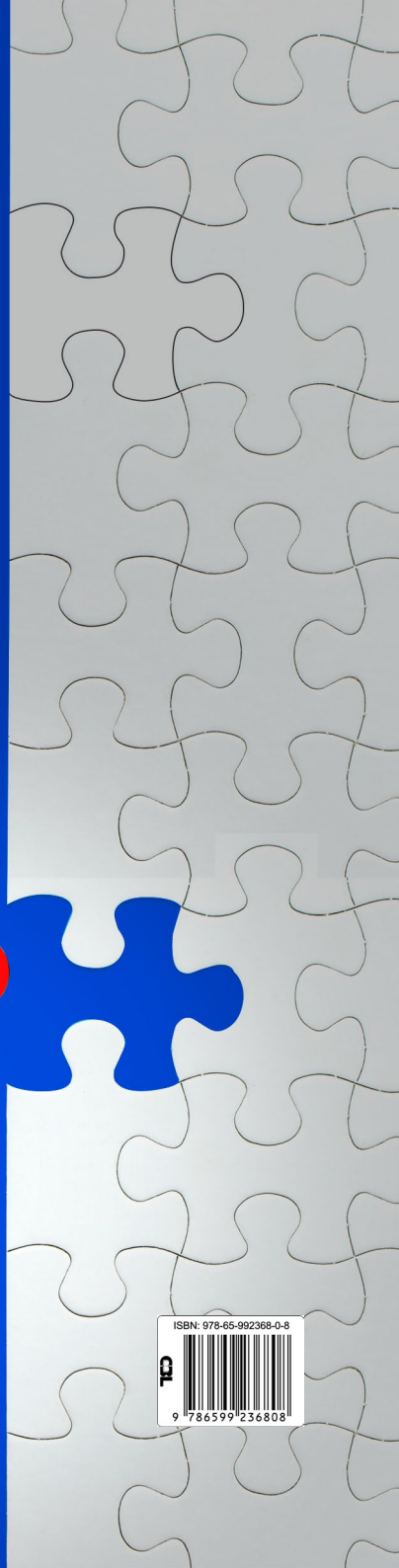


ESTUDO DE MERCADO

MAPA DO EMPREENDEDORISMO NA CONTABILIDADE 2020

O MERCADO
CAMINHA PARA A
CONSOLIDAÇÃO?



Mapa do empreendedorismo na contabilidade 2020

O mercado caminha para a consolidação?

Por Roberto Dias Duarte



©Roberto Dias Duarte
Conselheiro da Omie, Fortes Tecnologia e Latourrette Consulting (Portugal), mentor e professor. Realizou mais de mil palestras, treinamentos e mentorias no Brasil, USA e Portugal. MBA pelo IBMEC. Atualmente cursa o Master of Science in Business Administration na Florida Christian University.

www.robortodiasduarte.com.br

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação(CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Duarte, Roberto Dias

Mapa do empreendedorismo na contabilidade 2020 [livro eletrônico] :
mercado caminha para a consolidação? / Roberto Dias Duarte.

--

Belo Horizonte : Ideas@Work, 2020.

PDF

Bibliografia.

ISBN 978-65-992368-0-8

1. Contabilidade - Brasil 2. Escritórios de contabilidade -
Administração 3. Planejamento estratégico I. Título.

20-44589

CDD-657.0981

Índices para catálogo sistemático:

1. Contabilidade : Brasil 657.0981

Cibele Maria Dias - Bibliotecária - CRB-8/9427

“O papel de apenas informante de saldos ou de zelador de assuntos fiscais, vem sendo cada vez mais superado, pois, se substitui pela tecnologia avançada da informática.

O que se extingue não é a profissão, como difundem os leigos sobre nossos assuntos, mas, uma das funções que nos absorvia muito tempo e até nos impedia de exercer a verdadeira e que é a de explicar os fatos e traçar modelos de comportamento da riqueza.

Ao contabilista, agora, já está sobrando tempo para o exercício de sua mais importante responsabilidade e que é a de oferecer comentários sobre o comportamento do capital e também modelos para decisões administrativas.”

Antônio Lopes de Sá, 1999.

ÍNDICE

- 1 Apresentação
- 2 Introdução
- 3 Principais indicadores do mercado
- 4 Gestão e estratégias
- 5 Conclusão
- 6 Sobre o autor
- 7 Referências bibliográficas



MAPA DO EMPREENDEDORISMO NA CONTABILIDADE 2020



APRESENTAÇÃO

Dados do Conselho Federal de Contabilidade indicam que, havia 71.606 organizações contábeis em atividade no Brasil, em 31/08/2020. Considerando o contexto de transformação digital e mudança no perfil do consumidor, esta pesquisa pretende identificar se o mercado de escritórios de contabilidade está em fase de consolidação.

Para isso, foram estabelecidos critérios que permitem classificar as organizações do setor conforme sua fase de amadurecimento.

Foram coletados dados do mercado por meio de pesquisa “survey”, com 503 respondentes. Entretanto, a análise realizou-se apenas com 475 respostas de pessoas que se declararam sócios, proprietários, diretores, gerentes, coordenadores ou gestores de organizações contábeis. Responderam ao questionário profissionais de todas as unidades da federação, exceto Acre e Amapá.

Considerando o tamanho da população (71.606 organizações contábeis), a margem de erro, ou intervalo de confiança foi de 4%, indicando que os resultados da pesquisa refletem as opiniões reais da população total, com o índice de confiabilidade chegando a um nível de confiança de 95%.

Esta sondagem inicial é parte do Projeto de Pesquisa de Dissertação da Florida Christian University, como requisito parcial para obtenção do Título de Master of Science in Business Administration, por Roberto Dias Duarte. Contudo, trata-se apenas de um relatório preliminar que pretende obter indícios sobre o processo de consolidação do mercado de serviços de contabilidade no Brasil.

Agradeço aos Conselhos Regionais de Contabilidade e sindicatos filiados ao sistema FENACON (Sescons e Sescaps) que apoiaram a divulgação do formulário de coleta de dados.

Agradeço também à Fortes Tecnologia, à Conferir On-line e a Contabilidade na TV, pelo apoio na divulgação.



2

INTRODUÇÃO

MAPA DO EMPREENDEDORISMO NA CONTABILIDADE 2020

A Curva de Consolidação (Endgame curve) é uma estrutura baseada na teoria de que todas as indústrias se consolidam e seguem um curso dividido em quatro estágios: Abertura, Escala, Foco e Equilíbrio e Aliança. Esta tese foi definida no livro “Winning the Merger Endgame”, que cita cinco máximas sobre a consolidação de mercados:

1. Todas as indústrias se consolidam e seguem um caminho semelhante.
2. Ações de fusão e tendências de consolidação podem ser previstas.
3. A curva de consolidação pode ser usada como uma ferramenta para fortalecer as estratégias de consolidação e facilitar a fusões e aquisições.
4. Cada movimento estratégico e operacional importante deve ser avaliado no que diz respeito ao seu impacto na consolidação.
5. O posicionamento de consolidação oferece um guia para a otimização do portfólio.

CARACTERÍSTICAS DA FASE DE ABERTURA

- O controle de qualidade e os processos de produção ainda são mínimos ou artesanais;
- Sistemas e planejamento formal são mínimos ou inexistentes;
- Neste ponto, a estratégia da empresa é simplesmente sobreviver;
- A empresa está tentando gerar caixa suficiente para cobrir as demandas.

CARACTERÍSTICAS DA FASE DE ESCALA

- As empresas mudam o foco do desenvolvimento de novos produtos para os resultados financeiros;
- A qualidade e a produção do produto foram refinadas para confirmar os padrões da indústria e as expectativas definidas do cliente;
- Os sistemas e processos são aprimorados, mas ainda não têm a capacidade de lidar com um crescimento significativo, esse problema é agravado conforme as empresas se fundem e adquirem concorrentes.

