

UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

TAMIRES BORTOLUZZI SOMARIVA

**EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇOS CONTÁBEIS: UMA ANÁLISE DE
INVESTIMENTO ENTRE MODELO FÍSICO E VIRTUAL NO SUL CATARINENSE**

CRICIÚMA

2025

TAMIRES BORTOLUZZI SOMARIVA

**EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇOS CONTÁBEIS: UMA ANÁLISE DE
INVESTIMENTO ENTRE MODELO FÍSICO E VIRTUAL NO SUL CATARINENSE**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para obtenção do grau de Bacharel (a) no curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador(a): Prof. (a) Ma. Ana Paula Silva dos Santos

**CRICIÚMA
2025**

TAMIREZ BORTOLUZZI SOMARIVA

**EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇOS CONTÁBEIS: UMA ANÁLISE DE
INVESTIMENTO ENTRE MODELO FÍSICO E VIRTUAL NO SUL CATARINENSE**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado pela Banca Examinadora para obtenção do Grau de Bacharel (a), no Curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC, com Linha de Pesquisa em Contabilidade Gerencial

Criciúma, 03 de Julho .de 2025. (data da defesa)

BANCA EXAMINADORA

Prof. Ana Paula Silva dos Santos - Mestra - (UNESC) - Orientadora

Prof. Ademir Borges - Especialista - (UNESC)

Prof. Anderson Côrrea Benfatto - Mestre - (UNESC)

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer, primeiramente, a Deus, por me dar sabedoria para chegar ao final deste processo, que, confesso, não foi fácil.

Aos meus pais, senhor Osni Somariva e senhora Eliana Maristela Bortoluzzi Somariva, por todo o apoio até aqui, por todos os conselhos e por sempre acreditarem em mim.

Ao meu namorado, Jackson Librelato Albonico, por todo o apoio e pela paciência ao longo dessa jornada acadêmica.

Aos professores do curso de Ciências Contábeis, em especial à minha orientadora, Ma. Ana Paula Silva dos Santos, por toda a dedicação, paciência e pelos ensinamentos ao longo de todo o processo, desde o projeto do Trabalho de Conclusão de Curso até sua finalização.

À instituição UNESC, por me proporcionar aprendizado e experiências que levarei para minha vida profissional.

E, com muito carinho, aos meus professores e diretores da Escola Estadual José do Patrocínio, onde cursei o Ensino Fundamental I e II, e o Ensino Médio, pela dedicação, paciência e por todo o aprendizado que me conduziu até o Ensino Superior.

EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇOS CONTÁBEIS: UMA ANÁLISE DE INVESTIMENTO ENTRE MODELO FÍSICO E VIRTUAL NO SUL CATARINENSE

Tamires Bortoluzzi Somariva¹

Ana Paula Silva dos Santos²

RESUMO: Para abrir uma empresa prestadora de serviços contábeis é necessário realizar uma análise de investimentos quanto à viabilidade econômica e financeira, levando em consideração o investimento inicial, as projeções de vendas e as despesas. Desta forma, a pesquisa tem por objetivo geral comparar a viabilidade econômica e financeira da abertura de uma empresa prestadora de serviços contábeis virtual e física, no município de Siderópolis - SC. Para o alcance do objetivo geral, a pesquisa apresenta como procedimentos metodológicos uma pesquisa qualitativa, descritiva e documental, que apresentou a coleta de dados baseada em dados, da internet, assim como conversas, com profissionais da área. Levando em consideração os três objetivos específicos, os dados coletados apresentaram os seguintes resultados: o investimento na empresa física totalizou R\$13.720,83, enquanto na empresa virtual foi de R\$9.532,72. As despesas na empresa física totalizaram, no primeiro ano R\$ 49.393,00, e na empresa virtual totalizaram R\$37.352,00, no primeiro ano. E a modalidade mais vantajosa é a empresa virtual, pois na DRE, já apresenta lucro, desde o primeiro ano de R\$979,00. Executando a comparação entre as ambas modalidades, resulta que a empresa mais vantajosa é a virtual, observa-se que a empresa virtual se mostra mais viável sob os aspectos econômicos e financeiros.

PALAVRAS – CHAVE: Empresa prestadora de serviços contábeis. Escritório de Contabilidade. Abertura de empresa. Análise de viabilidade econômica e financeira. Plano de negócios.

AREA TEMÁTICA: Tema 06 – Contabilidade Gerencial

1 INTRODUÇÃO

Existem várias maneiras de se empreender. O empreendedor tem ideias e intenções de projeções futuras. As maneiras para empreender são por meio das empresas familiares, tendo uma gestão feita por algum familiar, sem misturar o profissional e o pessoal; o trabalho autônomo, é onde se tem a gestão própria, sem interferências de outras pessoas; as empresas cooperativas, são lideradas com trabalhos executados em grupos; e o empreendedorismo social sem fins lucrativos, apenas ações beneficentes. Todas estas variadas formas de se empreender, cada uma tem determinadas atividades e conhecimentos aplicados (Dolabela; Filion, 2000).

Para Dolabela e Filion (2000) o empreendedor é um ser que expõem sua intensidade na inovação e no desenvolvimento do empreendedorismo. Criando um

¹ Acadêmico do curso de Ciências Contábeis da UNESC, Criciúma, Santa Catarina, Brasil.

² Mestra em Desenvolvimento Socioeconômico, UNESC, Criciúma, Santa Catarina, Brasil.

negócio ou melhorando algo na empresa já existente no mercado. Para se tornar um empreendedor precisa adquirir conhecimento, fazendo projeções futuras, pontos de vista, elaborar sistematização de controle, e gerenciamentos das projeções futuras.

O empreendedorismo tem como definição, o talento de transformar ideias por meio da criatividade e motivação. Essas realizações de ideias, são executadas com inovação, sendo elas pessoais ou empresariais. Trazendo um comportamento proativo para resoluções de problemas. Empreender é o modo do ser humano aproveitar com consciência, de seu potencial inteligente e espontâneo. É a descoberta pelo autoconhecimento com o auxílio da aprendizagem, trazendo experiência e padrões (Baggio; Baggio, 2014).

A inovação é o ponto chave para quem quer empreender, sendo uma empresa já constituída, entidade pública ou até mesmo uma empresa individual. Isto faz com que o empreendedor precisa-se estar sempre, inovando para ter êxito na sua empresa, pois é uma exigência do mercado (Drucker, 2019).

Dornelas (2023), demonstrou que para se empreender, não basta ter só profissionalismo, é preciso ter o conhecimento no ramo do negócio. A maioria das empresas que existem são por meio de relacionamentos amorosos ou por amizades; ou teve influência de alguém do ramo de um determinado negócio.

A oportunidade, mesmo tendo facilidades em encontrar, corre-se o risco de não dar certo. Contudo para se ter o êxito na empresa necessita-se de um planejamento, onde se analisa se aquele negócio será viável ou não. A motivação de empreender, não é apenas o financeiro, mas sim as oportunidades; a família também traz motivação para se empreender, pois há exemplos entre as famílias de empreendedores, passando de geração a geração (Dornelas, 2023).

Desse modo, o município de Siderópolis – SC, possui uma população em cerca de 14.087 pessoas em 2024, seu tamanho territorial é de 262,003 km² em 2024, o PIB per capita é de R\$ 47.931,80 em 2021 (IBGE, 2025). São 1.241 empresas, conforme a solicitação feita na Prefeitura de Siderópolis sobre os registros de empresas ativas no município de Siderópolis, onde 5 empresas são prestadoras de serviços contábeis (Brasil, 2024). Neste cenário, existe a seguinte questão de pesquisa “Qual a viabilidade econômica e financeira na abertura de uma empresa prestadora de serviços contábeis virtual e física no município de Siderópolis - SC?”.

Para responder esta questão de pesquisa, o estudo tem como objetivo geral comparar a viabilidade econômica e financeira da abertura de uma empresa prestadora de serviços contábeis virtual e física, no município de Siderópolis - SC. Junto com o objetivo geral, a importância dos objetivos específicos, que são compostos por: (a) levantar valores de investimento para a abertura de uma empresa prestadora de serviços contábeis nas modalidades física e virtual; (b) estabelecer as despesas para a manutenção na empresa nas duas modalidades e (c) verificar a modalidade mais vantajosa de investimento.

Justificando-se o ponto social e teórico, a análise de viabilidade econômica e financeira tem sua relevância para o êxito e resultados futuros. Por conta desta análise, tem a percepção da situação mercadológica, legal, fiscal e ambiental, assim tomando as devidas decisões. Para a sociedade, esta análise faz com que haja a diminuição de riscos de erros e ocorrências que terá no caminho para a tomada de decisão, assim fazendo a decisão com confiabilidade (Severo; Schropter; Seibert; Salla, 2019).

Analisando se o investimento inicial para a implantação da empresa, é viável ou não (Tavarioli, 2018). No ponto prático será executada a análise de viabilidade

econômica e financeira, para a implantação de um escritório de contabilidade no município de Siderópolis - SC. A análise de viabilidade econômica e financeira serve para saber se uma empresa, será ou não viável, se perguntando quais são as características da empresa, verificando a concorrência e situações positivas e negativas (Cadorin, 2016).

Este artigo tem as seguintes seções no trabalho de conclusão de curso, a primeira a introdução, a segunda fundamentação teórica, a terceira contextualização do problema, a quarta procedimentos metodológicos, a quinta com os resultados e por fim as considerações finais.

2 SÍNTESE DA FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 EMPREENDEDORISMO

O empreendedor é o criador ou inspirador de um negócio, com o desejo de realização de um pensamento ou um sonho, porém considerando os desafios, responsabilidades e tendo inovações sempre (Chiavenato, 2021).

A inovação é o ponto chave para quem quer empreender, sendo numa empresa já constituída, entidade pública ou até mesmo uma empresa individual. Isto significa que o empreendedor precisa estar sempre inovando para ter êxito na sua empresa, pois é uma exigência do mercado (Drucker, 2019).

