



Projeto Crescer para não sofrer – uma oportunidade de negócio

Copyright © 2018 Jose Arimatea Soares de Oliveira

Todos os direitos de edição e publicação no Brasil e em língua portuguesa reservada para José Arimatea Soares de Oliveira.

É proibida a reprodução total ou parcial, sob quaisquer meios existentes, sem autorização por escrito dos editores. Art. 184 do Código Penal e Lei 9610 de 19 de fevereiro de 1998.

1ª Edição: outubro de 2018

Site: www.conscientedf.com.br

E-mail: ari@conscientedf.com.br

Tel: (61) 3038-1200 / (61)99979-0005

Sumário

| | |
|--|------|
| 1. INTRODUÇÃO | .. 4 |
| 2. PROJETO..... | 5 |
| 2.1 – Conceito | 5 |
| 2.2 – Razões do Projeto..... | 5 |
| 2.3 – Como é feita a participação do sócio..... | 5 |
| 2.4 – Ganhos do projeto..... | 6 |
| 2.5 – Como os sócios podem atuar na empresa..... | 7 |
| 2.6 – Outras situações do projeto..... | 8 |
| 3. CDS – Conselho Deliberativo de Sócios..... | 9 |
| 4. Direção e Gestão..... | 9 |
| 5. Organograma..... | 10 |
| 6. Produtos..... | 10 |
| 7. Modelo de Gestão..... | 11 |
| 8. Conclusão..... | 14 |

1. Introdução

Ao longo dos últimos anos, observando o comportamento dos escritórios de contabilidade e com base em dados da pesquisa realizada pelo SESCONDF com o instituto Vox Populi e também verificando o que aconteceu com vários colegas que vieram a falecer ao longo dos últimos anos, verificamos que os seus escritórios acabaram juntamente com o seu proprietário, funcionários criaram escritórios e levaram alguns clientes, clientes mudaram para outros contadores e os herdeiros se não eram contadores ou não trabalhavam na empresa ficaram sem herança.

Outras observações fazem com que constatemos que quando um escritório contábil permanece por muitos anos, muito pequeno, com um número de clientes variando de 30 a 60 e com faturamento por volta de R\$ 30.000,00 A R\$ 100.000,00. Este comportamento estar ligado a pouca capacidade de execução deste escritório, que tem no máximo 5 a 10 empregados, ficando com o contador proprietário uma grande parte da execução das atividades e com isso não sobra tempo para cuidar da gestão, para buscar o crescimento ou mesmo para se atualizar, sem falar na responsabilidade total por todos os erros que acontecem no seu negócio, pagando multas por não cumprimento de obrigação acessória e até mesmo de obrigações principais, deixando de executar a contabilidade, entre outros.

Com base nisso é que desenvolvemos a ideia do projeto Crescer para não sofrer, que visa o crescimento com a junção de vários escritórios, transformando-os em uma empresa de porte maior, com uma redução de custos e claro um maior poder de remuneração de seus dirigentes.

Como a maioria destes escritórios é de porte pequeno e não tem recursos acumulados para investir, a formula para estimular a parceria societária foi desenvolver ferramentas de controle que nos de transparência nos negócios, demonstrando as vantagens de se trabalhar no formato que pretendemos para crescer.

Criamos instrumentos de controle das operações e da gestão financeira de forma que todos tenham o controle na hora em que desejarem, criamos um conselho deliberativo de sócios com reuniões trimestrais, onde cada área apresenta os relatórios das realizações com gráficos comparativos e produtividade por colaborador/empregado no departamento ou área da empresa.

Neste conselho as decisões são tomadas em primeiro lugar por consenso e em segundo lugar por maioria, onde cada sócio fica

consciente que uma vez tomada a decisão mesmo que ele não tenha votado positivamente ele acatará e apoiará esta maioria. Os registros das decisões serão lavrados em atas que se tornaram documentos oficiais da empresa.

A Gestão de alguma forma é executada por todos, hoje a Direção geral ficará a cargo de um sócio eleito por todos os sócios com uma pequena participação dos funcionários representando 20% dos votos. Esta gestão terá mandato de 3 anos, podendo ser reeleitos quantas vezes o conselho mantiver, porem se existirem chapas concorrentes e estas conseguirem a maioria dos votos, esta nova gestão, passara a executar as funções de direção geral, assumindo todas as responsabilidades da função, se comprometendo a manter os instrumentos de controles gerados de forma a manter a transparência do negócio.