CARACTERÍSTICAS DA FASE DE FOCO

- O objetivo agora é maximizar a eficiência operacional;
- O planejamento operacional e estratégico detalhado é simplificado ao longo desta fase;
- Iniciativas de redução de custos e gerenciamento são buscadas para controlar a lucratividade e permanecer competitivo;
- Os sistemas agora estão totalmente construídos para acomodar as operações existentes e o crescimento futuro projetado.

CARACTERÍSTICAS DA ETAPA “ EQUILÍBRIO E ALIANÇA ”

- Existe um risco contínuo e iminente de comoditização por parte dos concorrentes;
- Para um top três de sucesso, a inovação contínua é a chave do sucesso;
- As empresas elaboram orçamentos, planejamento estratégico, melhores práticas de gestão e sistemas de custos (conforme necessário).

As descobertas dos autores sobre a consolidação os levaram a abandonar algumas premissas ultrapassadas sobre estratégia corporativa, criando outras como:

- Não existe um tamanho de empresa ideal ou máximo.
- Para sobreviver, as empresas devem crescer continuamente.
- O crescimento orgânico não é o caminho para uma expansão bem-sucedida. As fusões são inevitáveis, se uma empresa quiser superar a concorrência.
- Não existem nichos de mercado imunes. Como todas as indústrias são, ou se tornarão globais, os participantes de nicho serão consolidados durante a Etapa de Foco (Etapa 3) e a Etapa de Equilíbrio e Aliança (Etapa 4).

UMA ATUALIZAÇÃO DO “MERGER ENDGAME”

A empresa de consultoria dos autores do livro “Winning the Merger Endgame” publicou em 2013 uma atualização da tese de consolidação dos mercados.

Em teoria, a consolidação do setor pode ser visualizada ao longo de uma curva S, bom ponto de partida para a tomada de decisões de M&A. No entanto, esta é uma visão simplificada de como os setores realmente evoluem.

Na realidade, eles tendem a seguir caminhos de consolidação únicos e alguns nem chegam a se consolidar.

Com isso, houve uma atualização na Curva de Consolidação e suas etapas:

- **Abertura.** Uma oportunidade de negócio lucrativa estimula os players a entrar em um novo mercado. No de serviços contábeis, a Contabilidade Digital, Consultiva ou mesmo a Contabilidade 100% On-line seriam exemplos.

- **Platô.** Uma vez que uma nova indústria emerge e novos players entram em campo, o resultado é a fragmentação. Existem muitos players, mas eles não têm nenhuma justificativa para consolidar. No caso da contabilidade, seriam os novos entrantes: profissionais recém-formados, profissionais que deixaram empregos em corporações para empreender, instituições financeiras, empresas de origem tecnológica.
- **Concentração.** A necessidade de escala ou alcance global leva os jogadores fortes a se concentrarem, seja por meio do crescimento orgânico ou de fusões e aquisições.
- **Reabertura.** A soma da participação de mercado dos três principais players diminui devido a uma nova tecnologia ou novos players. Esta etapa pode ser finalizada com outra consolidação de Fusões e Aquisições (M&A).
- **Dominação.** Esta é uma fase tranquila, onde a necessidade de consolidação adicional é limitada ou inexistente. As razões incluem antitruste ou complexidade do setor. Quando essa fase terminar, o jogo pode reabrir com o crescimento de participantes de mercados emergentes.

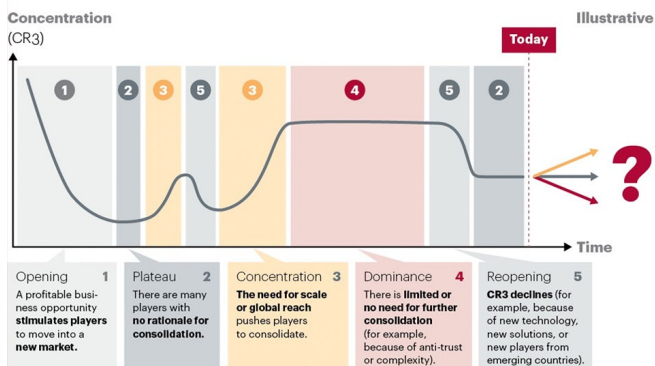
PARÂMETROS PARA AVALIAÇÃO DO MERCADO DE CONTABILIDADE

A questão a ser respondida por este estudo é:

O mercado de serviços de contabilidade no Brasil está na fase de abertura?

Figure 2

In reality, industries consolidate in five recurring phases



Note: CR3 is the three-firm concentration ratio, the sum of market share of the top three players.
Source: AT Kearney analysis

Pela teoria original, caso o mercado já tenha passado da fase de abertura, ele poderia estar na de escala. Conforme a atualização de 2013, poderia estar ainda na de platô ou de concentração.

Como nosso objetivo é descobrir se o mercado de serviços de contabilidade no Brasil ainda está na fase de abertura ou se ela já foi superada, o que importa agora é definir critérios que qualifiquem a fase inicial.

Para tanto, os critérios conceituais são:

- O controle de qualidade e os processos de produção ainda são mínimos ou artesanais;
- Sistemas e planejamento formal são mínimos ou inexistentes;
- Neste ponto, a estratégia da empresa é simplesmente sobreviver;
- A empresa está tentando gerar caixa suficiente para cobrir as demandas.

E os critérios objetivos **são**:

1. Há players que já estabeleceram controle de qualidade dos processos de produção?
2. Há players que realizam algum tipo de planejamento?
3. Há players que já superaram a fase da sobrevivência?
4. Há players que conseguem gerar caixa suficiente para investimentos?



MAPA DO EMPREENDEDORISMO NA CONTABILIDADE 2020



PRINCIPAIS INDICADORES DO MERCADO

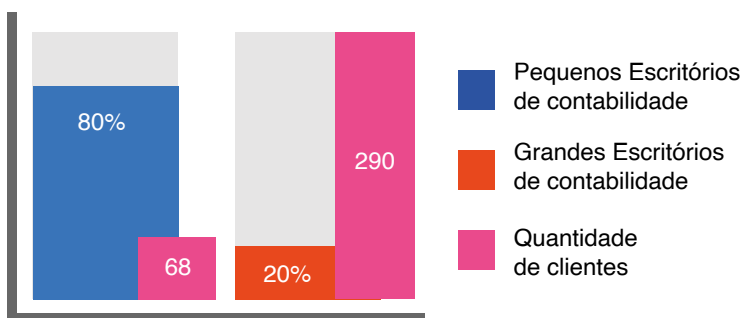
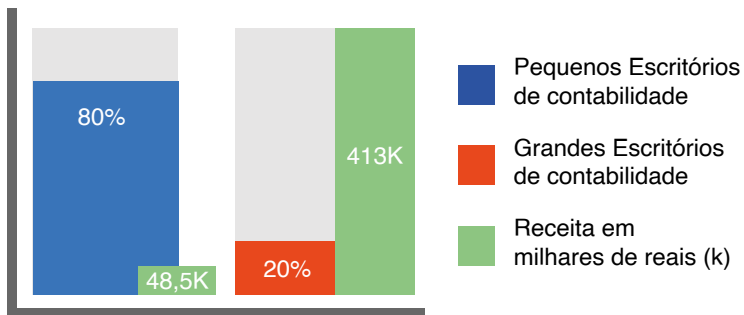
Mais da metade das organizações contábeis no Brasil, ou seja, 51% apresentaram receitas mensais em junho de 2020 em valores até R\$50 mil.

