que em nenhum momento pensam em desistir, e com isso esses indivíduos se tornam indispensáveis para as organizações. Neste contexto Dorneles (2008, p. 22) afirma que “empreendedorismo é o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto,

levam à transformação de ideias em oportunidades”.

A perfeita implantação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucessos, neste mesmo sentido Lenzi (2009) define de forma exemplificativa o empreendedorismo como um fenômeno de desenvolvimento econômico, social e comportamental que de alguma forma move os empreendedores a partir de suas visões futuras, no sentido de mudar situações comuns. Sabendo-se dá importância e relevância de se entender a definição de empreendedor neste contexto, para Farah et al (2005, p. 18) o termo empreendedor pode ser definido como “aquele indivíduo que recombina capital, recursos físicos e mão-de-obra de alguma maneira original inovadora”; já para Dolabela (2008, p. 23) “Acredita-se hoje que o empreendedor é o “motor da economia” um agente de mudanças”.

Economista do Serasa Experian (29/09/2016) apresenta sua visão sobre o crescimento no número de empreendedores conforme apontado na pesquisa, “sendo que este considera que o aumento de novas empresas criadas no país neste primeiro semestre de 2016 foi determinado pelo chamado empreendedorismo de necessidade”.

É importante destacar aqui o papel que o profissional contábil exerce tanto no meio social quanto econômico, e que o exercício de sua profissão está inteiramente ligado com o empreendedorismo, sendo este na ocupação de um cargo em uma determinada empresa ou na prestação de serviço através de sua própria empresa contábil, a qual, além de viver o processo de empreender, auxilia diretamente inúmeras empresas a fazer o mesmo. Esta é uma realidade que deixa cada vez mais claro que, os contadores também são empreendedores. Esta tese pode ser percebida na afirmação de Dolabela (2008, p.24) quando define que “empreendedor não é um talento que nasce da terra, o espírito empreendedor é um potencial existente em qualquer ser humano que precisa ser desenvolvido e estimulado para que possa produzir efeitos”.

No entanto fica evidenciado que qualquer profissional independente de sua área de formação, pode ser um empreendedor, como reforça Dornelas (2016) ao afirmar que o empreendedorismo pode ser ensinado e que, apesar de que há alguns anos acreditava-se que era habilidade pessoal, isso foi superado, reconhece-se que existem empreendedores natos e que na maioria das vezes são referência, mas muitos outros podem ser capacitados para implementar negócios de sucessos.

Para Macedo (2003) as características predominantes em pessoas com maior tendência ao empreendedorismo são: necessidade de sucesso, necessidade de autonomia, tendência criativa, assumir riscos, impulsos e determinação.

As pesquisas na área de empreendedorismo, concentram-se fundamentalmente no estudo do ser humano e dos comportamentos que podem conduzi-los ao sucesso. Por outro lado, o conjunto que compõem os instrumentos necessários ao empreendedor de sucesso, ou seja, *know-how* tecnológico e o domínio de ferramentas gerenciais são vistos como uma consequência dos processos de aprendizagem de alguém capaz de atitudes definidoras de novos contextos (FARAH ET AL 2005, p. 18).

No entanto o processo de empreender é livre a todos, e observa-se que para os profissionais da contabilidade este espírito é indispensável haja vista que o mesmo está diretamente ligado ao processo de gestão, seja à frente da sua própria organização ou como gestor de uma determinada empresa. Nesse contexto Padoveze (2004, p. 39) caracteriza que a “contabilidade é relacionada com o fornecimento de informações para os administradores – isto é, aqueles que estão dentro da organização e que são responsáveis pela direção e controle de suas operações”.

Ressalta-se ainda que a possibilidade de adquirir e moldar o processo de se tornar um profissional empreendedor está disponível para todas as pessoas que tem o desejo de obter um melhor desempenho pessoal à frente de seu próprio negócio, afirmam (FARAH ET AL, 2005). É visível e notória a importância de um profissional qualificado no processo de implementação de um negócio e a relação direta desse processo com a contabilidade. O contador reúne todas as condições no uso da contabilidade para abertura do negócio e seu desenvolvimento no mercado.

É sabido que, para que se possa implementar um negócio é necessário disponibilizar tempo e é exigido investimento sendo necessário ainda que seja planejado os custos e necessita-se de uma orientação burocrática, neste sentido reforça a importância da presença do contador neste processo seja para prestar esse serviço a seus clientes ou na implementação de seu próprio negócio, empresa contábil na qual sua presença é indispensável no empreendimento desde a sua criação e durante toda sua existência garantido assim o sucesso do negócio.

Nesse contexto pode-se afirmar que a contabilidade está diretamente ligada ao processo de empreender, pois para Dolabela (2008) o empreendedorismo significa geração de autonomia, auto realização, busca de um sonho e que é indispensável em qualquer tipo de atividade profissional. Contextualizando com a afirmação de Hashimoto e Borges (2013, p. 01) “A prática do planejamento reduz a incidência de supressas indesejadas, permitem a utilização de recursos de forma mais racional e dá um censo de direção para evitar um crescimento desordenado do negócio”. É importante evidenciar aqui também a afirmação do mesmo autor onde relata que muitas empresas não possuem as práticas de planejamento inseridas em sua cultura o que pode resultar em sérias consequências comprometendo a continuidade do negócio.

A necessidade de um plano de negócio na implantação de ideias inovadoras durante a implementação de um negócio, e imprescindível é neste conjunto que a contabilidade tem um importante papel no processo.

A informação contábil é uma das fontes informacionais primárias para o processo de tomada de decisão e controle de uma empresa. Sistemas gerenciais contábeis produzem informações que ajudam funcionários, gerentes e executivos a tomar as melhores decisões e aperfeiçoar os processos e desempenho de suas empresas. (ATKINSON, 2000, p. 36).

Percebe-se que, a contabilidade é uma fonte de informações segura e confiável e que exerce um papel importante na orientação de um negócio desde o seu gerenciamento de custo até seu planejamento tributário. O profissional dessa área deve estar altamente capacitado para orientar seus clientes de forma estratégica a se tornarem sólidos no mercado gerando assim uma relação de confiança. Padovez (2004, p. 39) afirma que “A contabilidade é, objetivamente, um sistema de informação e avaliação destinado a promover a seus usuários informações através de demonstrações e análises de natureza econômica, financeira, física e de produtividade”.