2. O projeto

2.1 Conceito

Fusão de escritórios de contabilidade pequenos e médios, transformando-os em sócios de uma empresa contábil de grande porte, com maior capacidade de investimento em tecnologia, treinamento dos sócios e colaboradores, marketing e outros.

2.2 Razões para o projeto existir:

- ✓ Pesquisa realizada pelo SESCON/DF com o instituto Vox Populi Demonstrando o comportamento das empresas de contabilidade;
- ✓ O comportamento dos escritórios de contabilidade (fechados no seu mundo, sem tempo nem para atender o cliente, estudar ou participar de eventos);
- ✓ Colegas que faleceram e seus herdeiros ficaram sem nada, pois os clientes saíram ou foram para algum empregado;
- ✓ Administração dos recursos financeiros (falta de dinheiro);
- ✓ Qualidade do serviço/atendimento. Outros

2.3 como é feita a participação de cada sócio no projeto.

A participação societária é feita pela soma do valor do faturamento de honorários no momento do ingresso e divide-se o valor da carteira pelo valor total do Faturamento no momento da entrada. Gerando o percentual de quotas que resultara na participação societária. E a transferência dos bens patrimoniais fixos para se somar aos

existentes na consciente. Exemplo: as quotas serão calculadas por meio da seguinte forma:

$$\frac{\text{Valor da carteira}}{\text{Valor da Receita atual} + \text{Valor da carteira}} = \% \text{ quotas}$$

E as demais quotas serão reduzidas proporcionalmente

2.4 Ganhos com o projeto:

1. Redução de custos e despesas:

- Aluguel, sistemas contábeis, divulgação/marketing, administrativos, motoboy;
- Otimização da produção por funcionário e outros.

2. Redução da responsabilidade:

- Erros cometidos, principalmente das Obrigações Acessórias, serão assumidos 50% pela empresa e 50% pelo departamento responsável (gestor e/ou funcionários);
- Gestores respondem apenas por uma área.

3. Redução do tempo de trabalho:

- 30 horas semanais mínimas; em média 6 horas diárias.

4. Possibilidade de gozar férias:

- Demandada pelos sócios podendo ser gozadas em: 30 dias, 15/15 dias ou 10/10/10 dias. Agendadas previamente, verificando a demanda no Departamento de atuação.

5. Recebimento das retiradas

Normalmente até o dia 10 do mês subsequente.

6. Continuidade do negócio:

- Falecimento do sócio – herdeiros receberão os valores como sócio investidor; e/ou poderão decidir pelas vendas das cotas do falecido.
- Caso o sócio tenha mais de um herdeiro, eles dividirão os ganhos entre eles e a empresa deposita em suas contas;

7. Captação de novos clientes:

- Sócios dedicados exclusivamente a busca de clientes;

- Vários sócios sendo indicados ou captando novos clientes.

8. Decisões compartilhadas:

- Diminuindo os impactos de decisões erradas;
- Aumentando a segurança.

9. Outros.

2.5 Como os sócios podem atuar na empresa

- **Sócio Gestão:** É o sócio que ocupa uma função diretiva, e terá que apresentar resultado, que será avaliado no CDS, e terá comportamento de um executivo contratado.
- **Sócio Operação:** É o sócio que está na execução de uma operação, ou de um serviço de interesse da CONSCIENTE e tem que cumprir metas semelhante à de um funcionário.
- **Sócio Investidor:** Será o que fizer a opção por não trabalhar na empresa, recebe 50% do honorário dos sócios executivos ou trabalhadores.

Categoria de Sócios:

| CATEGORIAS | RUBI | DIAMANTE | OURO | PRATA | BRONZE |
|-------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Carteira por sócio | 100.000,00 | 60.000,00 | 30.000,00 | 20.000,00 | 15.000,00 |
| Quantidade Funcionários | 6 | 4 | 2 | 1 | 0 |

Crescimento do Sócio

- O sócio que estar em uma categoria, caso se interesse em mudar de categoria, poderá captar clientes até completar o valor que permite mudar de categoria;
- O sócio que captar cliente ganha o primeiro honorário após o recebimento do cliente em duas parcelas;
- O sócio que captar (sócios com carteira de clientes) recebe uma única vez o valor de 15% do valor da carteira após recebimento.
- Sócios que captar serviços complementares e outros 15% de comissão

GANHOS POR SÓCIO NA GESTÃO, OPERAÇÃO E INVESTIDOR.