Além disso, cerca de 80% delas tiveram receita de até R\$150 mil, sendo que 76% do mercado cobram de seus clientes parcela adicional anual. Por outro lado, apenas 10% das empresas apresentaram, no mesmo período, receita total acima de R\$300mil.

Os menores escritórios tiveram receita média em junho de R\$45,8mil e os maiores, de R\$413mil.

A pesquisa evidenciou uma grande discrepância entre os grandes escritórios e os pequenos. Para os 80% menores, a média das receitas em junho de 2020 foi de R\$45,8 mil. No mesmo período, os 20% maiores tiveram receita ao redor de R\$ 413mil.

Em relação à quantidade de clientes, 51% dos escritórios de contabilidade têm até 70; e 83% chegam a manter até 200. Apenas 8% das organizações têm mais de 250 clientes. Entretanto, enquanto a média geral do mercado é de 114 clientes por escritório, para 80% deles - os menores - a média é de 68; enquanto para os 20% maiores oscila em torno de 290 clientes.



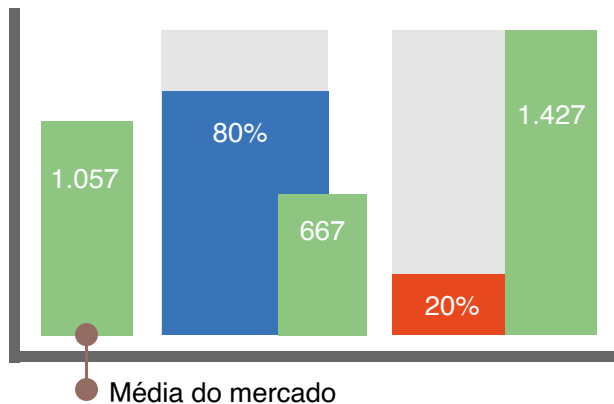
QUAL FOI O VALOR DA RECEITA MENSAL?

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES
menos que R\$10.000	15,5%	19,5%	0,0%
entre R\$10.001 e R\$20.000	14,2%	17,9%	0,0%
entre R\$20.001 e R\$30.000	9,3%	11,7%	0,0%
entre R\$30.001 e R\$40.000	5,7%	7,2%	0,0%
entre R\$40.001 e R\$50.000	6,2%	7,7%	0,0%
entre R\$50.001 e R\$60.000	3,8%	4,8%	0,0%
entre R\$60.001 e R\$70.000	4,9%	6,1%	0,0%
entre R\$70.001 e R\$80.000	2,8%	3,5%	0,0%
entre R\$80.001 e R\$90.000	3,0%	3,7%	0,0%
entre R\$90.001 e R\$100.000	4,0%	5,1%	0,0%
entre R\$100.001 e R\$150.000	10,2%	12,8%	0,0%
entre R\$150.001 e R\$200.000	3,6%	0,0%	17,7%
entre R\$200.001 e R\$250.000	4,3%	0,0%	20,8%
entre R\$250.001 e R\$300.000	2,6%	0,0%	12,5%
entre R\$300.001 e R\$350.000	1,9%	0,0%	9,4%
entre R\$350.001 e R\$400.000	1,7%	0,0%	8,3%
entre R\$400.001 e R\$500.000	2,3%	0,0%	11,5%
entre R\$500.001 e R\$600.000	1,1%	0,0%	5,2%
entre R\$600.001 e R\$700.000	0,2%	0,0%	1,0%
entre R\$700.001 e R\$800.000	0,6%	0,0%	3,1%
entre R\$800.001 e R\$900.000	0,6%	0,0%	3,1%
entre R\$900.001 e R\$1.000.000	0,0%	0,0%	0,0%
entre R\$1.000.001 e R\$1.500.000	1,1%	0,0%	5,2%
entre R\$1.500.001 e R\$2.000.000	0,2%	0,0%	1,0%
Mais de R\$2.000.000	0,2%	0,0%	1,0%

Referência: Junho de 2020

Um indicador importante para o setor é a receita média mensal por cliente, popularmente conhecida por “ticket médio”. A média do mercado, para o período pesquisado, foi de R\$1.057. Este indicador para os 80% menores escritórios ficou em R\$667.

Já para os 20% maiores, o valor foi de R\$1.427.



- Pequenos Escritórios de contabilidade
- Grandes Escritórios de contabilidade
- Ticket médio em R\$

QUAL A QUANTIDADE DE CLIENTES COM CONTRATOS ATIVOS?

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES
nenhum	0,6%	0,8%	0,0%
entre 1 e 3	3,6%	4,6%	0,0%
entre 4 e 6	3,8%	4,6%	1,0%
entre 7 e 10	4,7%	5,9%	0,0%
entre 11 e 15	3,2%	4,0%	0,0%
entre 16 e 20	3,8%	4,8%	0,0%
entre 21 e 30	6,8%	8,6%	0,0%
entre 31 e 40	8,3%	10,5%	0,0%
entre 41 e 50	5,5%	7,0%	0,0%
entre 51 e 60	4,5%	4,8%	2,1%
entre 61 e 70	6,6%	8,0%	1,0%
entre 71 e 80	3,8%	4,3%	2,1%
entre 81 e 90	3,2%	3,8%	1,0%
entre 9 e 100	5,1%	5,1%	4,2%
entre 101 e 125	8,5%	9,1%	6,3%
entre 126 e 150	5,7%	5,4%	7,3%
entre 151 e 200	5,5%	3,8%	12,5%
entre 201 e 250	4,7%	2,7%	12,5%
entre 251 e 300	4,0%	1,6%	13,5%
entre 301 e 400	3,6%	0,5%	15,6%
entre 401 e 500	1,9%	0,3%	7,3%
entre 501 e 600	0,6%	0,0%	3,1%
entre 601 e 700	0,4%	0,0%	2,1%
mais de 700	1,7%	0,0%	8,3%

Referência: Junho de 2020

O ticket dos 80% menores ficou em R\$667, já para os 20% maiores, o valor foi de R\$1.427.

CANCELAMENTO DE CONTRATOS.

Na média, os escritórios de contabilidade tiveram menos que cinco contratos de clientes cancelados no período de janeiro a junho de 2020. Cerca de 70% das empresas contábeis perderam até três clientes no primeiro semestre do ano. A consequência disto é uma taxa de cancelamento mensal de 0,65% e um ciclo de vida de clientes (lifetime) estimado em quase 13 anos.

Em termos financeiros, os cancelamentos representaram uma perda média de receita mensal de cerca de R\$9.065. Considerando os 80% menores escritórios, essa quebra de faturamento foi de R\$8.224, enquanto para os 20% maiores a diminuição dos resultados foi de R\$25.389.

NOVOS CLIENTES.

No primeiro semestre de 2020, os escritórios de contabilidade captaram um novo cliente por mês, com a receita média mensal adicional de R\$14.974. Apenas 2% das empresas conquistaram dois ou mais clientes por mês, sendo que 90% delas captaram um ou menos.

Analisando os menores escritórios, o crescimento da receita mensal decorrente de novos clientes foi de R\$11.177. No caso dos maiores, chegou a R\$29.695.

REDUÇÃO DE VALORES DE CONTRATOS E INADIMPLÊNCIA.

O valor mensal dos contratos, durante o primeiro semestre do ano, foi reduzido em até R\$2 mil para 64% das empresas de contabilidade, sendo que para 90% delas o valor da redução não chegou a R\$10mil.

Uma em cada quatro empresas sequer sofreu reduções contratuais. E, para metade dos escritórios, entre um e seis clientes solicitaram diminuição nos valores contratuais.