É importante destacar a importância de o contador possuir uma visão empreendedora no sentido de estar cada vez mais preparado tanto para desenvolvimento de sua empresa contábil com para atender as demandas do mercado.

O contador está no centro e na liderança do processo, pois do contrário, seu lugar vai ser ocupado por outro profissional. O contador deve saber comunicar-se com as outras áreas da empresa. Para tanto, não pode ficar com os conhecimentos restritos aos temas contábeis e fiscais. O contador deve ter formação cultural acima da média, inteirando-se do que acontece ao seu redor, na sua comunidade, no seu Estado, no seu País e no mundo. O contador deve participar de eventos destinados à sua permanente atualização profissional. O contador deve estar consciente da sua responsabilidade social e profissional. (MARION 2003, p. 33-34)

Portanto é indispensável o contador nesses processos e que este deve reunir características que evidenciam as qualidades de um ótimo profissional, para Dornelas (2016, p. 30) os aspectos principais referentes ao empreendedor são: “Ter iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz, utilizar os recursos disponíveis de forma criativa transformado o ambiente social e econômico onde vive, aceitar assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracasso”. E válido trazer o pensamento de Idalberto Chiavenato (2012, p. 21) onde em sua opinião “o espírito empreendedor aprende a perceber e localizar as oportunidades no mundo dos negócios e aproveitá-las rápida e adequadamente”.

2.1 Plano de negócio

O empreendedorismo unido ao rigoroso planejamento gera negócios de alto impacto com elevado valor agregado. O Planejar resume-se em antecipar situações e preparar-se para ela, o plano de negócio descreve o caminho a ser percorrido. Muitos empresários acabam desconsiderando essa que é uma das etapas mais importante do processo empreendedor, com isso a viabilidade, estabilidade e o gerenciamento do negócio fica comprometido.

Para Dornelas (2016, p. 95) “Plano de negócio é um documento utilizado para descrever um empreendimento e um modelo de negócio que sustenta e empresa. Sua evolução envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento, e ainda

permite ao empreendedor situar-se no ambiente de negócios”. A partir desta afirmação entende-se que se trata de uma ferramenta importante no mundo dos negócios.

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. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado (Adaptado: Cláudia Pavani – Plano de Negócios: um guia para o voo da sua empresa). (SEBRAE 2013)

As ideias inovadoras provenientes de empreendedores devem percorrer um caminho até alcançar os seus objetivos, nesse sentido Bizzotto (2008, p. 23) afirma que o “Plano de negócio é o mapa que descreve o caminho que vou seguir na criação e desenvolvimento do meu negócio. É claro que o caminho não é o negócio assim como o caminho não é o território”.

Existem questões que são discutidas no que diz respeito ao tamanho do plano de negócio. Não existe um tamanho ideal ou quantidade de páginas exatas. O que se recomenda é escrever o plano de negócio de acordo com as necessidades do público alvo, afirma Dorneles (2008).

Dolabela (2008, p. 65) afirma que “atrás de uma oportunidade sempre existe uma ideia, mas somente um estudo de viabilidade, que pode ser feito através do Plano de Negócios, indicará seu potencial de transformar-se em um bom negócio”. É de fundamental importância que o empreendedor elabore essa ferramenta, pois faz parte do processo de empreender e tornar seu sonho em realidade.

poucas áreas têm atraído tanta atenção para os homens de negócios nos Estados Unidos como os planos de negócio. Dezenas de artigos têm sido escritos e publicados naquele país sobre o assunto, propondo fórmulas milagrosas de como escrever um plano de negócio que revolucionará a empresa. (SAHLMAN 1997 apud DORNELAS 2016, p.93).

O plano de negócio é, sem dúvida, de fundamental importância na vida do empreendedor, Dolabela (2008) afirma que a taxa de mortalidade de novas empresas é bastante elevada e que as causas principais são atribuídas ao lançamento prematuro do novo serviço ou produto, ou seja, decisões incorretas. Um plano de negócio pode proporcionar, ao futuro empresário, um caminho para o tão sonhado sucesso. O objetivo de avaliação é verificar se a oportunidade que pretende explorar tem realmente boas perspectivas empresariais, afirma (FARAH ET AL, 2005).

Reafirmando a importância de escrever o plano de negócios Dorneles (2008) destaca em resumo que, pode ser escrito com intuito de atender determinados objetivos, tais com: testar a viabilidade; orientar o desenvolvimento das operações estratégicas; atrair recursos financeiros; transmitir credibilidade e desenvolver a equipe de gestão.

Conforme já foi mencionado anteriormente a taxa de mortalidade das empresas

no Brasil atinge um percentual muito alto e que as causas levam a discussões constantes. No caso brasileiro pesquisas realizadas pelo SEBRAE anualmente apontam que os fatores de mortalidade das empresas nacionais não são muito diferentes. A falta de planejamento aparece em primeiro lugar como a principal causa para o insucesso, seguido de deficiência na gestão (DORNELES 2008, p. 80).

É de fundamental importância esse planejamento através do plano de negócio. Essa ferramenta faz mergulhar de forma profunda e detalhada para análise do negócio diminuindo a taxa de risco e auxiliando diretamente nas tomadas de decisões, segundo (DOLABELA 2008).

Como verificou-se nos tópicos anteriores é de extrema importância o plano de negócio no nascimento e desenvolvimento de uma empresa, com isso segundo Dorneles (2008) um bom plano de negócio deve mostrar claramente a competência da equipe, o potencial de um mercado alvo e uma ideia realmente inovadora; onde deve culminar em um negócio economicamente viável e com projeções financeiras realistas.

A construção do plano de negócio deve ser desenvolvida de forma sábia e inteligente para isso é necessário que as informações ali colocadas sejam de forma correta, assim como a devida análise de mercado e as respectivas projeções. Para Dorneles (2008, p. 110) “A estrutura do plano de negócio tem como tópicos principais: Capa, sumário, sumário executivo, descrição da empresa, produtos e serviços, mercado e competidores, marketing e vendas, análise estratégica, plano financeiro e anexos”. É válido destacar que as etapas a serem percorridas no desenvolvimento do plano de negócio a ser implementado são várias, e cada uma deve ser desenvolvida com riqueza de detalhes.

2.2 Serviços prestados e responsabilidades do profissional de contabilidade

O profissional de contabilidade dispõe de um mercado de trabalho com muitas oportunidades para uma carreira bem-sucedida. Na atualidade, a profissão vive um momento áureo, onde as empresas sejam elas de pequeno, médio ou grande porte, necessitam da figura do Profissional da Contabilidade.