| CATEGORIAS | Rubi | DIAMANTE | OURO | PRATA | BRONZE |
|------------------------|------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Retirada | 20.000,00 | 10.000,00 | 7.500,00 | 5.000,00 | 4.000,00 |
| VT 10 x 22 | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 | 220,00 |
| VR 20 x 22 | R\$ 440,00 | R\$ 440,00 | R\$ 440,00 | 440,00 | R\$ 440,00 |
| Total a Receber | 20.616,00 | 10.616,00 | 8.116,00 | 5.616,00 | 4.616,00 |

| CATEGORIAS | Rubi | DIAMANTE | OURO | PRATA | BRONZE |
|----------------------------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|---------------------|
| Retirada Sócio Investidor | 10.000,00 | 5.000,00 | 3.750,00 | 2.500,00 | R\$ 2.000,00 |

- Distribuição de Lucro 50% proporcional às quotas no ano seguinte em 12 parcelas. Os valores do lucro distribuído do ano anterior somam-se aos ganhos do mês.
- Os demais ganhos tais como comissões de indicação e de serviços serão somadas aos ganhos do mês.
- As empresas captadas por sócios comporão um controle para o aumento da sua categoria de ganhos e quando atingir o nível seguinte será incorporado à carteira geral. (Obs. Caso ainda não incorporada que sair serão deduzidas)

2.6. Outras situações do projeto:

Contrato de Terceirização

- Tem uma carteira se interessa pelo modelo, passa a carteira para a CONSCIENTE operacionalizar é será remunerado em 15%, tendo opção de se tornar sócio desde que se enquadre nas categorias.

Contrato de Parceria Comercial

- Não tem carteira mais se interessa pelo modelo, realiza captação em nome da CONSCIENTE e será remunerado em 15% de cada cliente captado. Completando a carteira terá opção de se tornar sócios, desde que se enquadre nas categorias e se for do seu interesse.

Investidor Anjo

- É aquele que investe dinheiro na sociedade, sendo-lhe assegurado no mínimo rendimento de 12% ao ano, podendo-lhe ser pago mensalmente na alíquota de 1% ao mês ou anualmente (este deve fazer a opção pela forma de pagamento).
- Caso o lucro distribuído por quota seja maior que 12% este recebe a diferença, se for menor, asseguramos os 12% ao ano.
- O capital pode ser resgatado no prazo mínimo de 2 anos e no máximo em 7 anos ou faz a opção de incorporar em quotas da CONSCIENTE.

3. CDS – CONSELHO DELIBERATIVO DE SÓCIOS

- As decisões são tomadas no CDS em reuniões Ordinárias e Extraordinárias. E são:
 - Por consenso;
 - Por maioria;
- Depois o sócio acatará e apoiará esta maioria.
- Todos têm direito a um voto, mesmo que ele esteja como Sócio Investidor, Gestor ou Operação. O Investidor anjo não tem obrigação de participar do CDS e não tem voto para eleger seus executivos, mas também não assume riscos com a operação.

4. DIREÇÃO E GESTÃO

- A Gestão é feita pela Direção geral, que montará a sua equipe de gestão: Direção Geral DG; Gestão Administrativo-Financeira; Gestão Operacional;
- Mandato de 3 anos, podendo ser reeleitos (atual 2017 a 2019).
- No caso dos sócios gestores, não apresentação de resultados positivos, o CDS pode propor a saída do mesmo da função, os relatórios de resultados serão acompanhados trimestralmente e os resultado serão avaliados anualmente.
- No caso de desistência do Diretor Geral ele pode ser substituído por um dos outros diretores até o fim do mandato ou propor uma nova eleição para findar o mandato.

Outras:

- Garantia dos ganhos atuais, caso necessite de internação hospitalar (pelo menos 3 meses), persistindo entra na regra de recebimento de 50% do honorário para o sócio investidor;
- Os honorários dos sócios serão reajustados em função dos resultados e na proporção dos ganhos de cada sócio, independente se sócio gestor ou investidor;
- Todas estas regras para serem alteradas há necessidade de propostas e ser submetidas ao CDS.