Na Idade Média, a expressão “empreendedor” foi conceituada para as pessoas que coordenavam projetos para a produção. Estas pessoas não se desafiavam, apenas coordenavam projetos, com meios que estavam a alcance, sendo muitas vezes do governo (Dornelas, 2023).

2.2.1 Perfil Do Empreendedor

Há muitos anos que os pesquisadores buscam por um perfil de empreendedor, compreender o que pensam e como agir diante das situações. Ainda que não há um perfil, algumas características são apresentadas pelo pesquisador (Dornelas, 2023). Algumas destas características estão descritas no Quadro 1.

Quadro 1 – Características do perfil empreendedor

Bom De Papo	Consegue se expressar bem, fazendo com que consiga vender o seu produto ou prestar seu serviço.
Detetive	Curioso, sempre querendo aprender mais, para renovar suas ideias.
Inventor	Ser criativo e inovador.
Joga Pro Time	Trabalhar em equipe, a equipe auxiliara o empreendedor.
Liderança	Saber liderar, motivar pessoas.
Determinado	Tomar a iniciativa, sendo corajoso, sem medo de não dar certo.
Planejador	Executando planejamentos financeiros, fluxo de caixa, entre outros.
Tomador De Decisões	Conseguem tomar decisões.
Transformador	Sabem ajuda a sustentabilidade.
Visionário	Tem visão de futuro.

Fonte: Adaptado de Dornelas (2023).

Há pontos dos perfis de empreendedor que devem-se destacar, o empreendedor que tem um domínio para conversar, tem a oportunidade de trazer amigos, para dentro do seu negócio, para auxiliá-lo. O empreendedor, que vai em busca de mais conhecimento para sua empresa, tem grande probabilidade de seu

negócio dar resultados positivos, e a expressão “detetive” serve para resolver problemas o mais rápido possível (Dornelas, 2023).

Ser criativo também faz parte do perfil empreendedor, pois em meio a todas as empresas, seu negócio se destacará, por meio da inovação. Sendo assim, um ponto a mais para seu negócio, ter um resultado positivo. Destaca-se também o determinado, que colocar a cara a bater, assumindo desafios. Ser planejado, também faz parte para ter êxito no negócio, em qualquer empresa, independentemente de ser pequena, média ou grande empresa (Dornelas, 2023).

Saber tomar decisões, sendo em uma fase fácil ou difícil, do empreendimento, faz com que se solucione o problema, mais rápido e de forma correta, e por fim, o visionário aquele que tem visão de futuro, que vê resultados bons com seu esforço a cada dia (Dornelas, 2023).

Conforme Wilians (2021) os perfis de empreendedores têm níveis em determinado trajeto, o primeiro nível é se conhecer, quer dizer pensamentos que te levam a pensar qual é o seu perfil empreendedor, para verificar se o empreendedor tem ou não preparação para seguir este caminho. O segundo nível é identificar qual as suas ideias, quais os objetivos para serem alcançados, sendo relevante estas escolhas, para ser ter êxito essa empresa. O terceiro e último nível é sempre seguir o que está a sua realidade, pois muitas vezes pode haver decepções, sendo assim futuramente a desistência no ramo (Wilians, 2021).

2.2 PLANO DE NEGÓCIO

O plano de negócio tem como finalidade ser um objeto de auxílio a consolidação da criação do negócio de maneira eficaz, criativa e inovadora. Porém, se faz necessário a ser esforçado, dedicado e estudioso de possíveis variáveis que possam impedir este negócio. O plano de negócio, possibilita se a criação, tem algo de inovador, existência no ramo, se o desafio é aceitável e os custos (Sebrae, 2020).

Para entender mais sobre o plano de negócios, precisa-se entender os elementos do plano de negócio, citado no Quadro 2 em relação ao Sumário Executivo e Quadro 3 com relação a empresa. Além de outros elementos como o plano de marketing e plano financeiro.

Quadro 2 – Elementos do plano de negócios: Sumário Executivo

SUMÁRIO EXECUTIVO
Declaração do projeto
Conhecimento
Aspectos dos produtos, serviços e tecnologia
Mercado
Vantagens
Presunção de vendas
Rentabilidade e projetos financeiros
Financiamento

Fonte: Adaptado de Dolabela e Filion (2000).

Analisando o Quadro 2, o Sumário Executivo tem como finalidade demonstrar a pessoa que vai ler, uma perspectiva do que vai encontrar na empresa, suas estratégias e os resultados a serem atingidos. O Sumário Executivo é utilizado como uma venda da ideia; é composto por: declaração do projeto, conhecimento, aspectos

dos produtos, serviços e tecnologia, mercado, vantagens, presunção de vendas, rentabilidade e projetos financeiros e financiamento (Dolabela; Filion, 2000).

A declaração do projeto é basicamente o conceito do Plano de Negócio, ou seja, planejar e executar. Essa composição, supõe como o negócio, será estruturado para começar os trabalhos, os serviços e produtos que terão na empresa, aspectos do mercado desejado e as estratégias para atingir suas metas. Conhecimento, quais serão as atividades que exercerem cada funcionário da empresa, levando em consideração, no que é formado, conhecimento no ramo e experiência (Dolabela; Filion, 2000).

Os aspectos dos produtos, serviços e tecnologia, inclui a apresentação de aspectos dos produtos, serviços e tecnologia. O Mercado tem como propósito, decidir qual será sua população e seus aspectos como por exemplo: faixa etária e qual a demanda dos produtos ou serviços. Vantagens diante da concorrência. Os produtos ou serviços prestados precisam ser opções para o consumidor (Dolabela; Filion, 2000).

A presunção de vendas tem como definição uma aproximação, de quantos, será ganhado dependendo de qual mercado seguido, tendo tendências de mercado de curto a longo prazo, se o público-alvo receberá bem o novo produto ou serviço (Dolabela; Filion, 2000).

A rentabilidade e projetos financeiros; os indicadores de controle e de solucionar os problemas da empresa, são para os empresários, acompanhar suas atribuições, analisando os planejamentos. Tendo a comparação das expectativas dos resultados, a realidade deles, e a verificação do desenvolvimento da empresa, no geral dela. E por último, muitos empreendedores, necessitam de um financiamento, para a realizá-lo (Dolabela; Filion, 2000).

Quadro 3 – Elementos do plano de negócios: Empresa

EMPRESA
Missão
Objetivos
Estrutura Organizacional e legalizada
Sumário
Plano Operacional
Parceiro

Fonte: Adaptado de Dolabela e Filion (2000).

A missão é constituída pelos objetivos e o porquê ela está aqui. A missão tem como finalidade auxiliar, nas tomadas de decisões e movimentações (Dolabela; Filion, 2000). A missão é objetivo de existir a empresa, tendo como pergunta qual é o ramo da empresa, qual é o entendimento de abrir este negócio ou qual ramo quero seguir futuramente (Oliveira, 2023).

Os objetivos da empresa eles precisam ser determinados em curto, médio e longo prazo, e de qual maneira conseguirá atingi-los baseado no princípio da empresa. A estrutura organizacional é composta, pelas atividades da rotina da empresa, e a legalização é a maneira de como a empresa foi composta (Dolabela; Filion, 2000).

O sumário é composto por cargos que cada funcionário irá exercer. O plano operacional é composto pela organização da empresa, para a realização das atividades e receber a clientela de forma eficaz. E os parceiros são ligações com empresas ou pessoas com a finalidade, de acrescentar valor e qualidade, atraindo

parceiros com as mesmas finalidades e obtenção de benefícios para todos (Dolabela; Fillion, 2000).

O plano de marketing que demonstra um dos elementos o plano de negócios, é composto, por operações como: pesquisas de mercado e estratégia. A pesquisa de mercado, tem como objetivo entender sobre os clientes, concorrentes, fornecedores e o ramo que a empresa vai seguir, com o objetivo de saber se a empresa é viável ou não. A estratégia, é planejada da seguinte maneira, de que forma a empresa, ofertará seus produtos ou seus serviços ao mercado, pretendendo aprimorar seu negócio com êxito (Dolabela; Fillion, 2000).

Elementos do plano de negócios: o plano financeiro é composto por pesquisas, controles e planilhas para cálculos, organizadas em vários tipos de documentos contábeis, estabelecendo presunção em relação à operação e utilizada como instrumento gerencial (Dolabela; Fillion, 2000).

Para a compreensão do planejamento financeiro, precisa-se entender em duas partes, a primeira parte o conceito de planejamento e segunda parte a definição de financeiro. O conceito do planejamento é quando se pega todo o valor, que se tem disponível em caixa, e verifica-se o que vai ser usado, e o que vai ser deixado para investimentos. Quando não se tem disponibilidade em caixa, há a possibilidade de empréstimos e financiamentos (Valente, 2022).

O conceito de financeiro vem da pergunta de como fazer um financiamento operando de forma pessoal ou para as empresas. Numa empresa é executado o financeiro da seguinte, estabilizando o volume de pagamentos e recebimentos com a disponibilidade (Valente, 2022).

3 CONTEXTUALIZAÇÃO DO PROBLEMA

Para o desenvolvimento dos Estudos Correlatos foram escolhidos 5 artigos de revistas e 1 trabalho de conclusão de curso no Google Acadêmico, onde a seguir terá o Quadro 4 com dados como: ano, autores, universidade, título e natureza escolhidos. Estes artigos foram escolhidos, para analisar qual a forma de escritório de contabilidade é a mais benéfica e desafiadora, no modo presencial e virtual.