O Profissional da Contabilidade pode exercer múltiplas funções, podendo atuar como: autônomo, empresário de contabilidade, auditor independente, auditor interno, consultor tributário, *controller*, auditor fiscal, perito contábil, membro de conselho fiscal e de administração, árbitro em câmaras especializadas, acadêmico, membro de comitês de auditoria, membro de entidade de classe e executivo entre outros.

Dentre os vários serviços que podem ser exercidos por esse profissional destacam-se aqui as principais áreas em que atuará como empresário da contabilidade no negócio a ser estudado: assessoria, área societária e cadastral, contábil, fiscal e tributária e departamento de pessoal.

O contador tem sua profissão regulamentada pelo Decreto-lei nº 9.295/46 que cria o Conselho Federal de Contabilidade, define as atribuições do Contador, e dá

outras providências e tem suas atribuições definidas pela Resolução nº 560/83, do Conselho Federal de Contabilidade.

Com base na Resolução nº 560/83 do CFC onde dispõe sobre as prerrogativas profissionais:

CONSIDERANDO que a Contabilidade, fundamentando-se em princípios, normas e regras estabelecidas a partir do conhecimento abstrato e do saber empírico, e não a partir de leis naturais, classifica-se entre as ciências humanas e, até mais especificamente, entre as aplicadas, e que a sua condição científica não pode ser negada, já que é irrelevante a discussão existente em relação a todas as ciências ditas “humanas”, sobre se elas são “ciências” no sentido clássico, “disciplinas científicas” ou similares; (RESOLUÇÃO DO CFC Nº 560,1983, p. 01).

Atualmente o mercado exige que o profissional esteja pronto para assumir novas responsabilidades mais do que apenas registrar os atos e fatos dos gestores das empresas, ele deve nortear os empreendimentos e ajudar a administração a manter o negócio na rota prevista. Para desempenhar essas funções com a máxima competência, sua formação deve conter noções sólidas de Finanças, Economia e Gestão e, também, de Ciências Humanas, Ética e Responsabilidade Social. No entanto no exercício da profissão deve ser observado às atribuições privativas que são definidas para esses profissionais.

O art. 1º da Resolução nº 560/83 do CFC estabelece essas atribuições:

Art. 1º O exercício das atividades compreendidas na Contabilidade, considerada está na sua plena amplitude e condição de Ciência Aplicada, constitui prerrogativa, sem exceção, dos contadores e dos técnicos em contabilidade legalmente habilitados, ressalvadas as atribuições privativas dos contadores (RESOLUÇÃO DO CFC Nº 560,1983, p. 02).

Portanto destaca-se a importância do código de ética para uma profissão, pois é muito mais que um simples documento que define direitos, deveres, limitações e punições. É o verdadeiro norteador, que deve reger toda a conduta dos elementos envolvidos por este profissional e que deve ser seguido fielmente.

A contabilidade assim como as demais profissões está regida pelo Código de Ética Profissional do Contador – CEPC instituído pela Resolução 803/96 do CFC, a qual traz as prerrogativas legais e éticas que esse profissional deve manter e a postura ética perante seus clientes e a sociedade.

O código de ética tem como objetivo principal fixar a forma pela qual se deve conduzir os Profissionais da Contabilidade, quando no exercício profissional e nos assuntos relacionados à profissão e à classe.

Deveres e proibições é onde se estabelece todos os deveres do profissional da contabilidade e possíveis proibições; do valor dos serviços profissional e a forma que deve ser estabelecido o valor dos serviços, por contrato escrito, considerados os elementos sobre a execução de cada trabalho; dos deveres em relação aos colegas

e à classe é onde define como deve ser a conduta do profissional da contabilidade com relação aos colegas onde deve ser pautada nos princípios de consideração, respeito, apreço e solidariedade, em consonância com os postulados de harmonia da classe; das penalidades é onde define que transgressão de preceito do código de ética constitui infração ética, sancionada, segundo a gravidade, com a aplicação de penalidades; e disposições gerais define a abrangência do código de ética que se aplica aos Contadores e Técnicos em Contabilidade.

3 | MÉTODO E INSTRUMENTO

exploratória e descritiva, que para Faria Filho e Arruda Filho (2013) que a pesquisa exploratória tem como visão principal o conhecimento do tema. A pesquisa é descritiva, pois, conforme define Prodanov e Freitas (2013) este tipo de pesquisa envolve o uso de técnicas padronizadas de coleta de dados.

A abordagem definida foi tanto quantitativa como qualitativa, sendo os procedimentos técnicos utilizados neste estudo a pesquisa bibliográfica, documental e pesquisa de campo. Os dados apresentados têm procedência tanto primária como secundária, sendo primários os dados adquiridos de primeira mão pelo pesquisador. Já os secundários são aqueles que já foram utilizados ou tratados em outros procedimentos e que contribuíram para a pesquisa, afirmam Faria Filho e Arruda Filho (2013).

A pesquisa de campo foi realizada com objetivo de identificar e analisar o potencial do mercado consumidor, conhecer a concorrência e identificar os fornecedores de insumos. Os dados coletados foram essenciais para a veracidade e entendimento do estudo.

A pesquisa de campo foi aplicada junto ao mercado concorrente (escritórios de contabilidade), mercado consumidor (micro e pequenas empresa, bem como pessoas físicas em geral e profissionais liberais), cujos instrumentos utilizados foram formulários online com questões abertas e fechadas, sendo estas elaboradas estrategicamente para que as respostas levassem a novas descobertas e ou conclusão das hipóteses já levantada.

4 | DISCUSSÃO OU RESULTADO

O estudo teve como finalidade maior identificar a viabilidade da implementação de um negócio no setor contábil com foco na análise econômica financeira e no processo de empreender, com isso este tópico aborda o tratamento dos dados e a análise, que possibilitou atingir o objetivo indicado pelo estudo.

4.1 O plano o negócio

Visando a proposta de diminuir os riscos, prever e mapear o planejamento de um futuro negócio, uma das ferramentas utilizadas foi o desenvolvimento do plano de negócios, que foi estruturado nas seguintes etapas.

4.1.1 Descrição da empresa

O estudo compreendeu a criação de um escritório de contabilidade que tem como objeto social a prestação de serviços contábeis, sendo: Assessoria societária cadastral, contábil, fiscal, tributária e departamento de pessoal, os principais clientes do escritório serão pessoas físicas e jurídicas, com foco principal nas microempresas e empresas de pequeno porte, cujas atividades serão desenvolvidas na região metropolitana de Goiânia-GO.