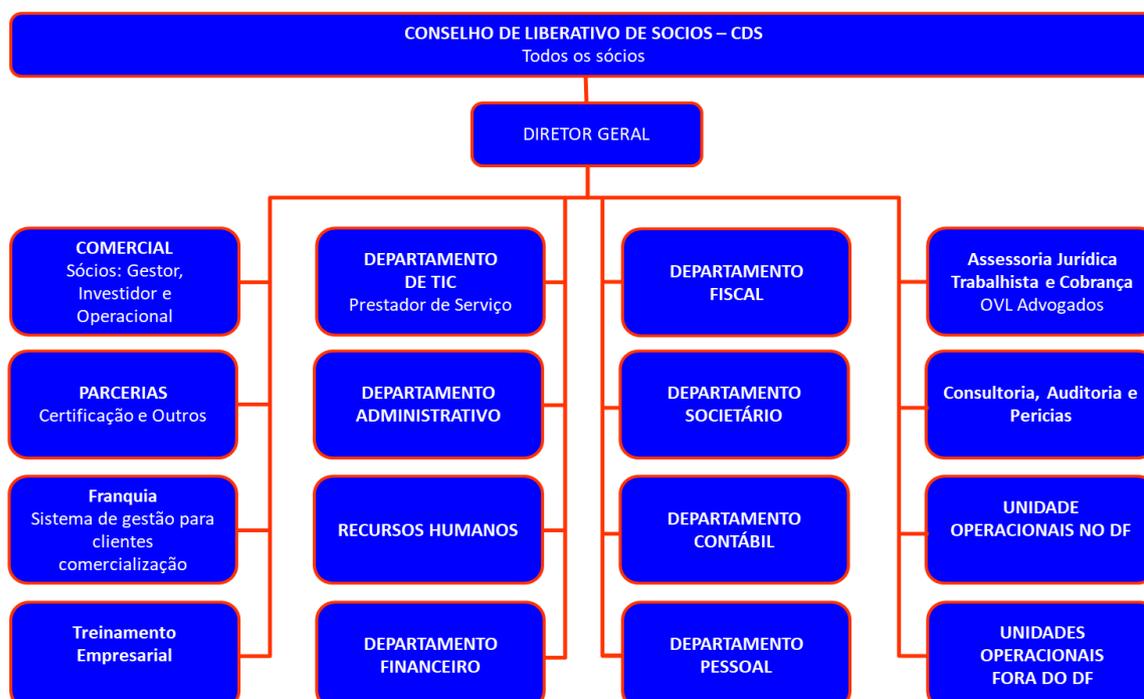
6. ORGANOGRAMA

O organograma de empresa define os níveis hierárquicos dos colaboradores, organizando quem deve responder a quem na organização e a estrutura de seus setores.

O organograma de empresa é parte da organização estratégica, pois ele é importante para definir as responsabilidades de toda a equipe, seus limites e tornar toda a estrutura organizacional transparente.

Permite melhor entendimento de quem são os responsáveis pelos Departamentos e setores, quais deles têm potencial de crescimento e para onde os colaboradores podem e devem almejar promoção.

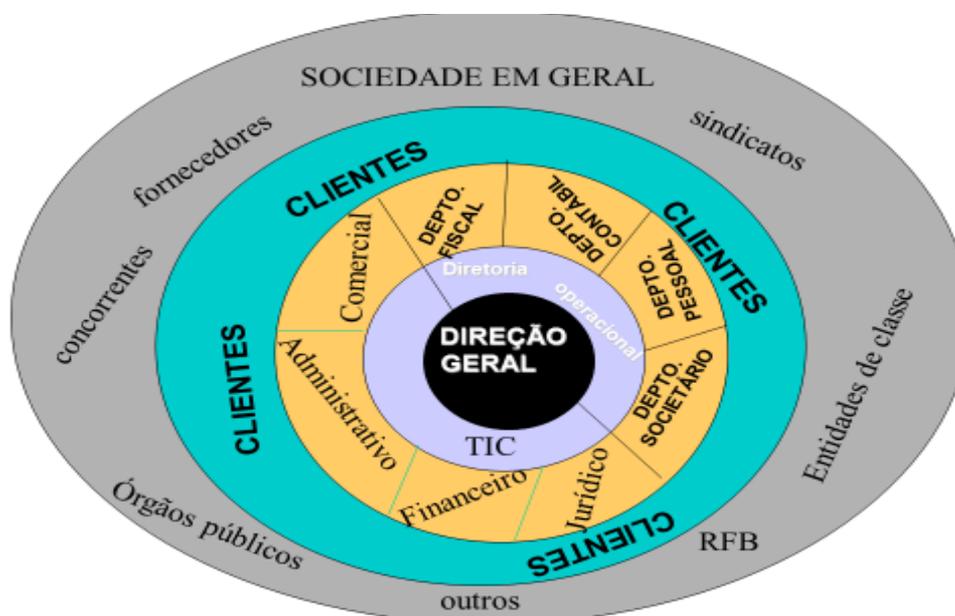
ORGANOGRAMA DA EMPRESA



7. OS PRODUTOS

- Contabilidade (serviços contábeis, fiscal e pessoal e societário);
- Contabilidade de grupos de empresas (serviços contábeis, fiscal, pessoal e societário) – honorários conforme negociação;
- Administração e execução dos serviços contábeis das carteiras de clientes das empresas contábeis – 15% do valor da carteira (conforme acordo);
- Escritórios contábeis dentro de grandes empresas;
- Consultorias organizacionais e financeiras;
- Avaliações de empresas;
- Projetos de viabilidade econômico e financeira;
- Treinamento empresarial e de gestão;
- Sistemas gerenciais;
- Planejamento tributário;
- Auditorias Contábeis;
- Perícia Judicial e extrajudicial;
- Outros.