Quadro 4 – Dados dos Artigos Escolhidos

(continua)

Ano		Autores	Universidades	Título	Natureza
1	2010	Marilda Brito Ferreira	Faculdades Jorge Amado-Salvador-Ba.	Os Efeitos Da Tecnologia Da Informação Na Contabilidade	Revista Contábil & Empresarial Fiscolegis

Quadro 4 – Dados dos Artigos Escolhidos

(conclusão)

Ano		Autores	Universidades	Título	Natureza
2	2020	Anderson Betti Frare	Universidade Federal De Santa Catarina	Qualificação Profissional, Inovação Tecnológica E Desempenho Em Escritórios De Contabilidade	Revista De Gestão E Tecnologia
		Vagner Horz	Universidade Federal De Uberlândia		
		Alex Sandro Rodrigues Martins	Universidade Federal Do Rio Grande		
		Carla Milena Gonçalves Fernandes	Universidade Federal Do Rio Grande		
		Alexandre Costa Quintana	Universidade Federal Do Rio Grande		
3	2020	Raul Vitor Oliveira Paes	Escola De Música Do Instituto De Ciências Da Arte Da Universidade Federal Do Pará	Assessoramento Remoto Por Meio De Escritórios Virtuais: Uma Categorização De Serviços Prestados	Revista De Gestão E Secretariado
		Cibelle Da Silva Santiago	Universidade Federal Da Paraíba		
4	2021	Camila Fátima Terebinto	Faculdades Integradas De Taquara – Faccat/Rs.	O Home Office Nos Escritórios Contábeis Localizados Em Novo Hamburgo E São Leopoldo (Rs)	Trabalho De Conclusão De Curso
		Ailson José Vier	Faculdades Integradas De Taquara – Faccat/Rs.		
5	2023	Deisieli Batista Pego	Universidade Federal De Rondônia	Uma Análise Na Precificação Dos Serviços Contábeis: Os Escritórios Tradicionais De Vilhena-Ro Versus Os Escritórios Virtuais	Revista De Gestão E Secretariado
		Francieli Cavali Schwambach	Universidade Federal De Rondônia		
		José Arilson Souza	Universidade Federal De Rondônia		
		Elizângela Maria Oliveira Custódio	Universidade Federal De Rondônia		
6	2023	Aramís Rodrigues Nobre	Universidade Estadual Do Amazonas	Empreendedorismo Contábil: Os Desafios Dos Escritórios Contábeis No Contexto Da Inovação Em Boca Do Acre - Am	Revista Acadêmica Online
		Jardeane Da Rocha Freire	Universidade Estadual Do Amazonas		
		Elizângela Leão Santana	Universidade Estadual Do Amazonas		

Fonte: Elaborada pela Autora (2025).

Os Quadros 5 e 6, demonstram alguns benefícios e desafios de empreender em empresas prestadoras de serviços contábeis virtuais e presenciais, seguidas de suas receptivas análises.

Quadro 5 – Benefícios

Benefícios	Presencial	Virtual
Avanços Tecnológicos		Marilda Brito Ferreira (2010)
Competição		Marilda Brito Ferreira (2010)
Assessoramento		Raul Vitor Oliveira Paes (2020)
	Cibelle da Silva Santiago (2020)	
Contato com a clientela	Deisieli Batista Pego (2023)	
	Francieli Cavali Schwamback (2023)	
	José Arilson Souza (2023)	
	Elizângela Leão Santana (2023)	

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

A Ferreira (2010) relata que os avanços tecnológicos são benéficos, pois como nos escritórios de contabilidade, existem muitas demandas, muitos prazos a serem cumpridos, como: as obrigações acessórias, o avanço da tecnologia vem para oferecer eficiência e agilidade. O mercado competitivo, se considera benéfico, pois como estamos no avanço tecnológico, as empresas precisam se adequar. Na competitividade, se exige isto, pois os escritórios de contabilidade, que exercem seus serviços de forma ágil e com qualidade, conseqüentemente ganhará mais clientes, pois hoje em dia, como está tudo uma correria, os clientes querem agilidade, qualidade e preços acessíveis.

Segundo Paes e Santiago (2020) o foco de seu estudo foi em relação aos secretários, onde de acordo com as entrevistas, 100% eram mulheres executam o assessoramento de forma virtual do escritório de contabilidade, considera-se um benefício, pois de acordo com os resultados da pesquisa, levantou-se que as prestações de serviços mais entregues por elas são: cadastramentos e atualização dos clientes; ordenação das contas profissionais e pessoais em programas especializados para escritórios contábeis; ordenação de documentação contábil; digitalizar e revisar as documentações; verificação dos e-mails; estruturar planilhas financeiras; estruturação de orçamentos e assessoramento em planejamentos e realização de acontecimentos.

De acordo com Pego, Schwamback, Souza e Santana (2023), o escritório de contabilidade no modelo presencial, o contato da clientela é mais benéfico, pois para fazer negociações fica mais fácil, dos clientes fazerem os serviços que precisam, com sua contabilidade.

Quadro 6 – Desafios

Desafios	Presencial	Virtual
Avanços Tecnológicos		Marilda Brito Ferreira (2010)
Pandemia Covid-19		Camila Fátima Terebinto (2021)
		Ailson José Vier (2021)
Mercado Competitivo		Aramís Rodrigues Nobre (2023)
		Jardeane Da Rocha Freire (2023)
		Elizângela Leão Santana (2023)

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

Para fazer essas mudanças para os avanços tecnológicos, demandam empenho e dedicação, do proprietário e dos funcionários (Ferreira, 2010). O Home office surgiu na Covid-19, foram feitas perguntas para alguns gestores de escritórios de contabilidade, visto que foi um desafio, pois devido a situação, de não poder sair de suas casas, tiveram que achar soluções para poder continuar trabalhando, sem prejudicar os seus clientes (Terebinto; Vier, 2021). Outro desafio que deve ser exposto é em relação de encontrar, profissionais capacitados para escritórios de contabilidade, qualificados na área da tecnologia (Fernandes; Frare; Horz; Martins; Quintana, 2020).

É relevante que os escritórios de contabilidade e os profissionais, se renovem para continuar no mercado competitivo, se desafiando em relação aos avanços tecnológicos, elaborando serviços de maneira eficiente (Freire; Nobre; Santana 2023).

A escolha da modalidade de atuação é um dos fatores que leva a pesquisadora a buscar avaliar econômica e financeiramente a viabilidade da construção de uma organização. No município de Siderópolis – SC, há uma área territorial de 262,003 km² em 2024, população aproximada em 2024 é de 14.087 de indivíduos, PIB per capita R\$ 47.931,80 por dados de 2021 (IBGE,2025). São 1.241 empresas, conforme a solicitação feita na Prefeitura Municipal de Siderópolis sobre a quantidade de registros de empresas ativas no município de Siderópolis, onde 5 empresas são prestadoras de serviços contábeis (Brasil, 2024).

Analisa-se, considerando o documento disponibilizado pela prefeitura municipal, que há cinco escritórios de contabilidade, todos situados no Centro de Siderópolis, pois estão centralizados na área comercial da cidade. Verifica-se a presença de um número significativo de escritórios de contabilidade. Nota-se que, nas razões sociais e nomes fantasia, o termo "contabilidade" aparece em todos os nomes, e dois deles também incluem a palavra "assessoria", o que indica que oferecem serviços complementares, como, por exemplo, assessoria jurídica.

4 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

4.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

Quanto à abordagem do problema, o estudo se classifica como qualitativo. De acordo com Gil (2019) a abordagem qualitativa é usada para pesquisas sociais, interpretando os dados. Quanto aos objetivos, a pesquisa é descritiva, pois segundo Gil (2019) tem como finalidade, descrever as características de uma população ou acontecimentos. Utiliza-se para caracterizar a idade, nível escolar, entre outros fatores. Quanto à estratégia de pesquisa, caracteriza-se como uma pesquisa

documental. Michel (2015) dispõe que a pesquisa documental, é utilizada para adquirir informações de documentações, para o objeto de estudo da pesquisa.

4.2 PROCEDIMENTO DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS

Os dados do estudo foram coletados por meio da técnica de coleta de dados documentais. A pesquisa documental tem como conceito a utilização de documentos provenientes de determinadas fontes para a coleta de dados, usados no objeto de estudo (Michel, 2015). A coleta, no que se refere a valores condizentes com a realidade de investimentos e custos, foi realizada por meio de vários sites, correspondentes aos itens necessários. Assim, todas as informações necessárias foram obtidas em sites confiáveis.

A coleta de dados também foi realizada por meio da Prefeitura Municipal de Siderópolis, sendo solicitadas informações relativas a possíveis clientes, pessoas jurídicas e concorrentes. Na Prefeitura Municipal de Siderópolis, foram obtidos dados correspondentes aos registros das empresas ativas no município. Além disso, foram coletadas informações por meio de duas conversas: uma com o proprietário de uma empresa prestadora de serviços contábeis e outra com um colaborador que atuou em uma empresa prestadora de serviços contábeis.

Para a estruturação da proposta utilizou-se o instrumento desenvolvido pelo professor Ricardo Pieri, que constituiu o formato de uma planilha em excel (Espindula, 2019). A planilha é composta por diversas abas que organizam as informações do empreendimento de forma clara e detalhada. A aba de vendas apresenta a previsão de vendas mensais ao longo de cinco anos, incluindo a variação percentual dos preços e das quantidades vendidas. Na aba de faturamento, estão dispostos os valores estimados de faturamento para o mesmo período. A aba fiscal reúne as informações relacionadas à parte tributária, enquanto outra aba específica aponta as atividades que podem ou não ser enquadradas no regime do Simples Nacional.

A aba de investimentos detalha todos os investimentos necessários para o empreendimento, indicando o nome de cada item, a quantidade, o valor unitário e o valor total. Já a aba de financiamento utiliza o Sistema de Amortização Constante (SAC) para demonstrar a estrutura de pagamento. A aba de reinvestimento apresenta os valores reinvestidos e sua respectiva depreciação. Na aba de pessoal, são apresentados os custos com salários dos funcionários; no caso específico desta análise de viabilidade, considera-se apenas o pró-labore do proprietário. A aba de despesas fixas registra todos os gastos mensais recorrentes, enquanto a aba de custos variáveis informa que não há despesas desse tipo previstas, ou seja, aquelas que variam conforme o mês. A planilha também inclui uma aba com o Demonstrativo de Fluxo de Caixa (DFC), outra com a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), além da aba do Balanço Patrimonial e de uma aba dedicada às análises financeiras do projeto.