Em valores financeiros, no primeiro semestre de 2020, os escritórios de contabilidade, em média, tiveram uma redução de R\$8.424 mensais, sendo que para os menores, o valor foi R\$6.099 e para os maiores, R\$17.005.

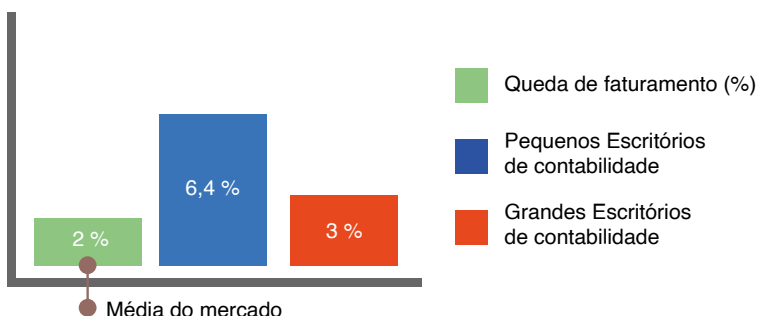
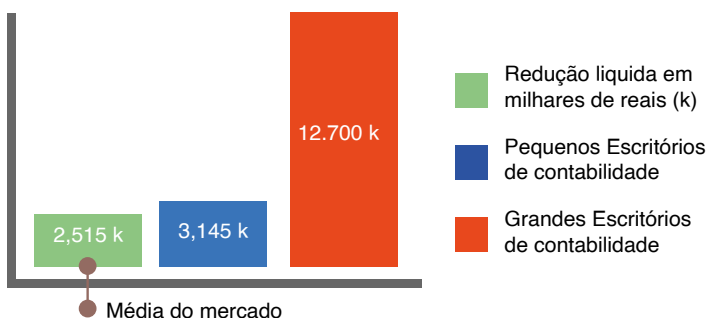
Apenas 10% dos escritórios não têm clientes inadimplentes, mas metade deles registra entre um e seis clientes que não pagam os valores contratuais em dia.

Cerca de 60% das organizações têm clientes que somam dívidas de até R\$10 mil. Entretanto, 10% apresentam saldo de inadimplência maior que R\$ 50 mil.

SALDO LÍQUIDO DE RECEITAS NO SEMESTRE.

Considerando a média geral do setor, no primeiro semestre de 2020 os escritórios de contabilidade tiveram uma redução líquida dos valores mensais em cerca de R\$2.515. Para os menores, o número chegou a R\$3.145 e para os maiores foi de R\$12.700.

Em termos percentuais sobre o faturamento, essa queda representou 2% na média geral, 6,4% para os menores e 3% para os maiores.



CRESCIMENTO LÍQUIDO NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2020

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES
Aumento de receita mensal	R\$ 14.973,84	R\$ 11.177,48	R\$ 29.695,07
Cancelamento de contratos mensais	R\$ 9.065,17	R\$ 8.223,60	R\$ 25.389,76
Redução de valores de contratos mensais	R\$ 8.423,85	R\$ 6.099,00	R\$ 17.005,53
Saldo líquido	-R\$ 2.515,17	-R\$ 3.145,12	-R\$ 12.700,22
Crescimento líquido	-2%	-6,4%	-3%

Importante ressaltar que 12,4% dos escritórios de contabilidade não tiveram redução de valores contratados, nem cancelamentos durante o primeiro semestre de 2020.

Alguns escritórios no Brasil começaram a prestar o serviço de terceirização de tesouraria (contas a pagar/receber) para seus clientes. O mercado adotou a terminologia “BPO Financeiro” (Business Process Outsourcing) para esta nova oferta. Comparando os escritórios que realizam serviços de BPO Financeiro com os que não o fazem, descobrimos informações importantes.

A receita média no mês de junho de 2020 das empresas de contabilidade que ofertam BPO foi 57% maior que a média geral do mercado. Além disso, elas tiveram um crescimento líquido nas receitas mensais, durante o primeiro semestre, de 2%, enquanto a média geral do mercado foi um decréscimo de 2%.

CRESCIMENTO LÍQUIDO NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2020-1

	MÉDIA GERAL	OFERTAM BPO FINANCEIRO
Receita mensal em junho	R\$ 120.700,00	R\$ 189.270,07
Aumento de receita mensal	R\$ 14.973,84	R\$ 17.594,21
Cancelamento de contratos mensais	R\$ 9.065,17	R\$ 5.615,58
Redução de valores de contratos mensais	R\$ 8.423,85	R\$ 8.130,97
Saldo líquido	-R\$ 2.515,18	R\$ 3.847,66
Crescimento líquido	-2%	2%

CUSTOS E FÔLEGO FINANCEIRO

Para cerca de metade das empresas, o desembolso total mensal no mês de junho de 2020 foi menor que R\$ 20 mil. O valor médio dos gastos foi de R\$ 79mil.

Por outro lado, metade dos escritórios tem menos de R\$20 mil em reservas financeiras, e 20% têm mais de R\$100 mil. O valor médio das reservas, no mês de junho, foi de R\$133mil.

O cash runway médio do setor é de 1,7 meses.

Desta forma, o fôlego financeiro (cash runway) médio do setor é de 1,7 meses. Isto significa que, na média, as empresas de serviços contábeis têm caixa para suportar apenas dois meses sem receitas.

PRINCIPAIS INDICADORES EM JUNHO DE 2020

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES
Receita média	R\$ 120.700	R\$ 45.800	R\$ 413.281
Burn (gasto total mensal)	R\$ 79.300	R\$ 24.693	R\$ 280.833
Geração líquida de caixa	R\$ 41.400	R\$ 21.107	R\$ 132.448
Geração de caixa (%)	34%	46%	32%
Custo com pessoal operacional	R\$ 53.907	R\$ 17.758	R\$ 172.343
Margem operacional bruta	55%	61%	58%
Despesas marketing/vendas	R\$ 10.404	R\$ 5.234	R\$ 21.614
Marketing/Faturamento (%)	9%	11%	5%
Novos clientes/mês	1,1	0,8	2,3
CAC	R\$ 9.458	R\$ 6.543	R\$ 9.397
Ticket médio (mensal)	R\$ 1.057	R\$ 667	R\$ 1.427
Payback do CAC (meses)	16,2	16,0	11,3
Reservas financeiras	R\$ 132.738	R\$ 45.387	R\$ 476.406
Cash runway (meses)	1,7	1,8	1,7
% Cancelamento de clientes	0,65%	1,21%	0,34%
Lifetime (anos)	12,8	6,9	24,5
Lifetime value	R\$ 89.988	R\$ 33.751	R\$ 244.684
Colaboradores	16	7,3	49
Receita por colaborador	R\$ 7.544	R\$ 6.274	R\$ 8.383
Custo por colaborador	R\$ 3.369	R\$ 2.433	R\$ 3.496

Definições:

- *Burn: o total de desembolsos da empresa no mês;*
- *Geração líquida de caixa: o resultado da receita menos o burn;*
- *Geração de caixa (%): geração líquida de caixa dividida pela receita;*
- *Custo total com pessoal operacional: custo da folha de pagamentos da sua empresa (incluindo encargos), para as pessoas alocadas na produção dos serviços;*
- *Margem operacional bruta (%): Custo total com pessoal operacional dividido pela receita;*
- *CAC: custo de aquisição de clientes no período;*
- *Ticket médio: valor médio pago por cliente;*
- *Payback do CAC: margem operacional bruta por cliente [ticket médio x margem operacional (%)] dividido pelo CAC.*
- *Cash runaway: folôgo financeiro para a empresa suportar períodos sem receitas (reservas divididas pelo burn);*
- *Cancelamento de clientes: quantidade de clientes com contratos cancelados dividida pela quantidade total de clientes no período;*
- *Lifetime: expectativa de ciclo de vida de clientes (1/taxa de cancelamento);*
- *Lifetime value: valor agregado médio por cliente, durante seu ciclo de vida (lifetime x ticket x margem).*

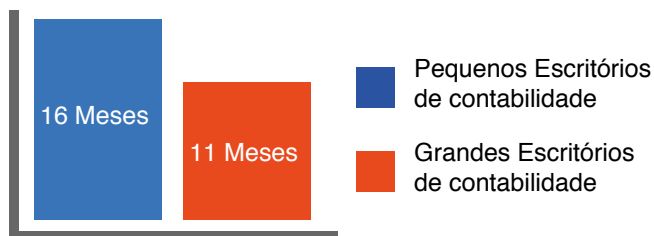
O custo fixo operacional médio do setor, no mês pesquisado, foi de R\$54 mil, no mês pesquisado. Apenas 10% das empresas tiveram gastos com marketing e vendas superiores a R\$10mil.

