



FUNDAÇÃO PRESIDENTE ANTÔNIO CARLOS
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

IARA ALINE ZACARIAS

TRABALHO DE CONCLUSÃO DO CURSO

UBÁ, MG

2022

IARA ALINE ZACARIAS

TRABALHO DE CONCLUSÃO DO CURSO

Trabalho de Conclusão do Curso
apresentado à Faculdade Presidente Antônio
Carlos de Ubá, para a obtenção do título de
Bacharel em Ciências contábeis

Orientador: Carlos Augusto Ramos dos Reis

UBÁ, MG

2022

SUMÁRIO

1	PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	1
1.1.	Conceito e Definição	1
1.2.	Etapas do Planejamento	1
1.2.1.	Etapa 1 – Diagnostico	1
1.2.2.	Etapa 2 – Filosofia e Diretrizes Estratégicas	1
1.2.3.	Etapa 3 – Metas e Indicadores	1
1.2.4.	Etapa 4 – Projetos e Processos	2
1.2.5.	Etapa 5 – Controle e Gestão	2
1.3.	Importância do Planejamento Estratégico.....	2
1.4.	Benefícios do Planejamento Estratégico.....	2
2	INTRODUÇÃO.....	2
3	DESENVOLVIMENTO	Error! Bookmark not defined.
3.1.	Sumário Executivo	3
3.2.	Razão Social	4
3.3.	Nome de Fantasia	4
3.4.	Localização	4
3.5.	Ramo de Atividade	4
3.6.	Tipo de Negócio	4
3.7.	Mercado de Atuação	4
3.8.	Público Alvo	4
3.9.	Estrutura Organizacional.....	5
3.10.	Missão.....	5
3.11.	Visão	5
3.12.	Valores.....	5
3.13.	Formulação dos Objetivos Organizacionais	5

3.13.1. Preparação dos Funcionários	6
3.13.2. Reuniões com os colaboradores	6
3.13.3. Contratação de Programas de software	6
3.14. Análises Internas das Forças e limitações da empresa	6
3.14.1. Força.....	6
3.14.2. Fraquezas.....	6
3.15. Análises Externas do Meio Ambiente.....	6
3.15.1. Oportunidades	6
3.15.2. Ameaças.....	6
3.16. Fixação de Objetivos e Metas	7
4 ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PARA ALCANÇAR OS OBJETIVOS	7
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	7
6 REFERÊNCIAS	8

1 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

1.1. Conceito e Definição

Neste artigo, salienta-se o conceito, definições, juntamente com a importância do Planejamento Estratégico para o sucesso empresarial, pois trata-se de um norteador para o ambiente interno e externo.

O conceito de planejamento estratégico se refere ao processo o sistêmico que permite definir o melhor caminho a ser seguido por uma organização, para atingir um ou mais objetivo, dentro de um contexto previamente analisado. Isso se faz analisando cenários, definindo metas e ações que permitirão chegar onde se deseja. (SICOP;2021)¹

1.2. Etapas do Planejamento

Para construir um bom planejamento estratégico, é importante criar um cronograma com todas as etapas, facilita a montagem do plano e ajuda no monitoramento da execução.

1.2.1. Etapa 1 – Diagnostico

É a etapa que reúne a equipe do trabalho no ambiente interno da organização juntando forças e fraquezas, já no ambiente externo juntando oportunidade e ameaças. (SICOP;2021)²

1.2.2. Etapa 2 – Filosofia e Diretrizes Estratégicas

É nessa etapa que se define as missões, valores e visão de uma organização, passando então, para os clientes a filosofia da organização. (SICOP;2021)³

1.2.3. Etapa 3 – Metas e Indicadores

É o momento de definir as metas a serem conquistadas para o cumprimento dos objetivos estratégicos, já nos indicadores é o recurso para conseguir alcançar as metas. (SICOP;2021)⁴

¹<https://scopi.com.br/planejamentoestrategico/conceitoplanejamentoestrategico,permitirchegarondes20deseja>.

² Ibidem

³ Ibidem

⁴ Ibidem

1.2.4. *Etapa 4 – Projetos e Processos*

É a etapa que define as previsões de datas e os responsáveis para a realização dos planos de ações. (SICOP;2021)⁵

1.2.5. *Etapa 5 – Controle e Gestão*

É realizando reuniões semanais de equipe para cada área da empresa, avaliando os seus números, comparando com as demais semanas, e o que poderá melhorar nas próximas semanas. (SICOP;2021)⁶

1.3. Importância do Planejamento Estratégico

O planejamento estratégico funciona como um ponto de partida para todas as ações para alcançar na visão de futuro almejado. Administrando tempo, recursos e energia, focando no que realmente importa a longo prazo. (Jackson Rovina;2018)⁷

1.4. Benefícios do Planejamento Estratégico

O planejamento proporciona: o favorecimento a comunicação, permite planejar melhor os investimentos, protege contra as mudanças do mercado, melhora na tomada de decisão, e funciona como uma vantagem competitiva. (Raphael Ossamo, 2020)⁸