5 DIAGNÓSTICO DA SITUAÇÃO PROBLEMA

5.1 EMPRESA PRESTADORA DE SERVIÇOS CONTÁBEIS FÍSICA

Siderópolis foi colonizada por imigrantes italianos em 1891, sendo inicialmente chamada de Nova Belluno. Devido à presença da extração de carvão mineral, a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) estabeleceu-se no município. Em

homenagem à atividade siderúrgica, o nome da cidade foi alterado para Siderópolis (IBGE, 2025).

O município de Siderópolis, em Santa Catarina, possuía uma população de 13.714 habitantes em 2022. Para 2024, estima-se uma população de 14.087 habitantes. Sua densidade demográfica é de 52,34 habitantes por quilômetro quadrado em 2022. O salário médio no município era superior a 2,5 salários mínimos em 2022 (renda formal). O PIB per capita foi de R\$ 47.931,80 em 2021 (IBGE, 2025).

No Quadro 07 - Classificação das Empresas em Siderópolis - SC é apresentada a quantidade de registros empresariais na Prefeitura Municipal de Siderópolis, indicando também quais empresas são Microempreendedor Individual (MEI), Simples Nacional, Empresas de Pequeno Porte e Empresas de Grande Porte.

Quadro 07 – Classificação das Empresas em Siderópolis - SC

Classificação	Quantidade	Faturamento
Microempresa (Me)	649	R\$ 360.000,00
Microempreendedor Individual (MEI)	497	R\$ 81.000,00
Empresa De Pequeno Porte	70	R\$ 4.800.000,00
Empresa De Grande Porte	25	R\$ 78.000.000,00

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

Analisa-se, com base nos dados extraídos dos registros empresariais do documento solicitado à Prefeitura Municipal de Siderópolis, as classificações das empresas, Microempresa (ME) e Microempreendedor Individual (MEI) dispõe da maior quantidade de empresas, somando respectivamente 649 e 497 unidades, com faturamentos de até R\$ 360.000,00 e R\$ 81.000,00.

O objeto do estudo se concentra em uma empresa prestadora de serviços contábeis, localizada no município de Siderópolis, na Rua Presidente Dutra, bairro Centro, número 256. A sala comercial que será alugada está localizada acima da Caixa Econômica Federal, ao lado do Instituto Mix, na Rua do Comércio. Os serviços prestados por esse escritório de contabilidade atenderão desde o MEI até empresas enquadradas no regime de Lucro Real, abrangendo os segmentos de comércio, indústria e prestação de serviços.

Nesta subseção, serão apresentados dados referentes à análise da implantação de uma empresa prestadora de serviços contábeis física, incluindo os investimentos necessários para abrir o empreendimento, as despesas mensais a serem pagas e as projeções de vendas, que demonstram a quantidade de prestações de serviços a ser realizada.

5.1.1 Investimentos Iniciais

Para o funcionamento de uma empresa, são necessários investimentos iniciais, como demonstrado no Quadro 08.

Quadro 08 – Investimentos Iniciais

Eletrônicos	Valor	Informática	Valor	Móveis E Utensílios	Valor	Instalação	Valor	
Ar Condicionado	R\$ 2.358,90	Camera (Segurança)	R\$ 135,00	6 Peças De Colheres	R\$ 19,98	Ar Condicionado	R\$ 549,00	
Cafeteira	R\$ 208,05	Celular	R\$ 1.459,17	Açucareiro	R\$ 14,35			
Chaleira Elétrica	R\$ 89,90	Fone De Ouvido	R\$ 47,00	Bomba Para Galão D Agua	R\$ 31,30			
		Impressora	R\$ 806,65	Cadeira De Escritório	R\$ 719,90			
		Monitor	R\$ 439,12	Cadeiras Para Clientes	R\$ 569,80			
		Mouse	R\$ 20,00	Caixa Organizadora	R\$ 147,60			
		Nobreak	R\$ 990,81	Conjunto Escritório	R\$ 1.562,47			
		Notebook	R\$ 2.792,05	Garrafa De Café, Leite E Chá	R\$ 153,84			
		Roteador	R\$ 122,17	Kit Com 3 Potes	R\$ 43,91			
		Suporte Para Notebook	R\$ 249,00	Kit Vassoura, Pá E Rodo	R\$ 31,61			
		Teclado	21,99	Lixeira Para O Banheiro	R\$ 38,99			
				Lixeira Para O Escritório	R\$ 19,79			
				Mop	R\$ 78,48			Total
	R\$ 2.656,85		R\$ 7.082,96		R\$ 3.432,02		R\$ 549,00	R\$ 13.720,83

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

Inicialmente, pretende-se alugar uma sala comercial. Dessa forma, identificou-se a necessidade de aquisição de máquinas e equipamentos, que incluem: ar-condicionado, chaleira elétrica e cafeteira; equipamentos de informática e comunicação, incluindo câmera de segurança, celular, fone de ouvido, impressora, monitor, mouse, nobreak, notebook, roteador, suporte para notebook e teclado; móveis e utensílios, colheres, açucareiro, bomba para galão d'água, cadeira de escritório, cadeiras para clientes, caixa organizadora, conjunto escritório, garrafa de café, leite e chá, kit com 3 potes, kit vassoura, pá e rodo, lixeira para o banheiro, lixeira para o escritório e o esfregão (mop). Também será necessária a instalação do ar-condicionado. Estes investimentos totalizam R\$13.720,83 sendo, R\$2.656,85 de eletrônicos, R\$7.082,96 de informática, R\$3.432,02 de móveis e utensílios e R\$549,00 de instalação de ar condicionado. A partir dos valores que foram propostos, todos os cálculos subsequentes consideram a depreciação, de acordo com as leis e com o tipo de equipamento, como uma despesa mensal, considerando um total mensal de R\$173,36.

5.1.2 Despesas Fixas

Para o funcionamento deste empreendimento são necessárias as despesas fixas, como demonstrado no Quadro 09:

Quadro 09 – Despesas

Contas	1 ano	2 ano	3 ano	4 ano	5 ano
Água	R\$ 900,00	R\$ 904,00	R\$ 908,00	R\$ 912,00	R\$ 917,00
Aluguel	R\$ 11.640,00	R\$ 11.693,00	R\$ 11.747,00	R\$ 11.800,00	R\$ 11.854,00
Assinatura de Classe CRCSC	R\$ 664,00	R\$ 667,00	R\$ 670,00	R\$ 673,00	R\$ 676,00
Assinatura Domínio Sistemas	R\$ 6.804,00	R\$ 6.835,00	R\$ 6.866,00	R\$ 6.898,00	R\$ 6.929,00
Depreciações	R\$ 2.080,00	R\$ 2.080,00	R\$ 2.080,00	R\$ 2.080,00	R\$ 2.080,00
Drive	R\$ 97,00	R\$ 97,00	R\$ 98,00	R\$ 98,00	R\$ 99,00
Encargos sobre o Pró-labore	R\$ 2.004,00	R\$ 2.013,00	R\$ 2.022,00	R\$ 2.031,00	R\$ 2.041,00
Energia Elétrica	R\$ 1.800,00	R\$ 1.808,00	R\$ 1.816,00	R\$ 1.825,00	R\$ 1.833,00
Internet	R\$ 1.560,00	R\$ 1.567,00	R\$ 1.574,00	R\$ 1.581,00	R\$ 1.589,00
Material de Escritório	R\$ 522,00	R\$ 524,00	R\$ 527,00	R\$ 529,00	R\$ 532,00
Material de Limpeza	R\$ 768,00	R\$ 772,00	R\$ 775,00	R\$ 779,00	R\$ 782,00
Material para Café	R\$ 572,00	R\$ 575,00	R\$ 578,00	R\$ 580,00	R\$ 583,00
Plano de Telefone	R\$ 660,00	R\$ 663,00	R\$ 666,00	R\$ 669,00	R\$ 672,00
Pró-labore	R\$ 18.216,00	R\$ 18.299,00	R\$ 18.383,00	R\$ 18.467,00	R\$ 18.551,00
Taxas e Impostos	R\$ 1.106,00	R\$ 1.111,00	R\$ 1.116,00	R\$ 1.121,00	R\$ 1.126,00
Totais	R\$ 49.393,00	R\$ 49.608,00	R\$ 49.826,00	R\$ 50.043,00	R\$ 50.264,00

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

Para o funcionamento deste empreendimento, são necessárias as despesas fixas, como pagamentos mensais, incluindo energia elétrica, água, plano de telefone, internet, IPTU e alvará. Também são necessários materiais de escritório, como agenda, grampeador, com os grampos já incluídos no valor, canetas, folhas de ofício (A4) e tinta para impressora. Materiais de limpeza como papel higiênico, sabonete líquido, desinfetante, detergente, pano de tirar pó e toalha de mão. E materiais para café, que incluem pó de café, galão de água, filtro de café, chá, leite, copos plásticos, açúcar e bolachas. E, pró-labore, incluindo os encargos como despesas mensais.

No estudo não é considerado as despesas variáveis, pois trata-se de uma prestadora de serviços onde não há necessidade de matéria prima, todos insumos necessários, estão sendo considerados como despesas fixas. Estas despesas fixas totalizam, R\$49.393,00 no primeiro ano, R\$49.608,00 no segundo ano, R\$ 49.826,00 no terceiro ano, R\$50.043,00 no quarto ano e R\$50.264,00 no quinto ano, totalizando R\$249.134,00 somando os cinco anos.

5.1.3 Projeção de Vendas

De acordo com o Quadro 07, onde consta a classificação das empresas em Siderópolis - SC, referenciado na subseção "Empresa Prestadora de Serviços

Contábeis Física", a grande maioria dos empreendimentos situados em Siderópolis/SC são microempresas, totalizando 649. Além disso, há 497 microempreendedores individuais. Considerando a alta porcentagem de microempresas e microempreendedores individuais, e entendendo que empresas com maior faturamento tendem a ter uma relação fidelizada com suas contabilidades devido ao montante que movimentam, é natural que ao iniciar um empreendimento, o foco esteja principalmente nas microempresas.