A empresa será constituída na forma jurídica de empresário individual, sendo está uma microempresa, com isso contará com um único investidor. O empreendimento conta com conceitos modernos e inovadores com alta capacidade técnica, bem como espírito empreendedor do fundador, com isso definiu-se os princípios institucionais, sendo:

- ❖ *Missão:* Oferecer soluções inovadoras em assessoria contábil com foco na excelência da prestação de serviço com confiança e ética.
- ❖ *Visão:* Ser reconhecida, até 2020, no mercado goianiense, pela excelência na prestação de serviços em assessoria contábil.
- ❖ *Valores:* A empresa está pautada nos valores: Ética, honestidade, prudência, responsabilidade, confiança, respeito e agilidade na prestação dos serviços.

A equipe contará com profissionais qualificados para o desempenho de suas responsabilidades, sendo está distribuída nos seguintes cargos: Diretor Geral (proprietário), Coordenador da equipe técnica, Analista Contábil /Fiscal/Tributário, Analista de Departamento de Pessoal, sendo que os mesmos contarão com procedimentos pré-estabelecidos para execução de suas atividades, as quais estão distribuídas em: departamento de escrita fiscal/tributário, departamento Contábil e departamento de Pessoal, o que proporcionará agilidade na execução dos serviços prestados.

A empresa atuará no mercado oferecendo serviços de assessorias, sendo:

- ❖ *Assessoria societária cadastral:* Realiza o processo de abertura, alteração e encerramento de empresas. Elabora pesquisa de situação cadastral em órgãos públicos, regulariza situação tributária e obtém certidões junto aos órgãos expedidores.
- ❖ *Assessoria contábil:* Elabora e acompanha todos os procedimentos contábeis

da empresa, bem como realizar a análise crítica das demonstrações. Realizará ainda a preparação das obrigações acessórias ao fisco, órgãos competentes e contribuintes e controlará o registro de livros.

- ❖ *Assessoria fiscal e tributária:* Realiza a apuração, controle dos impostos diretos e indiretos, desenvolve e escritura livros fiscais. Elabora e acompanha o cumprimento das obrigações acessórias da legislação tributária.
- ❖ *Assessoria em departamento de pessoal:* Realiza controle e processamento de folha de pagamento, encargos sociais, cálculo de férias, admissões e demissões, prepara documentos para homologação, garantindo o cumprimento dos procedimentos legais, a fim de cumprir com a legislação vigente

Ressalta-se que o projeto tem uma visão de crescimento contínuo e que tem pretensão de aumentar seu mix de serviços no decorrer de sua consolidação no mercado. É importante destacar que todos os trabalhos serão realizados à luz das leis que regulamentam tanto o processo fiscal, tributário e também das normas e resoluções que orientam a profissão contábil, sempre em observância ao código de ética.

4.2 Ambiente de atuação

No mundo dos negócios assim como em outros, é importante saber onde se está? O que quer fazer? E, onde quer chegar? Com isso os tópicos seguintes norteiam a percepção do ambiente de atuação do projeto proposto, e responde o objetivo do projeto.

4.2.1 Análise crítica do setor

O mercado nesse segmento se apresenta com condições e oportunidades extremamente atrativas para os contadores empreendedores e que buscam aplicar suas ideias inovadoras em um negócio com princípios inovadores que se revelam pelo diferencial na aplicação da inovação na entrega dos serviços contratados, o que demanda profissionais qualificados, pois o mercado se mostra bastante carente de contadores que agregam valor às empresas, e saiam do comodismo, é válido frisar que um dos fatores positivos nesse segmento é o fato de todas as empresas necessitarem de um contador, o que valoriza esse tipo de negócio e proporciona oportunidade de se diferenciar dos demais pela qualidade e confiança aplicada.

A contabilidade está em alta e a demanda por esses serviços vem à medida que surgem novos empreendimentos no mercado ou a expansão dos já existentes, ou por simples mudança de contador, cabe cada um estar preparado para as oportunidades que surgirem, ou melhor, devem estar preparados também para perceberem essas oportunidades. É de grande relevância para o contador a observação das oportunidades para cada cliente, saindo da caixinha que muitos estão em virtude do cumprimento só das legalidades impostas ao empresário.

Apesar da crise que está, de alguma forma, afetando todos os segmentos da economia em virtude da resseção instalada, aliada a uma série de conflitos presentes no ambiente político, surgem medidas que tendem a não ter um interesse em comum para a sociedade e sim interesses particulares na busca de meios que os livre da sombra que os ronda (justiça), por outro lado, em toda crise há também oportunidades. Nessa linha é valido destacar aqui os resultados da pesquisa supracitada (Serasa Experian publicada em 29/08/2016) evidenciando o aumento acelerado na criação de empresas, sendo que só no primeiro semestre do ano registrou a criação de 1.020.740 novos empreendimentos no Brasil esse número representa um aumento de 0,7% em relação ao mesmo mês no ano passado), sendo que este resultado reforça e comprova o crescimento do mercado potencial.

4.2.2 Mercado consumidor

A pesquisa realizada identificou que os principais consumidores (clientes) são as microempresas e empresas de pequeno porte, bem como profissionais liberais e/ou autônomos e pessoas físicas, pois são estes que normalmente optam pela terceirização dos serviços contábeis. Com relação à localização observou-se que esses encontram-se desde em bairros mais nobres até os mais afastados, assim como em cidades vizinhas, com isso percebe-se que o local do escritório, embora importante, não é um fator decisivo para contratação, o que permite definir como raio de atuação da empresa a região metropolitana de Goiânia/GO. Com relação à estratégia de captação dos clientes essa está predominantemente voltada para a indicação, ou seja, o marketing boca a boca, aponta a pesquisa realizada no decorrer dos estudos, com isso será trabalhado fortemente essa estratégia, dentre outras.

A pesquisa proporcionou também uma visão enriquecedora sobre o público alvo do negócio, bem como a percepção de oportunidades não exploradas, o que aponta para a assertividade das expectativas desejadas e dos resultados positivos para a conclusão dos estudos.