O lifetime dos clientes dos grandes escritórios é de 24 anos, já o dos pequenos não passa de 7.

Um dado relevante para o setor é o Payback do CAC. Para os pequenos escritórios, este indicador é de 16 meses, chegando a pouco mais de 11, no caso dos grandes.

Isso demonstra a ineficiência em vendas dos setor e gera um desencontro no fluxo de caixa, pois uma vez captado o cliente, ele só começa a gerar caixa para o escritório no décimo sétimo mês de contrato, para os pequenos, e no décimo segundo mês, em se tratando dos grandes.

Na prática, mesmo com um volume de investimentos proporcionalmente maior em marketing e vendas, os pequenos escritórios estão em uma situação delicada com relação ao processo de expansão.



Em termos de margem operacional, não há diferenças relevantes entre escritórios de portes diferentes.

O ticket médio de R\$667 para os escritórios menores explica o fenômeno do lifetime de 6,9 anos. Os maiores escritórios têm números melhores: R\$1.427 e 24,5 anos.

O ticket médio dos grandes escritórios também explica uma maior receita por colaborador, mesmo considerando o custo igualmente maior de cada um.

SÓCIOS E COLABORADORES

Praticamente a metade dos escritórios de contabilidade no Brasil tinha, em junho de 2020, até 6 colaboradores, além dos sócios, sendo que 10% não possuíam nenhum e, no outro extremo, 10% contavam com mais de 40.

QUAL ERA A QUANTIDADE DE COLABORADORES QUE SUA EMPRESA TINHA EM JUNHO DE 2020, ALÉM DOS SÓCIOS?

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES
nenhum	10,5%	13,4%	0,0%
entre 1 e 3	23,4%	29,7%	0,0%
entre 4 e 6	14,6%	17,9%	0,0%
entre 7 e 10	13,5%	16,8%	1,0%
entre 11 e 15	8,9%	9,6%	6,3%
entre 16 e 20	4,4%	5,1%	2,1%
entre 21 e 30	10,5%	5,1%	32,3%
entre 31 e 40	5,7%	2,1%	18,8%
entre 41 e 50	2,5%	0,3%	11,5%
entre 51 e 60	1,7%	0,0%	8,3%
entre 61 e 70	1,1%	0,0%	5,2%
entre 71 e 80	0,6%	0,0%	3,1%
entre 81 e 90	0,2%	0,0%	0,0%
entre 90 e 100	0,4%	0,0%	2,1%
entre 101 e 125	0,4%	0,0%	2,1%
entre 126 e 150	0,2%	0,0%	1,0%
entre 151 e 200	1,1%	0,0%	5,2%
entre 201 e 300	0,2%	0,0%	1,0%

QUAL O NÚMERO DE SÓCIOS / PROPRIETÁRIOS DA SUA EMPRESA?

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES
1	32,9%	39,6%	6,3%
2	41,3%	43,6%	32,3%
3	12,9%	11,2%	19,8%
4	7,4%	2,7%	26,0%
5	2,5%	1,9%	5,2%
6	0,8%	0,5%	2,1%
7	1,1%	0,0%	5,2%
8	0,4%	0,0%	2,1%
9	0,4%	0,3%	1,0%

Cerca de 10% das organizações não tinham colaboradores, além dos sócios, em junho de 2020. Metade delas somava até cinco empregados. No outro extremo, 10% dos escritórios contavam com mais de 30.



4



GESTÃO E ESTRATÉGIAS

A estruturação organizacional das empresas de serviços contábeis no Brasil é bastante diferente quando analisamos os dados das 80% menores, comparados com os das 20% maiores.

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL.

Sua empresa tem uma ou mais pessoas alocadas **EM TEMPO INTEGRAL** em qual das áreas abaixo?

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES	DELTA (%)
Tecnologia da informação	29,4%	21,2%	58,6%	177,0%
Recursos humanos	49,7%	46,8%	58,6%	25,4%
Processos e qualidade	19,5%	15,4%	33,3%	117,0%
Marketing	12,5%	8,9%	25,3%	185,1%
Vendas	14,8%	10,6%	29,9%	182,5%
Relacionamento com clientes	37,8%	35,8%	44,8%	25,1%
Finanças	50,3%	41,0%	81,6%	99,2%

A análise da estrutura organizacional das empresas de contabilidade mostra clara diferença entre os maiores e menores. Os primeiros apresentam estrutura departamental mais profissionalizada, conforme evidencia o percentual de empresas com uma ou mais pessoas alocadas em tempo integral.

Os maiores escritórios apresentam uma estrutura organizacional mais profissionalizada que os menores.

Nas estruturas de recursos humanos e relacionamento com clientes, a diferença (delta %) não é tão relevante, ou seja, apenas 25%.

Nas áreas de tecnologia, marketing, vendas, processos e finanças, a departamentalização é percebida com muito mais intensidade nos maiores escritórios.

Especialmente no quesito “finanças”, metade dos pequenos escritórios utiliza recursos humanos para compartilhar seu tempo com outras áreas da empresa.

SERVIÇOS ESPECIALIZADOS.

Sua empresa mantém contratos com EMPRESAS TERCEIRIZADAS para cuidar das áreas abaixo?

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES	DELTA (%)
Tecnologia da informação	76,7%	75,0%	82,1%	9,5%
Recursos humanos	14,3%	11,0%	26,2%	139,0%
Processos e qualidade	10,1%	6,2%	23,8%	286,5%
Marketing	40,7%	35,6%	58,3%	63,8%
Vendas	2,1%	2,4%	1,2%	-50,4%
Relacionamento com clientes	2,1%	2,7%	0,0%	-100,0%
Finanças	2,9%	2,7%	3,6%	30,3%

Em relação à contratação de serviços especializados, percebe-se que nas áreas de finanças, vendas e relacionamento com clientes, os escritórios optaram por não terceirizar essas responsabilidades.

Por outro lado, na área tecnológica a percepção da maioria é que a terceirização se faz necessária.

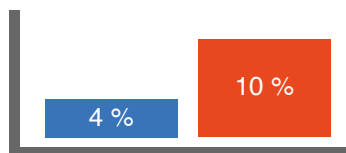
Nas áreas de marketing, recursos humanos e qualidade, os grandes escritórios utilizam serviços especializados com mais intensidade que os menores.

FUSÕES E AQUISIÇÕES.

42% querem comprar carteiras de clientes.

Há mais interessados em adquirir negócios do que em vender no mercado de serviços contábeis. No máximo, 4% dos empreendedores demonstram-se inclinados pela venda (total, parcial ou da carteira de clientes). Esse interesse é maior nos grandes escritórios, onde 10% (no máximo) querem participar de alguma venda.