Para as empresas de pequeno porte, o faturamento também costuma ser elevado, o que torna natural uma relação constante com o contador. Mesmo que não tenham uma contabilidade interna estruturada, já mantêm um vínculo com um profissional da área, justamente por lidarem com valores significativos para o seu porte. Partindo do princípio de que a contadora está iniciando uma carreira na contabilidade, o nome profissional ainda não é conhecido, por isso, é comum começar a atender os pequenos empreendedores. Com o tempo, à medida que a reputação cresce, é possível conquistar clientes maiores e ampliar a atuação no mercado.

O Quadro 10 propõe valores para prestação de serviços contábeis, os regimes adotados são o Simples Nacional, o Lucro Real e o Lucro Presumido.

Quadro 10 - Proposição de valores para prestação de serviços contábeis.

Regime de Tributação	Simples Nacional	Lucro Real	Lucro Presumido
Faturamento			
Até R\$1.200.000,00	R\$ 500,00	R\$ 1.200,00	R\$ 700,00
Até R\$2.400.000,00	R\$ 600,00	R\$ 1.400,00	R\$ 800,00
Até R\$3.600.000,00	R\$ 700,00	R\$ 1.600,00	R\$ 900,00
Até R\$4.800.000,00	R\$ 800,00	R\$ 2.000,00	R\$ 1.000,00
Acima de R\$4.800.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 2.400,00	R\$ 1.100,00
Colaboradores			
Até 5 colaboradores	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Até 10 colaboradores	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Até 15 colaboradores	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Até 20 colaboradores	R\$ 400,00	R\$ 400,00	R\$ 400,00

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

O Quadro 10 é construído com base em três linhas, sendo a primeira considerando os regimes de tributação do cliente, caracterizado como Simples Nacional, Lucro Real e Lucro Presumido. A partir disso, compara-se com duas outras variáveis: o faturamento da empresa e o número de funcionários.

Esses critérios foram definidos com base no perfil das empresas identificadas no município de Siderópolis. A proposta do quadro, especialmente sua estruturação, também foi influenciada pelas conversas realizadas com profissionais experientes no setor.

Um exemplo para o entendimento do quadro, se o cliente possui uma empresa enquadrada no regime do Simples Nacional, com faturamento de até R\$ 1.200.000,00, os serviços básicos, com os dos departamentos fiscal e contábil, resultam em uma mensalidade de R\$500,00. Agora, suponha que essa empresa tenha 3 funcionários. Nesse caso, será acrescido um valor de R\$ 100,00, devido à necessidade de processar a folha de pagamento. Portanto, essa empresa pagará R\$ 600,00 por mês.

Quando analisado os valores de faturamento conforme os tipos de regime de tributação, consultou-se os dados disponíveis na Prefeitura Municipal de Siderópolis. Com base nisso, foi desenvolvido quatro perfis de clientes para a previsão de vendas. Esses perfis consideraram, principalmente, empresas com faturamentos de até R\$ 1.200.000,00, com variação no número de colaboradores ente 5 e 10. Assim, o foco foi as microempresas, que possuem faturamento de até R\$ 360.000,00. Com base nesses dados, os quatro perfis foram definidos. Para os perfis menores, que teriam uma mensalidade mais baixa, foi proposta a inclusão de três clientes por perfil. Já para o perfil com a maior mensalidade, representando uma empresa de maior porte, foi considerado apenas um cliente.

Com relação ao Quadro 11 - Previsão de Vendas, serão apresentadas as previsões de vendas para os cinco anos.

Quadro 11 - Quadro de Previsão de Vendas.

Mês	Vendas (Base)	% efetivo no 1º ano	Ano				
			1	2	3	4	5
Janeiro	600	100%	600	7.301	7.401	7.501	7.601
Fevereiro	1.300	100%	1.300	7.304	7.404	7.504	7.604
Março	2.200	100%	2.200	7.309	7.409	7.509	7.609
Abril	2.900	100%	2.900	7.315	7.415	7.515	7.615
Mai	3.500	100%	3.500	7.323	7.423	7.523	7.623
Junho	3.400	100%	3.400	7.331	7.430	7.530	7.630
Julho	3.400	100%	3.400	7.338	7.438	7.538	7.638
Agosto	4.200	100%	4.200	7.347	7.447	7.547	7.647
Setembro	4.800	100%	4.800	7.358	7.458	7.558	7.658
Outubro	5.500	100%	5.500	7.370	7.470	7.570	7.670
Novembro	6.300	100%	6.300	7.384	7.484	7.584	7.683
Dezembro	7.300	100%	7.300	7.400	7.500	7.600	7.700
Total Geral	45.400	100%	45.400	88.080	89.279	90.478	91.676

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

A planilha considera a porcentagem de crescimento com relação à venda base do primeiro ano e a adiciona ao faturamento do mês anterior. Isso porque se está falando de um sistema semelhante a um modelo de assinatura, onde o cliente é fidelizado e permanece ativo todos os meses.

Assim, o cálculo segue a lógica de crescimento sobre a base. Considera-se o aumento de 10 assinaturas no primeiro ano para 18 ao final de cinco anos. Isso representa não apenas um crescimento de 80% na quantidade de clientes, mas também um acréscimo de 5,48% ao ano relacionado à variação no preço de venda, com base na inflação. Portanto, o crescimento total ao final do quinto ano deve ser de 101,92%, sendo 80% de aumento na base de clientes e 21,92% de ajuste de preço. Como a variação no preço de venda é calculada mensalmente, resulta em um ajuste de 0,46% mês.

A outra porcentagem negativa apresentada na tabela decorre de um ajuste necessário para se chegar à taxa real de crescimento, pois a tabela realiza um cálculo de juros compostos. Dessa forma, não seria adequado aplicar diretamente um crescimento de 20%, pois isso causaria uma distorção nos valores finais. E, para finalizar, a estimativa de perdas no recebimento de vendas é de 5%.

5.2 EMPREENDIMENTO VIRTUAL

E Nesta subseção, serão apresentados dados referentes à análise da implantação de uma empresa prestadora de serviços contábeis virtuais, incluindo os investimentos necessários para abrir o empreendimento, as despesas mensais a serem pagas e as projeções de vendas, que demonstram a quantidade de prestações de serviços a ser realizada.

5.2.1 Investimentos Iniciais

O Quadro 12 demonstra quais são os investimentos iniciais necessários para a abertura da empresa prestadora de serviços contábeis.

Quadro 12 – Investimentos Iniciais

Informática	Valor	Móveis E Utensílios	Valor	
Câmera (Segurança)	R\$ 135,00	Cadeira De Escritório	R\$ 719,90	
Celular	R\$ 1.459,17	Caixa Organizadora	R\$ 147,60	
Fone De Ouvido	R\$ 47,00	Conjunto Escritório	R\$ 1.562,47	
Impressora	R\$ 806,65	Lixeira	R\$ 19,79	
Monitor	R\$ 439,12			
Mouse	R\$ 20,00			
Nobreak	R\$ 990,81			
Notebook	R\$ 2.792,05			
Roteador	R\$ 122,17			
Suporte Para Notebook	R\$ 249,00			
Teclado	R\$ 21,99			
Totais	R\$ 7.082,96		R\$ 2.449,76	R\$ 9.532,72

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

Os investimentos iniciais para a empresa virtual são compostos por itens de informática, incluindo câmera de segurança, celular, fone de ouvido, impressora, monitor, mouse, nobreak, notebook, roteador, suporte para notebook e teclado. Também há investimentos em móveis e utensílios, como cadeira de escritório, caixa organizadora, conjunto de escritório e lixeira, totalizando R\$9.532,72, sendo R\$7.082,96 em informática e R\$2.449,76 em móveis e utensílios.

Em comparação com a empresa física, os custos com os investimentos iniciais são significativamente menores, reduzindo R\$4.188,11 entre os dois modelos de investimento inicial, considerando que a empresa virtual funcionará na residência do proprietário.

5.2.2 Despesas Fixas

Para o funcionamento da empresa virtual, fazem-se necessárias algumas despesas fixas. Segue no Quadro 13:

Quadro 13 – Despesas Fixas

Contas	1 ano	2 ano	3 ano	4 ano	5 ano	
Assinatura - Domínio Sistemas	R\$ 6.804,00	R\$ 6.835,00	R\$ 6.866,00	R\$ 6.898,00	R\$ 6.929,00	
Associações de Classe - CRCSC	R\$ 664,00	R\$ 667,00	R\$ 670,00	R\$ 673,00	R\$ 676,00	
Construção do Site	R\$ 1.598,00	R\$ 1.605,00	R\$ 1.613,00	R\$ 1.620,00	R\$ 1.627,00	
Depreciação	R\$ 1.662,00	R\$ 1.662,00	R\$ 1.662,00	R\$ 1.662,00	R\$ 1.662,00	
Drive	R\$ 97,00	R\$ 97,00	R\$ 98,00	R\$ 98,00	R\$ 99,00	
Encargos sobre o pró-labore	R\$ 2.004,00	R\$ 2.013,00	R\$ 2.022,00	R\$ 2.031,00	R\$ 2.041,00	
Energia Elétrica	R\$ 1.800,00	R\$ 1.808,00	R\$ 1.816,00	R\$ 1.825,00	R\$ 1.833,00	
Internet	R\$ 1.560,00	R\$ 1.567,00	R\$ 1.574,00	R\$ 1.581,00	R\$ 1.589,00	
Manutenção do Site	R\$ 659,00	R\$ 662,00	R\$ 665,00	R\$ 668,00	R\$ 671,00	
Material de Escritório	R\$ 522,00	R\$ 524,00	R\$ 527,00	R\$ 529,00	R\$ 532,00	
Plano de Telefone	R\$ 660,00	R\$ 663,00	R\$ 666,00	R\$ 669,00	R\$ 672,00	
Pró-labore	R\$ 18.216,00	R\$ 18.299,00	R\$ 18.383,00	R\$ 18.467,00	R\$ 18.551,00	
Taxas e Impostos	R\$ 1.106,00	R\$ 1.111,00	R\$ 1.116,00	R\$ 1.121,00	R\$ 1.126,00	
Totais	R\$ 37.352,00	R\$ 37.513,00	R\$ 37.678,00	R\$ 37.842,00	R\$ 38.008,00	R\$ 188.393,00

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

Para o funcionamento da empresa virtual, são necessárias despesas fixas como assinatura da domínio sistemas, anuidade do CRCSC, construção do site, depreciações, armazenamento em nuvem (drive), encargos sobre o pró-labore, energia elétrica, internet, manutenção do site, material de escritório, plano de telefone, pró-labore, taxas e impostos, que incluem o alvará e o IPTU, totalizando, no primeiro ano R\$ 37.352,00, segundo ano R\$ 37.513,00, terceiro ano R\$ 37.678,00, quarto ano R\$ 37.842,00 e quinto ano R\$ 38.008,00, somando os cinco anos R\$ 188.393,00.