Para essas empresas, apesar da crise percebida por algumas das pesquisadas, há uma visão positiva do mercado com a expectativa real de crescimento, pois, ao serem questionados se pensam em expandir seus negócios 83,3% disseram que sim, isso resultará em maior demanda pelos serviços contábeis qualificados. É importante frisar que dentre os pesquisados observou-se uma diversidade de segmento, ou seja, desde pequena indústria, prestadoras de serviços e comércio, isso é positivo para a proposta em questão, pois como não há necessidade de um nicho de mercado específico para o negócio da contabilidade aumenta-se as oportunidades em atender um maior número de clientes.

É importante destacar que as empresas alegam uma rentabilidade positiva acima de 20% e que os produtos e serviços por elas comercializados tem uma grande aceitação no mercado, o que mostra que essas empresas tem uma visível chance

de se manter no mercado de forma crescente, reforçando mais um ponto positivo para o negócio contábil em virtude do tipo de serviços e grau de exigências legais, pois o consumo dos serviços dessa natureza é mensal e contínuo, com algumas particularidades de determinado clientes que são anuais, e que serão prestados com a agilidade na realização e a praticidade/comodidade da resolução das situações.

4.2.3 Mercado concorrente

O segmento contábil assim como os demais setores da economia nacional apresenta grande diversidade de empreendedores, onde cada um tem seus objetivos, cada um tem suas técnicas e estratégias, isso é desafiador para o ingresso de um novo empreendedor nesse segmento.

Querer conquistar espaço em um mercado em que os “produtos” comercializados são os mesmos e que o público alvo desejado é o mesmo, as expectativas na maioria das vezes são similares, veja que situação, como se destacar nesse mercado? É importante lembrar que é assim que se sente um empreendedor, desafiado, e isso serve de combustível, para a exploração de estratégias para atrair clientes para sua empresa. Diante disso aponta-se estratégias que serão adotadas pela empresa proposta para se sobressair perante seus concorrentes, haja vista que é desafiador inovar no pacote de serviços prestados devido o tipo de negócio, a empresa inovará na entrega dos serviços contratados.

Baseado na pesquisa realizada junto ao mercado concorrente observou-se, além de outros aspectos, os pontos fortes e fracos, com isso mapeou-se os aspectos que deverão ser minimizados desde o ingresso no mercado, oportunizando assim sua consolidação. Lista-se os pontos fracos predominantes entre os concorrentes, sendo: Não divulga sua marca, custo alto, ineficiência nos canais de vendas, baixa rentabilidade, marca não é percebida no mercado. O projeto proposto explorará todos esses pontos, bem como tomará como lição para que nenhum ocorra internamente, além da adoção de outras medidas estratégicas que permitirão atingir o sucesso esperado.

A empresa se diferenciará dos concorrentes pelo alto padrão de qualidade na prestação dos serviços, bem como pela visão estratégica na percepção e implantação de ideias inovadoras nas diversas oportunidades que o mercado proporciona. Em relação ao serviço, a execução seguirá o padrão pré-estabelecido, porém a inovação estará na forma de entregar os seus serviços. A inovação se configurará ao estudar e atender as particularidades de cada cliente, identificando oportunidades, bem como novos métodos de implantação e dando sugestões de melhorias, agindo como parceiro do negócio, visando sempre a qualidade e agilidade.

Contará ainda com o site atualizado, onde terá informação sobre a empresa e produtos, bem como blog de notícias integrado no site o que é garantia de informação em tempo real. A maior parte do relacionamento se dará por internet e com envio de

documentos pelo boy do escritório, terá também a flexibilidade de receber visitas frequentes dos profissionais, podendo o cliente ir ao escritório somente quando desejar verificar, conhecer ou discutir alguma questão em especial. Os pontos citados baseiam-se em ações que não foram percebidas por grande parte dos concorrentes e com isso busca-se a diferenciação na forma de entrega dos serviços prestados.

4.2.4 Mercado fornecedor

Em virtude do tipo de negócio e perfil das atividades, destaca-se como principal fornecedor a empresa de T.I a qual fornecerá o Software, com capacidade para atender as demandas dos serviços comercializados, ressalta-se ainda que se faz necessário desenvolver fornecedores parceiros, sendo estas empresas que oferecem consultorias por telefone, bem como empresas parceiras que oferecem cursos e treinamentos.

Ressalta-se ainda demais fornecedores que se fazem necessários para o escritório, sendo: Fornecedores de internet, telefone, água, energia e de materiais de escritórios.

4.3 Viabilidade econômico-financeira

Com base no desenvolvimento do plano de negócio e pesquisas realizadas identificou-se tendências positivas de mercado, levando à elaboração de projeções financeiras para o primeiro ano de atividade da empresa, bem como o resumo financeiro anual, partindo das premissas definidas a partir da estruturação do plano de negócio alinhado às perspectivas reais do mercado, a saber:

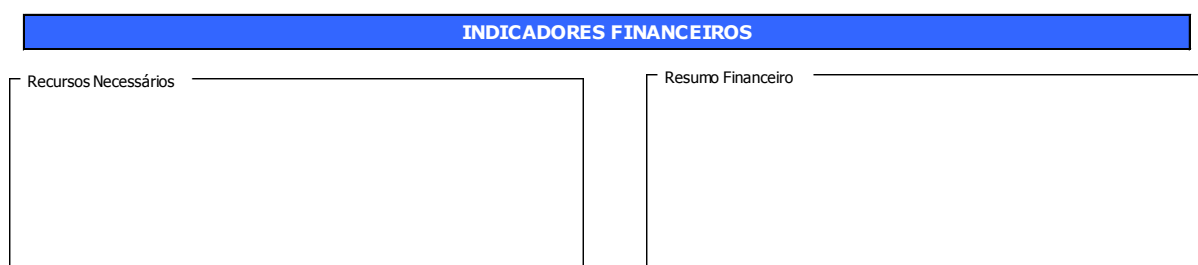


Figura 2: Indicadores Financeiros

Fonte: acadêmico Raimundo Abreu Martins (plano de negócio), 2016

Diante desses indicadores, extraídos do plano de negócio desenvolvido exclusivamente para o estudo, percebe-se a atratividade do negócio, com isso demonstra-se de forma analítica a Demonstração do Resultado de Exercício do primeiro ano, o que possibilitará a visão mais crítica dos dados.