2 INTRODUÇÃO

Com o fácil acesso à tecnologia e a competitividade entre os mercados tornou-se cada vez mais acirrada. Desta forma houve a necessidade de se profissionalizar e aprimorar suas habilidades, evitando assim até mesmo a falência das empresas. A cada nova década, o foco se volta para o futuro, e este por sua vez não para. Estar à frente dos concorrentes, desenvolvendo habilidades, demonstrando suas qualidades,

⁵<https://scopi.com.br/planejamentoestrategico/conceitoplanejamentoestrategicopermitirchegarondesdeseja>

⁶Ibidem

⁷ <https://www.euax.com.br/2018/08/o-que-e-planejamento-estrategico/>

⁸<https://www.promadjr.com/post/2020/02/06/importADcios-do-planejamento-estrategico>

procurando saber o que seu cliente deseja, necessita de mais habilidades, competências e atitudes de forma que consiga a fidelidade do cliente.

O principal motivo do presente artigo foi o de preparar a empresa para que tenha uma visão futurística, buscando se manter no mercado e avaliar quais ferramentas serão utilizadas para realizar um planejamento empresarial.

A metodologia do Presente Artigo foi de caráter descritivo, qualitativo e com o levantamento bibliográfico em sites de renomeados autores que auxiliaram no desenvolvimento do referido estudo.

3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DA EMPRESA

Será desenvolvido o planejamento estratégico com o prazo três anos, buscando uma nova estratégica para que a empresa não saia do mundo empresarial.

3.1. Sumário Executivo

INFORMAÇÃO	CARACTERIZAÇÃO
Enunciado geral do projeto	Empresa voltada para a prestação de serviços de contabilidade
Empreendedores	Alice Fernandes, funcionário da empresa Pif Paf, possui 5 anos de experiência na área de fiscal, graduado em Ciências Contábeis na Universidade Federal de Viçosa.
	Pedro Henrique Fernandes, funcionário da empresa Bom Pastor LTDA, há 10 anos, possui experiência na area do departamento pessoal, graduado em Ciências Contábeis na Universidade Federal de Viçosa, pós graduado em Recursos humanos, na Fundação Presidente Antônio Carlos.

Serviços a serem prestados	Legislações trabalhistas, abertura de empresas, entrega de obrigações acessórias fiscais, trabalhistas, escriturações contábil e tributaria
Vantagens Competitivas	Pioneira no mercado, um bom sistema baseados em relacionamentos antigos e estáveis com microempresas.
Mercado Potencial	Ubá, Minas Gerais
Projeção de faturamento	será apresentado posteriormente

3.2. Razão Social

Carinho Serviços Contábeis LTDA

3.3. Nome de Fantasia

Carinho Serviços Contábeis

3.4. Localização

Rua Antenor Machado, nº30, Centro, Ubá – Minas Gerais, CEP: 36500-012

3.5. Ramo de Atividade

Serviços de contabilidade

3.6. Tipo de Negócio

Tradicional prestadora de serviços contábeis completos em contabilidade.

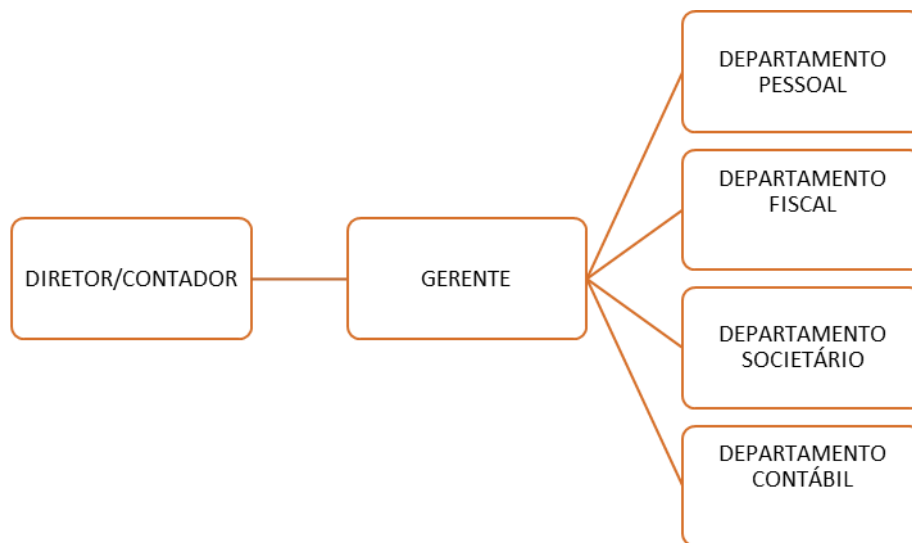
3.7. Mercado de Atuação

Prestação de serviços baseados em relacionamentos antigos e estáveis com as microempresas.

3.8. Público Alvo

Comércio, indústria, autônomos e etc.