Em comparação com a empresa física, as despesas fixas são significativamente menores, reduzindo R\$60.741,00 entre os dois modelos de despesa, considerando que a empresa virtual funcionará na residência do proprietário.

5.2.3 Projeção de Vendas

A projeção permanecerá a mesma da empresa física. Entende-se que o mercado virtual abre espaço para se trabalhar com um número muito maior de clientes. Talvez uma possibilidade, seja o surgimento de mais empresas pequenas inicialmente do que grandes, pois empresas maiores normalmente já possuem um contador de confiança. Assim a projeção já está voltada para empresas menores, o que faz também sentido no mercado virtual. Apesar da possibilidade de maior demanda, a análise de investimento não considera a contratação de mais pessoal.

Por isso, é necessário levar em consideração a capacidade produtiva de uma única pessoa. A projeção de atender 18 empresas ao final de cinco anos é considerada alta, levando em conta que apenas uma pessoa executará todas as

atividades. Portanto, a ideia de ampliar essa capacidade produtiva e aproveitar ainda mais o mercado seria uma proposta para ser implementada após os cinco anos, quando a empresa já estiver estável no mercado.

6 SOLUÇÕES E PROPOSIÇÕES

Está subseção apresentará as análises da empresa física e empresa virtual.

6.1 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS DO EMPREENDIMENTO FÍSICO

O Quadro 14 apresentará o Demonstrativo do Resultado do Exercício:

Quadro 14 – Demonstrativo do Resultado do Exercício.

<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>
(+) Receita de Vendas	45.400	88.080	89.279	90.478	91.676
(-) Impostos	2.724	3.523	3.571	3.619	3.667
(-) Comissão	0	0	0	0	0
(-) Royaltis	0	0	0	0	0
(=) Receita Líquida	42.676	84.557	85.708	86.858	88.009
(-) Custos Variáveis	0	0	0	0	0
(=) Margem de Contribuição	42.676	84.557	85.708	86.858	88.009
(-) Despesas Fixas	49.393	49.609	49.826	50.044	50.263
(-) Despesas com Perdas Recebto Vendas	1.905	4.399	4.459	4.519	4.579
(-) Despesas/Receitas Financeiras	4.159	7.036	0	0	0
(=) Lucro Antes do I. de Renda	-12.781	23.513	31.423	32.295	33.167
(-) Resultado Operacional Líquido	-12.781	23.513	31.423	32.295	33.167
(-) Imposto de Renda e CSSL	0	0	0	0	0
(=) Resultado Líquido do Exercício	-12.781	23.513	31.423	32.295	33.167

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

O Demonstrativo do Resultado do Exercício em todos os anos, observa-se a margem de contribuição e o lucro líquido com valores iguais, considerando que não há custos variáveis. A empresa só começará a apresentar lucros após o segundo ano, muito em razão do fato de que, no início, o faturamento é mais baixo, enquanto a despesa fixa mensal permanece praticamente a mesma. Além disso, as despesas aumentam um pouco devido à inclusão do valor referente ao empréstimo bancário necessários para a manutenção das atividades, ou seja, o capital de giro necessário no período em que não há faturamento necessário para cobrir as despesas.

O demonstrativo traz a integralização dos sócios no valor total dos investimentos como pagamento a vista, pois não foi contratado financiamento. Sempre que a empresa apresenta prejuízo, é calculada uma taxa de 3,5% para um valor que a empresa possa acessar para pagar suas contas, ou seja, capital de terceiros. Ao observar o segundo mês, há o recebimento de R\$600,00, referente à entrada do primeiro cliente. Com a previsão de perdas de 5%, está sendo considerado um empréstimo de curto prazo no valor de R\$4.150,00, relacionado à necessidade de manutenção por conta das despesas.

As receitas de vendas, subtraindo-se os impostos, resultam na receita líquida. Como não há custos variáveis, a margem de contribuição equivale à própria receita

líquida. Subtraem-se, então, as despesas fixas, as despesas com perdas e as despesas e receitas financeiras, resultando no lucro antes do imposto de renda. Em seguida o resultado operacional líquido, tendo em seguida o resultado líquido do exercício.

O Quadro 15 apresenta o ponto de equilíbrio, a lucratividade, a rentabilidade entre outras.

Quadro 15 – Análises.

a) Ponto de Equilíbrio - %		115,74%	58,67%	58,13%	57,62%	57,11%
R\$		52.546	51.676	51.902	52.129	52.357
b) Lucratividade - Período						
		-28,15%	26,70%	35,20%	35,69%	36,18%
Acumulada		-28,15%	8,04%	18,92%	23,77%	26,58%
c) Rentabilidade - Período						
		-93,15%	171,37%	229,02%	235,38%	241,73%
Acumulada		-93,15%	78,22%	307,23%	542,61%	784,34%
d) VPL - Valor Presente Líquido						
	Fluxo de Caixa Total	44.352,75	Fluxo de Caixa Operacional	50.792,42		
TMA-Taxa Mínima de Atratividade (Anual)		20,00%				
e) TIR - Taxa Interna de Retorno						
	Fluxo de Caixa Total	82,87%	Fluxo de Caixa Operacional	86,46%		
f) Período de Payback (1)						
	Fluxo de Caixa Total	0,60	Fluxo de Caixa Operacional	0,55	Anos	
Período Médio de Payback (2)		0,60		0,55	Anos	
Período Efetivo de Payback (3)		2,06		1,72	Anos	

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

O Ponto de Equilíbrio representa o total de receitas necessário para cobrir todas as despesas. No primeiro ano, a porcentagem foi alta sendo que, nesse caso, quanto menor, melhor. No segundo, terceiro, quarto e quinto anos, houve uma diminuição significativa nas porcentagens, especialmente considerando a relação entre as despesas fixas e o aumento de clientes. Em valores absolutos (reais), todos os cinco anos apresentam bons resultados, pois, neste indicador, quanto menor, melhor.

A Lucratividade representa o percentual do resultado em relação à Receita de Vendas, ou seja, quanto maior, melhor. No primeiro ano, os percentuais do período e da acumulada são os mesmos, ambos baixos, devido à ocorrência de baixo faturamento. No segundo ano, há um crescimento em ambos períodos e acumulada, embora o aumento na lucratividade acumulada seja mais modesto. No terceiro ano, observa-se um aumento significativo no índice do período, refletindo também em um crescimento expressivo da acumulada. No quarto e quinto ano, tanto a lucratividade

do período quanto a acumulada continuam apresentando crescimento, indicando uma evolução positiva e consistente dos resultados da empresa ao longo do tempo.

A Rentabilidade representa o quanto se obtém de retorno sobre o investimento, ou seja, quanto maior, melhor. No primeiro ano, tanto no indicador do período quanto no da acumulada, as porcentagens são iguais, porém são baixas. Considerando o terceiro, quarto e quinto ano, os níveis de rentabilidade foram excelentes.

O VPL, ou seja, Valor Presente Líquido, é a comparação entre o valor do investimento e o valor presente dos saldos de caixa, com base na Taxa Mínima de Atratividade (TMA). Esse indicador mostra que quanto maior, melhor. Foi proposto uma TMA de 20%, considerando a rentabilidade que o valor poderia trazer em investimento de renda fixa, mais uma taxa de risco assumida. Neste contexto, considerando o fluxo de caixa projetado e a taxa de desconto aplicada (TMA), o projeto terá um ganho líquido positivo de R\$ 44.352,75 ao longo do período analisado.

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é a taxa que o torna o Valor Presente Líquido igual a zero, representando a taxa de retorno do projeto sendo, portanto, quanto maior, melhor. Verifica-se que, tanto no fluxo de caixa total quanto no fluxo de caixa operacional, os percentuais apresentados foram bons, pois a proposição está projetando um retorno interno de mais de 80% ao ano, o que é bastante expressivo para um negócio de serviços como contabilidade.

O último indicador é dividido em três partes: período de payback, período médio de payback e período efetivo de payback. O período de payback representa o tempo necessário para o retorno do investimento, sem considerar o valor presente dos fluxos de caixa (VA do FC), ou seja, quanto maior o tempo, pior. No fluxo de caixa total, esse período é de 0,60 anos, e no fluxo de caixa operacional, 0,55 anos.

O período médio de payback indica o tempo para o retorno do investimento, considerando o valor presente dos fluxos de caixa. Também nesse caso, quanto maior, pior. Neste indicador, o fluxo de caixa total e o fluxo de caixa operacional apresentam o mesmo valor do período de payback.

Já o período efetivo de payback também mede o tempo para o retorno do investimento, levando em conta o valor presente dos fluxos de caixa. Assim como os anteriores, quanto maior, pior. No fluxo de caixa total, é de 2,06 anos e no fluxo de caixa operacional 1,72 anos.

6.2 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS DO EMPREENDIMENTO VIRTUAL I

O Quadro 16 apresentará o Demonstrativo do Resultado do Exercício.