Empreendedores interessados pela venda (total, parcial ou da carteira de clientes):



■ Pequenos Escritórios de contabilidade

A preocupação com a sucessão familiar é tema comum, tanto para pequenos (25%), como os grandes (36%).

Empreendedores preocupados com a sucessão familiar:



Surpreendentemente, 42% dos escritórios (não importa o tamanho) querem comprar carteiras de clientes. Os grandes têm mais propensão a comprar totalmente outra empresa (18%).

O modelo de negócios baseado em franchising é uma opção para um em cada cinco escritórios de grande porte.

NOS PRÓXIMOS 12 MESES, SUA EMPRESA TÊM PLANOS PARA:

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES
vender totalmente a empresa	2,1%	1,2%	5,5%
vender parcialmente a empresa	1,5%	0,8%	4,1%
vender a carteira de clientes	1,2%	1,2%	1,4%
comprar totalmente outras empresas	11,9%	10,3%	17,8%
comprar parcialmente outras empresas	9,8%	8,4%	15,1%
comprar carteiras de clientes	42,0%	41,8%	42,5%
realizar fusão com outras empresas	19,4%	20,7%	13,7%
encerrar as operações	3,3%	3,8%	1,4%
promover a sucessão familiar	27,4%	25,3%	35,6%
criar uma rede de franquias	11,9%	9,6%	20,5%

SERVIÇOS PRESTADOS HOJE E NO FUTURO PRÓXIMO

Não é surpresa que quase a totalidade dos escritórios ofereça serviços de escrituração contábil, fiscal e o processamento de folha de pagamentos.

Os grandes escritórios oferecem mais serviços consultivos (em relação às menores), notadamente:



- BPO do contas a pagar;



- BPO do contas a receber;



- Auditoria;



- Apoio para exportações/importações;



- Relatórios de benchmark (comparativo de desempenho);



- Implantação e monitoramento de indicadores de desempenho.

Metade dos grandes escritórios já oferta apoio na implantação de sistemas de gestão.

Outro fato relevante é que metade dos grandes escritórios e um terço dos menores já ofertam apoio na implantação de sistemas de gestão.

QUAIS SERVIÇOS SUA EMPRESA OFERECE ATUALMENTE AOS CLIENTES?

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES	DELTA (%)
Escrituração fiscal	97,5%	97,3%	97,9%	0,6%
Escrituração contábil	97,3%	97,3%	96,9%	-0,5%
Processamento de folha de pagamentos	97,1%	97,3%	95,8%	-1,5%
Serviços paralegais	75,2%	71,5%	90,6%	26,8%
Planejamento tributário	74,5%	70,9%	88,5%	24,8%
Diagnósticos contábeis/ financeiros	50,3%	48,0%	58,3%	21,5%
Apoio para acesso à linhas de crédito	49,3%	50,4%	44,8%	-11,1%
Recomendações para melhorar o negócio	39,4%	37,6%	45,8%	21,9%
Apoio em licitações	39,0%	38,4%	40,6%	5,8%
Apoio na implantação de sistemas ERP	37,5%	34,9%	47,9%	37,2%
BPO do contas a pagar	28,4%	24,8%	42,7%	72,2%
Apoio para solucionar dívidas	27,4%	26,9%	29,2%	8,3%
BPO do contas a receber	27,0%	23,5%	40,6%	73,1%
Planejamento estratégico de negócios	20,2%	20,5%	18,8%	-8,7%
Implantação e monitoramento de indicadores de desempenho	17,5%	14,4%	30,2%	109,8%
Elaboração de planos de negócios	17,5%	17,6%	16,7%	-5,3%
Auditoria	17,1%	15,5%	22,9%	48,2%
Apoio para reduzir inadimplência	14,5%	15,5%	10,4%	-32,6%
Apoio para exportações/ importações	13,7%	10,9%	22,9%	109,7%
Relatórios de benchmark	10,1%	8,8%	15,6%	77,6%

Pensando no curto prazo, ou seja, 12 meses, os serviços de BPO Financeiro estão no radar de cerca de 40% do mercado. Quase 30% dos escritórios já têm essa oferta, e 40% querem tê-la, demonstrando assim que o tema é prioritário para 70% do mercado.

A principal diferença entre grandes escritórios e pequenos é que os primeiros já estão mais avançados na implantação desse tipo de serviço, que 40% deles já ofertam e 25% querem ofertar.

Outra demanda importante é a realização de diagnósticos contábeis e financeiros. Metade do mercado já tem esse produto e 30% planejam ter.

NOS PRÓXIMOS 12 MESES, SUA EMPRESA PLANEJA OFERTAR QUAIS SERVIÇOS AOS CLIENTES, ALÉM DOS QUE JÁ REALIZA?

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES
BPO do contas a pagar	39,2%	42,5%	26,3%
BPO do contas a receber	37,4%	40,4%	25,0%
Elaboração de planos de negócios	31,4%	33,0%	25,0%
Diagnósticos contábeis/financeiros	31,2%	31,6%	31,3%
Implantação e monitoramento de indicadores de desempenho	28,8%	27,7%	33,8%
Planejamento estratégico de negócios	28,1%	28,0%	27,5%
Recomendações para melhorar o negócio	27,2%	26,3%	32,5%
Planejamento tributário	22,0%	25,7%	7,5%
Apoio para solucionar dívidas	21,0%	21,2%	21,3%
Apoio na implantação de sistemas ERP	20,8%	22,7%	12,5%
Relatórios de benchmark	20,1%	20,9%	16,3%
Apoio para acesso à linhas de crédito	18,7%	19,2%	15,0%
Apoio para reduzir inadimplência	16,8%	17,4%	13,8%
Auditoria	12,5%	13,6%	8,8%
Apoio em licitações	11,1%	12,4%	6,3%
Apoio para exportações/importações	9,2%	9,7%	7,5%

PRIORIDADES NA GESTÃO DO NÉGOCIO.

Ao analisar as prioridades na gestão estratégica dos escritórios de contabilidade, percebe-se que as pautas são as mesmas, independentemente do porte da empresa.

Captação de novos clientes, aumento de produtividade, integração de sistemas de gestão de clientes com o escritório e implantação de novas tecnologias são temas que pautam a agenda da maioria do mercado, seja nos grandes ou pequenos escritórios de contabilidade.

Apenas um terço do mercado demonstra priorizar a implantação de sistemas para controle de processos e tarefas.

Também um terço do mercado em geral prioriza aumentar a capacitação gerencial da liderança, desenvolvimento de ações para engajamento de colaboradores e trabalhar com equipe parcialmente em home office. Mas esses temas são prioritários para apenas metade dos grandes escritórios.

NOS PRÓXIMOS 12 MESES, QUAIS DAS AÇÕES ABAIXO SUA EMPRESA PRETENDE PRIORIZAR?