ESTRUTURA GERENCIAL DE RESULTADOS - DRE		
DISCRIMINAÇÃO	VALOR R\$	%
1. Receita Total	245.317,20	100,00%
Vendas	245.317,20	100,00%
2. Custos Variáveis Totais	23.820,30	9,71%
Impostos Federais (PIS, COFINS, IPI ou SUPER SIMPLES)	8,21% 20.140,54	8,21%
Previsão de Inadimplência	1,50% 3.679,76	1,50%
3. Margem de Contribuição	221.496,90	90,29%
4. Custos Fixos Totais	189.276,70	77,16%
Mão-de-Obra + Encargos	66.019,20	26,91%
Retirada dos Sócios (Pró-Labore)	55.699,80	22,71%
Água	1.200,00	0,49%
Luz	2.400,00	0,98%
Telefone/ Internet	12.000,00	4,89%
Despesas com Veículos	12.000,00	4,89%
Material de Expediente e Consumo	6.000,00	2,45%
Aluguel	18.000,00	7,34%
Propaganda e Publicidade	2.400,00	0,98%
Depreciação Mensal	1.797,70	0,73%
Manutenção	1.200,00	0,49%
Despesas de Viagem/ visita comercial	3.600,00	1,47%
Serviços de Terceiros	3.600,00	1,47%
Outros Custos Fixos	3.360,00	1,37%
5. Resultado Operacional	32.220,20	13,13%
8. Resultado Líquido Financeiro	32.220,20	13,13%

Figura 3: DRE

Fonte: acadêmico Raimundo Abreu Martins (plano de negócio), 2016

A partir das projeções e análises, apresentam-se ainda demais índices calculados com base nas projeções do primeiro ano de atividade e que confirmam a estabilidade contínua e rentabilidade/lucratividade no mercado, a saber:

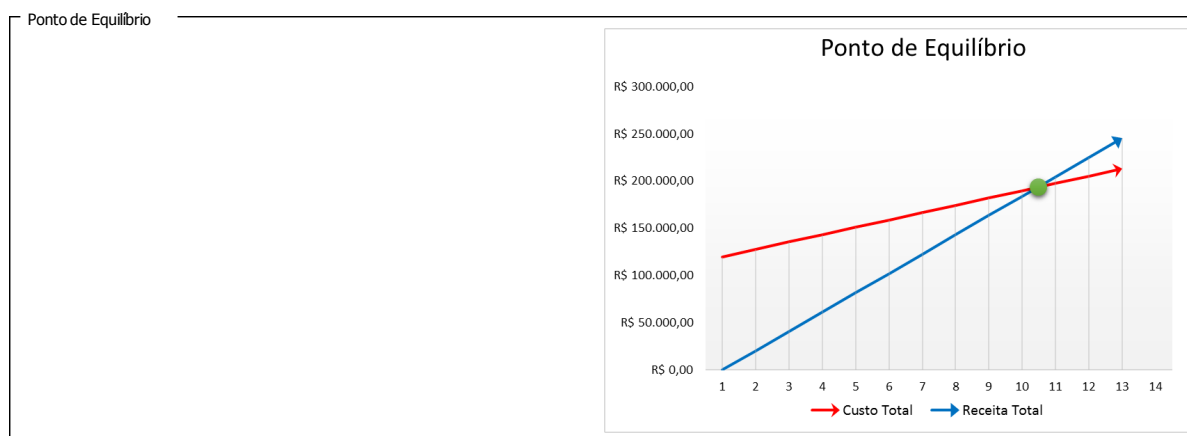


Figura 4: Ponto de Equilíbrio

Fonte: acadêmico Raimundo Abreu Martins (plano de negócio), 2016.

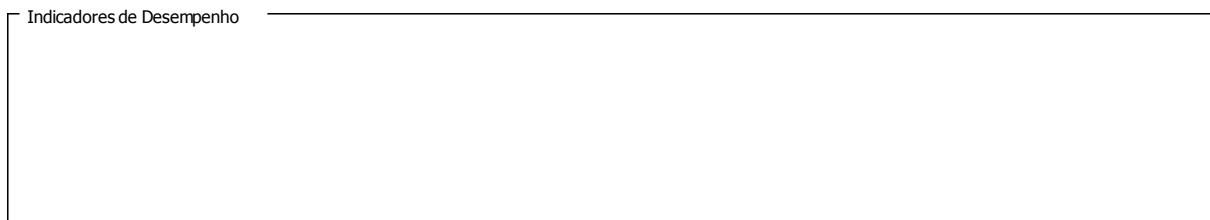


Figura 5: Indicadores de desempenho

Fonte: acadêmico Raimundo Abreu Martins (plano de negócio), 2016.

4.4 Avaliação estratégica

Identificar as fraquezas e ameaças é o primeiro passo para quem quer trabalhar e melhorar, bem como conhecer suas forças e oportunidades e a percepção é garantia de que, com esforços e trabalho, o resultado será positivo. A seguir detalha-se a análise SWOT, que é uma das ferramentas adotadas pela empresa visando o processo contínuo de desenvolvimento.

A aplicação da matriz SWOT divide-se em ambiente interno (Forças e Fraquezas) e ambiente externo (Oportunidades e Ameaças). As forças e fraquezas são determinadas pela posição do negócio e se relacionam, na maioria das vezes, com fatores internos. Com relação às oportunidades e ameaças, essas demonstram as possíveis antecipações do futuro e tem relação com fatores externos. A matriz foi desenvolvida com base no estudo de mercado.