Quadro 16 – Demonstrativo do Resultado do Exercício

Demonstração do Resultado do Exercício – DRE					
<i>Descrição</i>	<i>Ano 1</i>	<i>Ano 2</i>	<i>Ano 3</i>	<i>Ano 4</i>	<i>Ano 5</i>
(+) Receita de Vendas	45.400	88.080	89.279	90.478	91.676
(-) Impostos	2.724	3.523	3.571	3.619	3.667
(-) Comissão	0	0	0	0	0
(-) Royaltis	0	0	0	0	0
(=) Receita Líquida	42.676	84.557	85.708	86.858	88.009
(-) Custos Variáveis	0	0	0	0	0
(=) Margem de Contribuição	42.676	84.557	85.708	86.858	88.009
(-) Despesas Fixas	37.351	37.514	37.677	37.842	38.007
(-) Despesas com Perdas Recebto Vendas	1.905	4.399	4.459	4.519	4.579
(-) Despesas/Receitas Financeiras	2.441	778	0	0	0
(=) Lucro Antes do I. de Renda	979	41.866	43.572	44.498	45.423
(-) Resultado Operacional Líquido	979	41.866	43.572	44.498	45.423
(-) Imposto de Renda e CSSL	0	0	0	0	0
(=) Resultado Líquido do Exercício	979	41.866	43.572	44.498	45.423

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

O Demonstrativo do Resultado do Exercício da empresa virtual apresenta, nas receitas de vendas, os mesmos valores da empresa física. A receita líquida resulta na subtração dos impostos sobre as vendas. Como não há custos variáveis, a margem de contribuição é igual à receita líquida. As despesas fixas são menores do que as da empresa física. As despesas com perda correspondem a 5%, conforme mencionado, já as despesas e receitas financeiras aparecem apenas no primeiro e segundo anos.

Subtraindo-se esses três elementos, obtém-se o Lucro antes do Imposto de Renda. Em seguida, tem-se o Resultado Operacional Líquido, que corresponde ao mesmo valor do Lucro antes do Imposto de Renda. Por fim, o Resultado Líquido do Exercício já apresenta lucro a partir do primeiro ano na empresa virtual, enquanto na empresa física o lucro só começa a aparecer a partir do segundo ano.

Em comparação entre a empresa virtual e a empresa física, as receitas de vendas, receita líquida e a margem de contribuição são iguais ao valor da receita líquida, pois não há custos variáveis. Até esse ponto, tudo permanece igual entre a empresa física e a virtual. Nas despesas fixas, a empresa virtual possui menos gastos. As despesas com perdas são as mesmas em ambas. Já as despesas e receitas financeiras são menores na empresa virtual, considerando que ela precisou acessar menos capital de terceiros, para cobrir suas despesas. Ao se subtrair essas despesas, chega-se no lucro líquido antes do imposto de renda, no qual a empresa virtual se destaca. Por fim, no Resultado Líquido do Exercício, o lucro é significativamente maior na empresa virtual.

No Quadro 17 são analisadas as informações referentes ao ponto de equilíbrio, à lucratividade, entre outros indicadores.

Quadro 17 – Análises

a) Ponto de Equilíbrio - %		87,52%	44,36%	43,96%	43,57%	43,19%
R\$		39.735	39.077	39.247	39.419	39.591
b) Lucratividade - Período						
		2,16%	47,53%	48,80%	49,18%	49,55%
Acumulada		2,16%	32,10%	38,79%	41,79%	43,55%
c) Rentabilidade - Período						
		10,27%	439,19%	457,07%	466,79%	476,50%
Acumulada		10,27%	449,46%	906,53%	1373,32%	1849,82%
d) VPL - Valor Presente Líquido						
	Fluxo de Caixa Total	86.715,42		Fluxo de Caixa Operacional	89.078,54	
TMA-Taxa Mínima de Atratividade (Anual)		20,00%				
e) TIR - Taxa Interna de Retorno						
	Fluxo de Caixa Total	166,48%		Fluxo de Caixa Operacional	173,88%	
f) Período de Payback (1)						
		0,26			0,26	Anos
Período Médio de Payback (2)	Fluxo de Caixa Total	0,26		Fluxo de Caixa Operacional	0,26	Anos
Período Efetivo de Payback (3)		1,23			1,20	Anos

Fonte: Elaborada pela autora (2025).

O Ponto de Equilíbrio representa a necessidade de haver um equilíbrio entre as vendas e as despesas fixas, ou seja, quanto menor, melhor. No caso em porcentagem, no primeiro ano foi bem alto, diminuindo pela metade a partir do segundo ano.

A Lucratividade é o percentual resultante em relação à receita de vendas, ou seja, quanto maior, melhor. A Lucratividade foi bem baixa no primeiro ano, tanto no período quanto na acumulada. No segundo ano, houve um aumento significativo, ultrapassando 30% em ambos os casos, mantendo-se constante no terceiro, quarto e quinto ano.

A Rentabilidade é a porcentagem de retorno que a empresa espera receber de determinado investimento, ou seja, quanto maior, melhor. No primeiro ano, a porcentagem foi muito baixa, sendo igual tanto no período quanto na acumulada. No segundo ano, a porcentagem superou a 400% em ambos os casos. No terceiro ano, a acumulada ultrapassou 900%, e no período continuou acima de 400%. No quarto ano, o valor no período ficou acima de 400%, e a acumulada ultrapassou 1.000%. Por fim, no quinto ano, a rentabilidade no período permaneceu acima de 400% e a acumulada continuou acima de 1000%.

O Valor Presente Líquido (VPL) é a comparação entre o investimento e os valores dos saldos de caixa, tendo como base a Taxa Mínima de Atratividade (TMA), ou seja, quanto maior, melhor. Neste contexto, considerando o fluxo de caixa projetado e a taxa de desconto aplicada (TMA), o projeto terá um ganho líquido

positivo de R\$ 86.715,42 ao longo do período analisado, quase o dobro quando comparado com o valor do modelo organizacional físico, que foi de R\$ 44.352,75.

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é uma taxa que torna o Valor Presente Líquido igual a zero, ou seja, quanto maior, melhor. O retorno interno anual esperado seria de aproximadamente 166% a 174% ao ano, dependendo da base de cálculo total ou apenas operacional.

O Payback é dividido em três tipos: período de payback, período médio de payback e período efetivo de payback. O período de payback representa o tempo estimado para o retorno de investimento, sem considerar o valor atual dos fluxos de caixa (VA do FC) e sem distinguir a grandeza dos saldos de caixa, ou seja, quanto maior o período, pior. No fluxo de caixa total e no fluxo de caixa operacional, ambos apresentaram os mesmos resultados 0,26 anos, sendo considerados resultados positivos.

O período médio de payback indica o tempo esperado para o retorno do investimento, considerando o valor atual dos fluxos de caixa, mas ainda sem distinguir a grandeza dos saldos. Também apresentou o mesmo resultado de 0,26 anos nos dois fluxos, o que representa um bom desempenho. O período efetivo de payback mede o tempo de retorno do investimento, considerando o valor atual dos fluxos de caixa e diferenciando a grandeza dos saldos de caixa. Nesse caso, quanto maior o período, pior. O resultado foi de 1,23 anos no fluxo de caixa total e 1,20 anos no fluxo de caixa operacional.

Comparando os dados entre a empresa física e virtual, verifica-se que a empresa virtual apresenta melhores resultados nos indicadores de viabilidade econômica e financeira. No ponto de equilíbrio, tanto em porcentagem quanto em valores monetários. A empresa virtual apresenta índices menores. Isso é positivo, pois indica que ela necessita de um volume menor de vendas para cobrir suas despesas fixas, alcançando o ponto de equilíbrio com facilidade. A lucratividade, tanto no período quanto na acumulada, também é superior na empresa virtual, demonstrando maior eficiência na geração de lucros em relação ao faturamento.

Quanto a rentabilidade, a empresa virtual se destaca ainda mais. No quarto e quinto ano, os índices ultrapassam 1.000%, o que representa um retorno expressivo sobre o investimento inicial, evidenciando o alto potencial de retorno dessa modalidade de negócio. O Valor Presente Líquido (VPL) da empresa virtual também é mais elevado, o que indica que os fluxos de caixa futuro, descontados pela taxa mínima de atratividade, resultam em maior valor agregado para o investidor. Com esse indicador representa a diferença entre o valor presente das entradas e saídas de caixa, quanto maior, melhor, levando em vantagem a empresa virtual.

Por fim, nos três tipos de payback, a empresa virtual apresenta menor tempo de retorno do investimento, o que significa menor risco e maior liquidez no curto prazo

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise de viabilidade econômica e financeira tem como finalidade verificar se um empreendimento é viável, por meio da avaliação dos investimentos, das despesas, das projeções de vendas, entre outros fatores. Esse tipo de análise, assim com a pesquisa de mercado ou outras formas de estudo, é fundamental para avaliar se a empresa terá êxito ou não. Muitos empreendedores deixam de realizar esse estudo e, por isso, a acabam encerrando suas atividades precocemente.

Levando em consideração o primeiro objetivo específico, que é levantar valores de investimento para a abertura de uma empresa prestadora de serviços contábeis nas modalidades física e virtual, percebe-se que uma empresa física demandaria um valor total de R\$13.720,83, enquanto a empresa virtual demandaria um valor total de R\$9.532,72. A principal diferença entre esses investimentos iniciais está justamente nessa proporção, os valores aplicados variam de acordo com os itens necessários para cada modelo. No caso da empresa física, são exigidos mais recursos, pois é necessário montar um espaço físico para receber clientes. Já a empresa virtual não demanda tanto, uma vez que o cliente não estará presente no local físico, ou seja, o atendimento será realizado de forma remota.

Já considerando o segundo objetivo específico, que é estabelecer as despesas para a manutenção da empresa nas duas modalidades, percebe-se o valor total das despesas fixas no modelo físico e no modelo virtual, que são respectivamente, bem como as principais diferenças entre uma e outra. Observa-se que as despesas físicas são mais elevadas, devido à necessidade de estrutura presencial, enquanto no modelo virtual as despesas fixas são reduzidas, principalmente por dispensar gastos com espaço físico e infraestrutura presencial. As despesas fixas da empresa física totalizam R\$ 249.134,00, quanto na empresa virtual R\$ 188.393,00.