	MÉDIA GERAL	80% MENORES	20% MAIORES
Captar novos clientes	79,3%	78,9%	80,0%
Aumentar a produtividade da empresa	62,2%	57,8%	79,0%
Melhorar o atendimento a clientes	55,8%	54,8%	60,0%
Integrar sistemas de gestão de clientes com o escritório	52,8%	51,9%	56,8%
Implantar novas tecnologias	52,2%	48,7%	66,3%
Aumentar a capacitação técnica a equipe	48,0%	46,8%	51,6%
Revisar as estratégias da empresa	41,7%	41,4%	41,1%
Melhorar a experiência do cliente	40,4%	37,7%	50,5%
Implantar sistemas para controle de processos	36,4%	36,6%	35,8%
Aumentar a capacitação gerencial da liderança	35,7%	30,8%	53,7%
Desenvolver engajamento de colaboradores	33,6%	30,0%	48,4%
Trabalhar com equipe parcialmente em home office	32,1%	27,0%	52,6%
Implantar sistemas em nuvem para processamento operacional	25,6%	25,7%	25,3%
Implantar sistemas de gestão em nuvem para clientes	25,0%	24,9%	26,3%
Ofertar serviços 100% On-line	24,5%	25,9%	19,0%
Implantar programas de qualidade	22,4%	23,3%	20,0%
Implantar sistemas para auto atendimento	19,7%	18,2%	26,3%
Trabalhar com equipe 100% em home office	8,3%	9,1%	5,3%
Implantar sistemas de help desk	7,6%	7,0%	10,5%



MAPA DO EMPREENDEDORISMO NA CONTABILIDADE 2020

5 CONCLUSÃO

Frente à pergunta formulada inicialmente, ou seja, se o mercado de serviços contábeis no Brasil está na fase de abertura, os dados coletados pela pesquisa foram suficientes para revelar fortes indícios de que a resposta seja negativa.

Os indicadores de resultados e a percepção sobre aspectos de gestão e estratégia forneceram relevantes dados que nos levam a crer que o mercado já está em uma curva de consolidação (Endgame curve).

Há players que já estabeleceram controle de qualidade dos processos de produção?

Diversos indicadores comprovam que sim, parte relevante do mercado já estabeleceu controle de processos e qualidade. Cito abaixo os mais relevantes:

- Cerca de 20% das empresas de contabilidade têm pelo menos uma pessoa dedicada em tempo integral a processos e controle de qualidade.
- Outros 20% ainda planejam implantar programas de qualidade nos próximos 12 meses.
- Um terço das empresas pretende, nos próximos 12 meses, implantar sistemas para controle de processos e tarefas.
- Mais da metade tem a intenção de melhorar o atendimento a clientes.

Há players que realizam algum tipo planejamento?

Neste caso, há indícios de que parte relevante do mercado já realiza planejamento tático e/ou estratégico, como por exemplo:

- Metade do mercado tem um profissional dedicado integralmente à área financeira da empresa.
- Cerca de 40% das empresas planejam revisar suas estratégias.
- Um terço delas pretende promover a sucessão familiar.

Há players que já superaram a fase da sobrevivência?

Os indicadores de resultado objetivos demonstram que, na média, os escritórios de contabilidade já superaram a fase de sobrevivência:

- O percentual médio de geração de caixa é de 34% em relação à receita bruta.
- A taxa de cancelamento mensal de contratos é muito pequena, apenas 0,65%, produzindo um enorme ciclo de vida esperado dos clientes: 13 anos.

- Mesmo durante os seis primeiros meses do ano a redução média da receita foi de apenas 2%, demonstrando que o setor foi resiliente à grave crise econômica relacionada com a pandemia do COVID-19.

Há players que conseguem gerar caixa suficiente para investimentos?

Os indicadores de resultado objetivos indicam que o grupo dos 20% maiores escritórios de contabilidade conseguem uma geração de caixa para realizar investimentos.

A média de geração de caixa mensal, para esse grupo, é de R\$132mil, representando 32% da receita bruta.

Além disso, 42% dos escritórios têm a intenção de comprar carteiras de clientes de concorrentes.

Afinal, em qual fase da Curva de Consolidação o mercado se encontra?

Os aspectos de gestão e estratégia observados através dos indicadores de resultados derrubam qualquer hipótese de o mercado de serviços contábeis estar ainda em fase de abertura. A dedicação

que algumas empresas têm aplicado sobre os processos de qualidade e controle em seus escritórios comprovam que o mercado já superou a primeira fase e se encaminha para novas e isso pode ser afirmado ao notar-se que pelo menos um quinto das companhias de contabilidade se dedica, de forma integral, colaboradores que supervisionem a qualidade dos processos ou que planejem e acompanhem a implantação de novos programas, visando a qualificação das tarefas dentro de um prazo determinado, comumente de doze meses.

Além do envolvimento com os processos de qualidade, metade do mercado já apresenta em seu time profissionais dedicados exclusivamente à área financeira da empresa; como também pelo menos 40% do mercado que já planeja e revisa estratégias para o futuro de suas organizações.

Os players se mostram cada vez mais ativos, não só no controle de qualidade como também no planejamento, mas principalmente na fase de sobrevivência de suas companhias. Dados gerais como o percentual médio de caixa gerado (que é de 34%) em relação à receita bruta; baixa taxa de cancelamento de contratos (cerca de 0.65%), resultando em um possível longo ciclo de vida de aproximadamente 13 anos e com uma redução média de apenas 2%, mesmo em tempos de crise e remodelação

do mercado em consequência da pandemia do COVID-19, revelam a superação dos escritórios de contabilidade à fase de sobrevivência.

O alto percentual de empresas interessadas em fusões e novas aquisições sinaliza o avanço do mercado rumo à fase de concentração. Todavia, novas tecnologias, novos atuantes e adaptações no comportamento do mercado consumidor de serviços podem reconduzir toda a situação atual para um novo processo de abertura, o que demonstra a necessidade de o mercado ser mantido monitorado, com o estudo de formas sistemáticas para receber sem grandes surpresas as novas tendências, mas sim as compreendendo antecipadamente.



MAPA DO EMPREENDEDORISMO NA CONTABILIDADE 2020

6 SOBRE O AUTOR

Sobre o Autor



“Ajudo empreendedores a definir estratégias que maximizem o valor de suas empresas.”



Conselheiro da Omie, Fortes Tecnologia e Latourrette Consulting (Portugal), Advisor na Darwin Capital, mentor e professor. Realizou mais de 1.000 palestras, treinamentos e mentorias no Brasil, USA e Portugal. MBA pelo IBMEC. Atualmente cursa o Master of Science in Business Administration na Florida Christian University.

Acredito que o empreendedorismo pode transformar a realidade das pessoas melhorando significativamente a qualidade de vida, o meio ambiente e o país.

Escrevi o primeiro livro sobre SPED no Brasil, o “Big Brother Fiscal”, justamente por entender que as tecnologias tributárias seriam um grande catalizador da gestão empresarial, conduzindo o empreendedorismo no país rumo à transformação digital.

Mesmo sendo considerado “um dos maiores especialistas em SPED no Brasil” em três edições da Revista Exame, em três edições, eu mesmo não me posiciono desta forma.

Penso que o SPED é ainda um processo de inovação gerencial, e não somente tributário.

Fui sócio da NTW Franchising, a primeira e maior franquia de escritórios contábeis no Brasil.

Lecionei em MBA’s e cursos de pós-graduação com foco em SPED, segurança da informação e empreendedorismo.

Fui diretor e conselheiro da Mastermaq Softwares, sócio da DATASUL CRM em Minas Gerais e analista de sistemas na ATT/PS e na siderúrgica Mannesmann (atualmente Vallourec & Mannesmann Tubes).



MAPA DO EMPREENDEDORISMO NA CONTABILIDADE 2020



REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DEANS Graeme. K.; KROEGER. Fritz; ZEISEL Stefan. *Winning the merger endgame*. New York: Mc Graw-Hill, 2002.

Rothenbueche J; Schrottke, J; Niewiem S, *The Merger Endgame Revisited*. Frankfurt: A.T. Kearney Korea, 2013.

Conselho Federal de Contabilidade. *Profissionais Ativos nos Conselhos Regionais de Contabilidade*. Disponível em: <<http://www3.cfc.org.br/spw/crcs/ConselhoRegionalAtivo.aspx/>>. Acesso em: 1 ago. 2020.