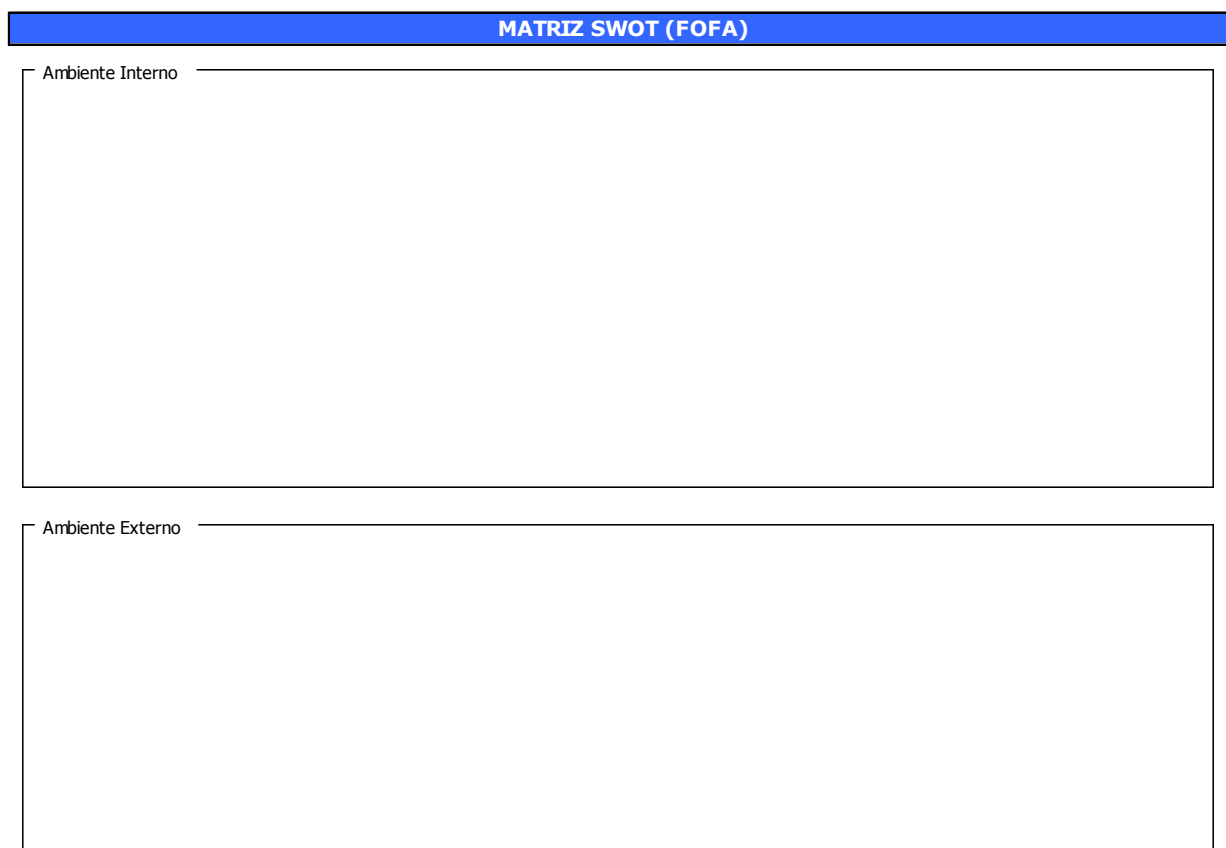


Figura 6: Matriz SOWT

Fonte: acadêmico Raimundo Abreu Martins (plano de negócio), 2016

A partir da realização de cruzamento dos dados identificou-se que a empresa encontrará um mercado predominantemente de forças x oportunidades, ou seja, suas forças são superiores às suas fraquezas, as quais serão minimizadas por ações de marketing, controle rígido de custos e treinamento/desenvolvimento da equipe; sendo também que as oportunidades serão consideradas e aproveitadas pelas estratégias de mercado.

5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS

Empreender em tempos de crise é uma ousadia e tanto, porém em toda crise há ameaças e oportunidades e, comprovadamente, o segmento contábil está vivendo um período de mais oportunidades do que ameaças no Brasil atualmente.

Sabe-se que a geração de ideias e a identificação de oportunidades, necessita de muita criatividade e intuição, aliadas à experiência e conhecimento técnico, assim é possível aproveitar estrategicamente as possibilidades de mercado. O perfil empreendedor foi exaltado no desenrolar do processo criativo quando se colocou no papel, ou seja, idealizou o empreendimento através do modelo de negócio, facilitando a identificação dos recursos, tanto os recursos humanos, financeiros e tecnológicos, o que dará sustentação para iniciar as operações. Foi possível também desenhar o modelo de gestão que garantirá a condução e o desenvolvimento contínuo do negócio.

O planejamento permitiu também a identificação da viabilidade, pautando sempre nos pontos de vista de mercado, visão estratégica e análises financeiras, bem como das operações, possibilitando, além de definir o negócio, projetar aonde quer chegar, a visão do negócio.

Diante disso é válido apontar que as constantes mudanças no cenário econômico provocaram um grande impacto no profissional da contabilidade e nas empresas de prestação de serviços contábeis, despertando a visão estratégica da contabilidade na aplicação de ideias inovadoras em diversas oportunidades de mercado, seja na assessoria ao cliente na visão como empresário da contabilidade e na gestão de seu próprio negócio (empresa contábil). Observou-se que o mercado se apresenta favorável para as empresas de prestação de serviços contábeis, pois além da exigência legal, o serviço contábil de qualidade é a linguagem dos negócios, e através dela consegue-se mensurar os instrumentos e fatos empresariais, os quais são imprescindíveis para as tomadas de decisões, possibilitando assim uma melhor gestão, com padrão de qualidade diferenciada, o que resulta em empresas de sucesso.

É válido destacar ainda que é pela qualidade na prestação de seus serviços e pelo desempenho que o contador conquista seu cliente. Sabe-se ainda que o mercado de trabalho reserva adversidades e a decisão de implantação de um negócio deve estar acompanhada de um detalhado planejamento (Plano de negócio), e isso se torna indispensável, pois há um alto índice de mortalidade nas empresas constituídas e a inexistência de uma análise de viabilidade resultante do planejamento é o principal

motivo.

Nesse contexto o objetivo do trabalho foi alcançado, uma vez que a realização do plano de negócio compreendendo todas as suas etapas e fazendo uso de todas as ferramentas factíveis aliadas aos estudos relacionados ao assunto, bem como a visão crítica e estratégica, proporcionou a constatação da viabilidade de mercado e financeira do empreendimento, respondendo e comprovando à questão problema, se é viável ou não a criação de escritório de contabilidade em Goiânia. É importante destacar que os estudos apontam uma tarefa árdua, o que é natural, uma vez que se está falando no campo do gerenciamento, sendo imprescindível em todo tipo de negócio, pois é o responsável pela continuidade e evolução da empresa.

O estudo aponta também que nesse segmento de mercado, pelo perfil dos serviços prestados torna-se importante um trabalho nos bastidores, ou seja, um trabalho pré-abertura no que tange a articulação com seu público alvo (possíveis clientes) para o fechamento de propostas de trabalhos antes mesmo da abertura da empresa uma vez que isso é possível e legal, pois está se falando de um profissional habilitado a exercer suas funções de contador como profissional liberal.

Destaca-se ainda que o empreendedor nesse segmento deve apresentar habilidades de elaborar e até mesmo alterar o viés de sua empresa na perseguição para atingir exatamente o que as empresas e empresários também empreendedores esperam de um escritório de contabilidade e de seu responsável técnico.

REFERÊNCIAS

ATKINSON, A. Anthony et al. **Contabilidade gerencial**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

BIZZOTTO, Carlos Eduardo Negrão. **Plano de negócios para empreendimentos inovadores**. São Paulo: Atlas, 2008.