8. Modelo de Gestão



Primeiro Nível: Atendimento/Relacionamento

Contatos com Clientes:

- Atendimento pessoal (na consciente e no cliente);
- Atendimento por telefone (com registro);
- Atendimento por e-mail;

- Portal (Web/ e-busca /outros);
- Blog, face book e outros;
- B²B.

Contatos com Fornecedores:

- Atendimento pessoal;
- Atendimento telefônico (com registro);
- Atendimento por e-mail;
- Outros.

Contatos com Concorrentes:

- Atendimento pessoal (na Consciente e visita na empresa);
- Atendimento por telefone (com registro);
- Atendimento por e-mail.

Contatos com Governos e Outras Entidades:

- Atendimento pessoal na consciente e nos órgãos;
- Busca de solução dos problemas (com registro);
- Outros

Segundo Nível

- ✓ **Operacional:** Auditorias, atendimento de solicitações, controles e sistemas.
 - **Departamento (De Pessoal: padronização de procedimentos, distribuição dos serviços e controle dos produtos por executor);**
 - **Departamento Fiscal:** (padronização de procedimentos, distribuição dos serviços e controle por executor);
 - **Departamento Contábil:** (padronização de procedimentos, distribuição dos serviços e controle por executor);

Terceiro Nível: Gerenciamento da Estrutura

- ✓ **Direção Geral:** Analisa os resultados; coordena a aplicação das políticas, acompanha a execução do planejamento estratégico, mantém o uso do balanço social para orientar decisões; coordena todas as áreas através dos gestores operacional, comercial, administrativo, financeiro, TI, Jurídico e RH; toma decisões quando não chegar ao consenso. Outras.
- ✓ **Diretor Operacional:** Coordena o trabalho dos departamentos operacionais (Fiscal, Pessoal, Societário e Contábil); coordena a solução de problemas operacionais; coordena a padronização dos

procedimentos das áreas; propõe soluções de melhorias, coordena o processo de entrada e saída de clientes e outros.

- ✓ **Administrativo**
 - Compras/contratos;
 - DP interno;
 - Controle do estoque de materiais de consumo e limpeza;
 - Serviços gerais: limpeza, recepção, bens patrimoniais etc;
 - Logística.

- ✓ **Financeiro**
 - Tesouraria;
 - Controladoria.

- ✓ **Jurídico:** Contratos, distrato, negociações de dívidas e acordos, cobrança judicial, assessorias internas consultas procurações e outros, assistências a clientes, assistência jurídica e outros.

- ✓ **Recursos Humanos:** Conhecimento do time, dados, produtividade, frequências, atestada e ausências, avaliação, acompanhamento, plano de treinamento equipe, programa de bolsas, etc.

- ✓ **TI:** Hardware, softwares e políticas: acompanhamento e análise dos sistemas, inovação tecnológica, proteção de dados, backup, servidores nuvens, análise do parque tecnológico atual e futuro etc.

- ✓ **Comercial:** Plano de vendas: garantia de fidelização, programa de atendimento (clientes antigos, clientes com alto % na receita, clientes novos, clientes negociação de honorários, pesquisa de satisfação).

- ✓ **Ferramentas de controles:**
 - Planilha de controle e análise financeira;
 - Gestão de controle (informações gerais do cliente) operacional;
 - Controle de passivos a descontar na distribuição de lucros;
 - Diagnostico e análise financeira;
 - DRE mensal, por departamento e por funcionário.
 - Fopag;
 - Programação de férias;
 - Outras.

Conclusão

Este é o projeto Consciente que visa a manutenção dos negócios contábeis e também é uma oportunidade de nos tornarmos empreendedores de um negócio como outro qualquer e pensarmos com as mesmas técnicas de gestão e evidentemente deixarmos de ter um local onde trabalhamos com muito afinco e dificuldades operacionais e financeiras.

Porque o projeto propõe funcionarmos organizadamente como qualquer empresa, só que vendendo serviços de assessoria contábil geral.

“O caminho do Sucesso... Venha escrever a sua história consciente com os melhores do mercado contábil...”