Já considerando o terceiro e último objetivo específico de verificar a modalidade mais vantajosa de investimento, é possível analisar o comportamento da Demonstração do Resultado do Exercício. Observa-se que a empresa física apresenta prejuízo no primeiro ano; no entanto, a partir do terceiro ano, começa a registrar lucro, encerrando o quinto ano com um resultado positivo de R\$ 33.167. Em comparação, a empresa virtual apresenta lucro desde o primeiro ano, finalizando o último ano com um lucro de R\$ 979,00.

Diante do objetivo geral, que é comparar a viabilidade econômica e financeira da abertura de uma empresa prestadora de serviços contábeis virtual e física, no município de Siderópolis - SC, observa-se que a empresa virtual se mostra mais viável sob os aspectos econômicos e financeiros.

As limitações do estudo abrem espaço para considerar que não se pode afirmar, com certeza, que o modelo de uma empresa prestadora de serviços contábeis na modalidade virtual seja o mais adequado para o município de Siderópolis. Isso porque, ao elaborar um plano de negócios, seria necessário também realizar uma pesquisa de mercado, o que poderia trazer resultados diferentes e revelar outros aspectos relevantes para a análise do empreendimento. Neste trabalho, a proposta foi focada exclusivamente na análise econômica e financeira e, sob essa ótica a empresa virtual demonstrou maior viabilidade. No entanto, apenas com essa abordagem não é possível garantir o sucesso do negócio.

A viabilidade econômica e financeira é uma etapa fundamental, mas não suficiente. Outros tipos de análise, como a mercadológica, também são importantes para avaliar o potencial real do empreendimento. Portanto, só é possível afirmar que a empresa virtual é viável do ponto de vista econômico e financeiro. O sucesso do negócio, porém, pode depender de fatores adicionais, como o conhecimento do mercado local e as preferências dos clientes, que poderiam ser identificados por meio e uma pesquisa de mercado.

A partir da presente pesquisa, sugerem-se estudos futuros que possam complementar os resultados obtidos. Uma possibilidade seria a realização de uma pesquisa de mercado no município de Siderópolis, com o objetivo de verificar e haveria

demanda para um empreendimento físico ou se o modelo virtual realmente faria mais sentido, considerando as preferências e necessidades dos potenciais clientes. Outra sugestão seria a projeção do negócio para um período mais longo, como de 5 a 10 anos, com uma análise mais aprofundada sobre o potencial de crescimento e expansão da empresa, considerando possíveis mudanças no comportamento do mercado, inovações tecnológicas e necessidades futuras de estrutura e pessoal.

REFERÊNCIAS

BAGGIO, Adelar Francisco; BAGGIO, Daniel Knebel. Empreendedorismo: Conceitos e Definições. **Revista de Empreendedorismo, Inovação e Tecnologia**, [S.l.], v.1, n. 1, p. 25-38. 2014. Disponível em: <https://seer.atitus.edu.br/index.php/revistas/article/view/612/522>. Acesso em: 17 ago. 2024.

BRASIL. Empresas & Negócios. **Painéis do Mapa de Empresas**. Brasília: Empesas & Negócios, 2024. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/mapa-de-empresas/painel-mapa-de-empresas>. Acesso em: 20 ago.2024.

CADORIN, Caroline. **PLANO DE NEGÓCIOS: PROPOSTA DE ABERTURA DE UM ESCRITÓRIO DE CONTABILIDADE NA CIDADE DE FLORIANÓPOLIS/SC**. 2016. 61 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2016. Disponível em: . <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/166697> .Acesso em: 18 out. 2024.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo - Dando Asas ao Espírito Empreendedor** . Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2021. *E-book*.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo na Prática – Mitos e Verdades do Empreendedor de Sucesso**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2023. *E-book*.

DORNELAS, José. **Introdução ao Empreendedorismo: Desenvolvendo Habilidades para Fazer Acontecer** . Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2023. *E-book*.

DRUCKER, Peter F. **Drucker** . Rio de Janeiro: Editora Alta Livros, 2019. *E-book*.

ESPÍNDULA, André Farias. **Aluguel de quadra de futebol: Um estudo da viabilidade econômica e financeira**. 2019. 30 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis) – Universidade do Extremo Sul Catarinense, Criciúma, 2019. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/bitstream/1/7158/1/Andr%c3%a9%20Farias%20Espindula.pdf>. Acesso em: 4 jun. 2025.

FERREIRA, Marilda Brito. Os efeitos da tecnologia da informação na Contabilidade. **Revista Contábil & Empresarial Fiscolégis**, [S. l.], v., n., p.1-17, ago. 2010. Disponível em: <https://www.denis.unicerp.edu.br/artigocco83.pdf> . Acesso em: 23 set. 2024.

FILION, Louis J.; DOLABELA, Fernando. **Boa Idéia! E Agora?:** Plano de Negócios, o caminho seguro para criar e gerenciar sua empresa. 1. ed. São Paulo: Cultura, 2000.

FRARE, Anderson Betti; HORZ, Vagner; MARTINS, Alex Sandro Rodrigues; FERNANDES, Carla Milena Gonçalves; QUINTANA, Alexandre Costa. Qualificação Profissional, Inovação Tecnológica e Desempenho em Escritórios de Contabilidade. **Revista de Gestão e Tecnologia**, Santa Catarina, v. 10, p. 01-13, jan./dez. 2020. Disponível em: file:///C:/Users/labcp/Downloads/diego,+1243-FINAL.pdf . Acesso em: 23 set. 2024.

GIL, Antonio C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social, 7ª edição.** Rio de Janeiro: Atlas, 2019. *E-book*.

IBGE. **Cidades e Estados.** Rio de Janeiro: IBGE, 2024. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/sc/sideropolis.html> . Acesso em: 18 out. 2024.

IBGE. **História & Fotos.** Rio de Janeiro: IBGE, 2025. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sc/sideropolis/historico>. Acesso em: 12 maio. 2025.

IBGE. **Panorama.** Rio de Janeiro: IBGE, 2024. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sc/sideropolis/panorama> . Acesso em: 18 out. 2024.

IBGE. **Panorama.** Rio de Janeiro: IBGE, 2025. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/sc/sideropolis/panorama>. Acesso em: 12 maio. 2025.

MICHEL, Maria H. **Metodologia e Pesquisa Científica em Ciências Sociais, 3ª edição.** Rio de Janeiro: Atlas, 2015. *E-book*.

NOBRE, Aramis Rodrigues; FREIRE, Jardeane da Rocha; SANTANA, Elizângela Leão. Empreendedorismo Contábil: os desafios dos escritórios contábeis no contexto da inovação em Boca do Acre – AM. **Revista Acadêmica Online**, Acre, v. 10, n. 51, p. 1-18, maio./jun. 2023. Disponível em: <https://www.revistaacademicaonline.com/index.php/rao/article/view/143> . Acesso em: 23 set. 2024.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças de. **Planejamento Estratégico: Conceitos, Metodologia e Práticas.** Rio de Janeiro: Atlas, 2023. *E-book*.

PAES, Raul Vitor Oliveira; SANTIAGO, Cibelle da Silva. Assessoramento remoto por meio de escritórios virtuais: uma categorização de serviços prestados. **Revista de Gestão e Secretariado**, São Paulo, v. 11, n. 1, p. 41-62, jan./abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.revistagesec.org.br/secretariado/article/view/1055/pdf> . Acesso em: 7 set. 2024.

PEGO, Deisieli Batista; SCHWAMBACK, Francieli Cavali; SOUZA, José Arilson; CUSTÓDIO, Elizângela Maria Oliveira. Uma análise na precificação dos serviços

contábeis: os escritórios tradicionais de Vilhena – RO versus os escritórios virtuais. **Revista de Gestão e Secretariado**, São Paulo, v.14, n. 3, p. 3565-3587. 2020. Disponível em: <https://ojs.revistagesec.org.br/secretariado/article/view/1837> . Acesso em: 18 out. 2024.

SEBRAE. **Plano de negócios**: Aprenda como elaborar e minimizar riscos no seu negócio. Santa Catarina: SEBRAE, 2020. Disponível em: <https://www.sebrae.sc.com.br/storage/imagem-principal/20210310-E28093-EBOOK-2-E28093-Plano-de-Negocios-v4.pdf>. Acesso: 12 ago. 2024.

SEVERO, Raquel da Silva; SCHROPTER, Renata Rotta; SEIBERT, Rosane Maria; SALLA, Neusa. O exercício profissional contábil: um estudo de viabilidade de implantação de uma empresa contábil. **Revista Brasileira de Contabilidade**, [S.l.], v. 235, n. 5, p. 1-17. 2019. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/323705528_O_exercicio_profissional_contabil_um_estudo_de_viabilidade_de_implantacao_de_uma_empresa_contabil . Acesso em: 18 out. 2024.

TAVARIOLI, Michael Castellaci. **PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EM CONTABILIDADE: UMA AVALIAÇÃO DA VIABILIDADE FINANCEIRA PARA UM NOVO NEGÓCIO NA CIDADE DE CAMPESTRE DA SERRA – RS**. 2018. 113 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis, Universidade de Caxias do Sul., Vacaria, 2018. Disponível em: <https://repositorio.ucs.br/xmlui/handle/11338/4429>. Acesso em: 23 set. 2024.

TEREBINTO, Camila Fátima; VIER, Ailson José. **O HOME OFFICE NOS ESCRITÓRIOS CONTÁBEIS LOCALIZADOS EM NOVO HAMBURGO E SÃO LEOPOLDO (RS)**. 2021. 11 v. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Contábeis, Faculdades Integradas de Taquara - Faccat, Taquara, 2021. Disponível em: <https://seer.faccat.br/index.php/contabeis/article/view/2394>. Acesso em: 23 set. 2024.

VALENTE, Paulo G. **Conquistando o seu futuro financeiro: planejamento em tempos de incertezas**. Rio de Janeiro: Editora Alta Livros, 2022. *E-book*.

WILIANS, Ana. **Empreendedorismo Social Feminino**. Rio de Janeiro: Expressa, 2021. *E-book*.