CASAROTTO FILHO, Nelson. **Elaboração de projetos empresariais**. São Paulo: Atlas 2012.

CHAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismos: dando asas ao espírito empreendedor** 4. ed. Barueri: Manole, 2014

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6.ed. Rio de Janeiro: Campus, 2016

DOLABELA, Fernando, **O segredo de Luiza**. 13. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

FARAH, Osvaldo Elias et al. **Empreendedorismo estratégico**. São Paulo: Otoni, 2005.

FARIAS FILHO, Milton Cordeiro; ARRUDA FILHO, Emilio J. M. **Planejamento da pesquisa científica**. São Paulo: Atlas, 2013.

HASHIMOTO, Marcos; Borges Cândido. **Empreendedorismo**. São Paulo: Saraiva, 2013

LENZI, Fernando César. **A nova geração do empreendedorismo: guia para elaboração do plano de negócio**. São Paulo: Atlas, 2009.

PRODANOV, Cleber Cristiano. FREITAS, Ernani Cesar. **Metodologia do trabalho científico**. 2. Ed. Rio Grande do Sul: Universidade Fevale, 2013.

PADOVEZE, Clovis Luiz. **Contabilidade gerencial**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

MARION, Jose Carlos. **Contabilidade Empresarial**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2003

MACEDO, Marcelo. **Estudo do perfil empreendedor em empresas familiares**. 2003. Disponível em <http://teses.eps.ufsc.br>. Acesso em 29 de julho de 2006.

<http://www.sebrae.com.br>. **Como elaborar um plano de negócio**. 2009 Acesso em 12 de agosto de 2016 as 08 horas e 25 minutos.

<http://www.sebraepr.com.br>. **Planilha de plano de negócio**. 2013 Acesso 20 de agosto de 2016 as 09 horas e 10 minutos.

<http://www2.cfc.org.br> **Resoluções e Ementas do CFC** Acesso em 05 de agosto de 2016 as 08 horas e 50 minutos.

<http://www.portal.inep.gov.br/web/censo-da-educacao-superior>. 2014 Acesso em 17 de junho de 2016 as 11:00 horas e 10 minutos

<http://www.noticias.serasaexperian.com.br>. **Nascimento de Empresas**. 2016 Acesso em 11 de novembro as 16:00 horas e 10 minutos.

<http://www.serasaexperian.com.br>. **Nascimento de Empresas**. 2016 Acesso em 11 de novembro as 16:00 horas e 30 minutos.

SOBRE O ORGANIZADOR

Andrei Strickler - Graduado com titulação de Bacharel em Ciência da Computação pela Universidade Estadual do Centro-Oeste - UNICENTRO. Mestre em Informática pela Universidade Federal do Paraná - UFPR. Atua como membro do Conselho Editorial da Revista de Ciências Exatas e Naturais - RECEN. Também é membro do grupo de Pesquisa: Inteligência Computacional e Pesquisa Operacional da UNICENTRO; desempenhando pesquisas principalmente nas áreas de Inteligência Artificial e Métodos Numéricos. Atualmente é Professor Colaborador na UNICENTRO lotado no Departamento de Ciência da Computação.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Aleitamento materno 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8

Aplicações biotecnológicas 173

B

Bioética 18, 22

Biopolímeros 159

C

CADE 10, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 277, 278

Capacidade funcional 36, 37, 38, 39, 43, 44, 45

Capitalismo 54, 55

Comunicação celular 172, 173

Construção Civil 64, 65, 66, 71, 72, 73, 74, 75

Criptococose 149, 150, 151, 152, 154, 155

CRISPR-Cas9 18, 19, 20, 21, 22

Cryptococcus gattii 149, 150, 156, 157

Cryptococcus neoformans 149, 150, 156, 157, 158

Custos 5, 57, 95, 132, 137, 160, 167, 201, 203, 212, 225, 247, 248, 251, 253, 273, 275, 276, 277, 278, 280, 281, 282, 285, 286, 287, 289, 305, 306

D

Desperdícios 246, 247, 248, 249, 250, 251, 253

Doenças Ocupacionais 64, 66, 74, 76, 77, 78, 79, 86, 92, 95, 98

E

Empreendedorismo 5, 208, 210, 211, 212, 213, 226, 307

Enfermagem do Trabalho 76, 79, 84, 85, 87, 92, 95, 96

Epistemologia 24, 25, 26, 27, 29, 30, 31, 34, 63

F

Fatores de risco 43, 44, 46, 50, 52, 53, 92, 98

G

Globalização 5, 200, 201, 202, 204, 205, 252

H

Hospitalização 14

I

Indicadores de saúde 99, 101, 102

Inovação 2, 5, 29, 80, 97, 187, 203, 208, 219, 221, 230, 234, 261, 281, 297

Interesse econômico 173

L

Logística Internacional 200, 289

M

Medicina 8, 18, 19, 20, 22, 23, 36, 54, 55, 56, 61, 62, 63, 79, 84, 98, 110, 111, 140, 141, 156, 157, 158, 160, 173

MRSA 135, 136, 137, 139

O

Ordem Econômica 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 277, 278

P

Patentes 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234

Pennisetum glaucum 8, 142, 143, 144, 147

Pressão Arterial 39, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 64, 65, 66, 69, 71, 73, 74

Produtividade 64, 65, 76, 77, 78, 79, 84, 92, 94, 95, 96, 108, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 213, 246, 247, 250, 253, 255, 257, 273, 287, 299, 306

Prospecção Tecnológica 228

Q

Qualidade de Vida no Trabalho 64, 65, 111

R

Redes Sociais 235, 237

Relações Humanas 255, 257, 259, 263, 264, 265

S

Saúde do Trabalhador 64, 84, 85, 92, 96, 98

Saúde Pública 55, 56, 57, 58, 61, 112, 113, 114, 115, 119, 120

Smartphones 235, 236, 237, 239

Staphylococcus aureus 7, 135, 136, 140, 141

Sustentabilidade 143, 281

T

Transdisciplinaridade 24

Tratamento 10, 11, 16, 17, 19, 20, 21, 23, 37, 44, 45, 60, 103, 110, 135, 136, 137, 145, 146, 147, 152, 179, 183, 184, 185, 186, 187, 217, 230

V

VRSA 135, 136, 137, 139

Agência Brasileira do ISBN
ISBN 978-85-7247-562-4