3.9. Estrutura Organizacional



3.10. Missão

Prestar serviços personalizados de contabilidade com tecnologias e parcerias de sucesso, potencializando o crescimento, facilitando e desburocratizando o gerenciamento do seu negócio.

3.11. Visão

Ser a referência em assessoria contábil em Ubá e região, pela excelência nos serviços prestados, e pelo melhor atendimento.

3.12. Valores

Foco no cliente, responsabilidade, flexibilidade, respeito, organização, qualidade, pontualidade, valorização da equipe.

3.13. Formulação dos Objetivos Organizacionais

Buscando solucionar os problemas de uma gestão mais organizada, com um ambiente mais agradável a ser trabalhado.

3.13.1. *Preparação dos Funcionários*

Com cursos e treinamentos em equipe para uma melhor um melhor trabalho em equipe, uma melhor preparação para o atendimento ao cliente.

3.13.2. *Reuniões com os colaboradores*

Ter reuniões semanalmente, para saber dos seus colaboradores o que está pendente para ser feito, o que foi realizado durante a semana, qual a dificuldade que eles encontraram durante essa semana, enfim ter um feedback para conseguir melhorar o que pode ser feito.

3.13.3. *Contratação de Programas de software*

Ter uma contratação de programas softwares, que auxiliar na rapidez e entrega das suas obrigações acessórias, afim de melhorar a burocracia, e ter mais recursos tecnológicos ajudando a diminuição de erros.

3.14. Análises Internas das Forças e limitações da empresa

3.14.1. *Força*

Equipamentos modernos, profissionais altamente qualificados, equipe atualizada e pró ativa.

3.14.2. *Fraquezas*

Excesso de erros, maquinário obsoleto, comunicação pouco eficaz dentro da empresa, rede de distribuição falha.

3.15. Análises Externas do Meio Ambiente

3.15.1. *Oportunidades*

Queda do dólar, permitindo adquirir insumos do exterior por preços adequados, novas tecnologias, aumento da economia no país, cursos e estudos, mercado de trabalho aquecido, um bom network.

3.15.2. *Ameaças*

Concorrentes novos, crise econômica, uma pandemia global, novos tributos, perdas de trabalhadores que são fundamentais na empresa.

3.16. Fixação de Objetivos e Metas

Será necessário dar um direcionamento eficiente às suas tarefas, estabelecendo quais serão as atividades e afinidades de cada colaborador.

Com essas mudanças, é esperado que os colaboradores trabalhem mais motivados, ajudando assim o escritório a evoluir cada vez mais.

Com o prazo de três anos, tem-se o objetivo de aumentar quantidades de clientes para no mínimo 500 clientes, aumentando conseqüentemente o seu faturamento, e contratando mais funcionários, ter no mínimo 50 colaboradores, aumentando seu salário juntamente sua gratificação a cada ano trabalhado na empresa, assim os mesmos, trabalhariam mais motivados a continuar ajudando a empresa a crescer.

4 ESTRATÉGIAS UTILIZADAS PARA ALCANÇAR OS OBJETIVOS

Com o objetivo de aumentar os clientes e conseqüentemente o faturamento mensal, o escritório terá que executar planos de ação como: investindo em marketing, analisar o que a concorrência tem de diferencial, computadores mais modernos, juntamente com os programas software para que ajudem na entrega das obrigações acessórias, não esquecendo nenhuma obrigação.

Solicitar feedback aos clientes, em que pode ser melhorado no atendimento, visita-los sempre que possível, priorizando sempre um ótimo atendimento.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por ser a pioneira no mercado, foi encontrado muita dificuldade em se manter nos dias de hoje, visto que tem dito muitas mudanças. Mas com a internet, tende a melhorar, pois com a ajuda do marketing digital, não só as empresas locais estarão conhecendo o escritório, como empresas de outros municípios, outros estados, expandindo cada vez mais o atendimento.

O escritório de contabilidade, ele precisa de ter mais modernidade nos atendimentos aos clientes, valorização dos seus colaboradores, logo, conseguirá alcançar todos os objetivos e metas.

Terá um investimento alto, mas o retorno será recompensado, buscando assim, um aumento gradativamente.

REFERÊNCIAS

Conceito do planejamento estratégico. Disponível em:
<https://scopi.com.br/planejamentoestrategico/conceitoplanejamentoestratCAgico,permitirchegarondesedeseja>. Acesso em 06 de nov de 2022.

Importância do Planejamento Estratégico. Disponível em:
<https://www.euax.com.br/importancia-do-planejamento-estrategico/> Acesso em 06 de nov de 2022.

Importância e benefícios do Planejamento Estratégico. Disponível em:
<https://www.promadjr.com/post/2020/02/06/importancia-e-benefcios-do-planejamento-estrategico> .Acesso em 14 de nov de 2022

O que é Planejamento Estratégico. Disponível em:
<https://www.euax.com.br/2018/08/o-que-e-planejamento-estrategico>. Acesso em 14 de nov de 2022.