CONSULTORIA
FINANCEIRA
E BPO

SU- MÁ- RIO

3	Apresentação
4	BPO (<i>Business Process Outsourcing</i>)
7	Cenário Empresarial Brasileiro
14	O que desejam os empresários nos dias de hoje, considerando o cenário atual
16	Estrutura de Serviços
20	<i>Reskilling / Upskilling</i>
22	Para quem oferecer novos serviços
25	1. BPO Contábil – Regulatório (Fiscal, Contábil, Folha de pagamento e Societário)
26	2. O BPO Financeiro
35	Para começar o BPO
39	O BPO Financeiro é 100% eficiência operacional
42	Rotinas e diferenciais que a OMIE oferece para nossos parceiros fazerem o BPO
87	Avaliação teórica da empresa
103	Quanto cobrar pelo BPO

APRESENTAÇÃO

Que bom compartilhar este material com você!

Como ofertar produtos financeiros e consultivos para atuais e potenciais novos clientes?

Este foi o questionamento que nos motivou a escrever este material. Afinal, se temos nos contadores os parceiros estratégicos na disseminação da cultura do crescimento, aquela que acredita que é possível empreender e prosperar no Brasil, nada mais lógico do que apoiar sua jornada por um reposicionamento do exercício da contabilidade transacional para a contabilidade consultiva e estratégica, que atua não apenas na transação dos impostos obrigatórios, mas que gera também relevância estratégica no dia a dia de seus clientes.

Estamos vivendo em todo mundo um crise sem precedentes, o Corona vírus, o que está levando a todas empresas a revisitarem seus negócios no sentido de se manterem relevantes para seu cliente, viável para todo o seu ecossistema que o cerca. E se contador já era antes disto o profissional que conduzia questões de suma importância para o empresário, agora ele pode literalmente ser chamado de o “médico” das empresas, aquele que está se dedicando a todo momento a salvar empresas.

Neste e-book procuramos usar uma linguagem prática, acessível, com um passo a passo bem estruturado, para que contadores de todo o Brasil possam iniciar já a atividade de Consultoria Financeira, se sentindo bem amparados de forma conceitual e também ferramental, uma vez que a Omie possui uma gama de produtos, serviços e suporte, que garantem a execução da consultoria desde o “momento zero”, incluindo uso exclusivo de ferramentas em nuvem, cursos EAD, artigos e e-books, que, se bem utilizados, farão toda a

diferença no projeto de crescimento do seu negócio e na geração de valor para seus clientes.

Você também vai entender tudo sobre BPO, uma modalidade de serviço com alto potencial de crescimento no mercado brasileiro e, para a qual, temos condições bastante competitivas para nossos parceiros.

Se você ainda não é parceiro Omie, entre em contato, pois você vai se surpreender!

Acreditamos que quando Contadores e Empreendedores trabalham juntos, todos ganham - o ecossistema empreendedor, os clientes e a economia; por isso, criamos soluções que atendem a ambos, respeitando suas particularidades, realizando tarefas de forma automática, permitindo que ambos vivam todo o seu potencial empreendedor.

Boa leitura!

TIME OMIE



BPO (**BUSINESS PROCESS OUTSOURCING**)

BPO, em inglês *Business Process Outsourcing* - ou na tradução: terceirização de processos de negócios - é a oferta de um serviço que permite ao empreendedor focar em sua atividade-fim, enquanto as atividades secundárias ou administrativas são realizadas por um terceiro.

Como todo serviço contábil é considerado uma terceirização, podemos afirmar que todo contador já faz BPO para a totalidade ou para parte de seus clientes. Processos, como folha de pagamento, contabilidade ou escrita fiscal, algumas das principais atividades dos negócios contábeis, são feitos pelo processo de BPO (terceirização).

E como todo processo em prestação de serviços, quando bem estruturado, otimiza rotinas, reduz custos e aumenta a margem do negócio, pois gera escala de execução, ou seja, uma equipe reduzida pode operar o processo de muitas empresas dentro do mesmo mês.

Podemos explicar da seguinte forma a questão da escala do BPO, considerando um caso real: uma empresa de 30 funcionários faz internamente a folha de pagamento e para isso, possui um departamento chamado RH ou DP, onde pelo menos 2 ou 3 funcionários processam a folha de pagamento, utilizando um sistema de cálculo de folha, de férias, adiantamento, benefícios, 13º salários, obrigações mensais/ anuais como eSocial, RAIS, CAGED, entre outras.

Por outro lado, imagine uma empresa contábil que faz a folha de pagamento de 300 empresas, gerando todas as informações citadas no parágrafo anterior. Imagine que essa empresa contábil tenha em sua área de folha de pagamento 15 funcionários. Esta é uma relação bem realista. Numericamente falando, teríamos, então, a seguinte situação: para cada funcionário do DP, 20 empresas associadas. Nada mal, não é?

Resumindo, em vez de ter 2 ou 3 funcionários para as atividades de DP, a empresa poderia focar em sua atividade-fim e terceirizar todo o processo para a empresa contábil, com uma redução direta de custos e ganho de qualidade na realização dos processos, uma vez que a folha passaria a ser feita por uma equipe tecnicamente bem preparada e em constante contato com as alterações legislativas sobre o tema.



ASSIM, CHEGAMOS À NOSSA PRIMEIRA DICA: QUE TAL AJUDAR SEU CLIENTE A ENTENDER A REDUÇÃO DE CUSTOS DIRETOS (FUNCIONÁRIOS, SALÁRIOS E ENCARGOS TRABALHISTAS) E INDIRETOS (HORAS ALOCADAS DE EQUIPES DE SUPORTE, COMO TI, SISTEMAS, ATUALIZAÇÃO LEGAL E OUTROS CUSTOS ATRELADOS A ESSE PROCESSO), ALÉM DO GANHO DE PRODUTIVIDADE NO FOCO DA ATIVIDADE-FIM DO NEGÓCIO?

Vamos, nos próximos tópicos, detalhar o BPO Financeiro, que nada mais é do que a gestão via terceiro (empresa contábil, por exemplo) de parte ou de todo o processo de gestão financeira da empresa, abordando tópicos como:

- **Como operacionalizar o processo?**
- **Quais são os benefícios gerados para empresas contábeis e empresas clientes?**
- **Quais são os requisitos necessários para a prestação de serviços de BPO Financeiro?**

Como a utilização padronizada de uma plataforma gera crescimento e ganho de eficiência, produtividade e lucratividade para seus clientes?

CENÁRIO EMPRESARIAL BRASILEIRO

Dados do SEBRAE indicam que o cenário empresarial no Brasil é formado por aproximadamente 17.481.912 de CNPJs (*); cerca de 99% ou 17.374.388 são PMEs (pequenas e médias empresas), com até 50 funcionários.

De acordo com a legislação vigente, toda empresa brasileira precisa ter um Contador. Números e índices como estes nos levam facilmente a perceber as oportunidades que existem no Brasil para prestadores de serviços em geral, exatamente como contadores e outros negócios que atendem a esse conglomerado de empresas.

Com toda esta crise que estamos vivendo muitas empresas podem fechar as portas. Devemos ser rápidos e buscar apoiar cada negócio e sem dúvida o contador tem sido um elemento extremamente importante nesta fase.

Antes da crise temos este cenário:

Mapa de empresas no Brasil

MEI (0)	14.042.696
1 a 9	2.803.572
10 a 49	528.117
50 a 99	55.526
100 a 249	31.169
250 a 499	11.181
500 a 999	5.592
acima de 1000	4.059
Total	17.481.912

Fatalmente estes números mudarão e uma nova ordem empresarial nascerá e que ele trará muitas novas oportunidades.

(*) dados de dezembro/2019.



Para todas essas empresas, existe uma taxa de mortalidade, observando os números abaixo:

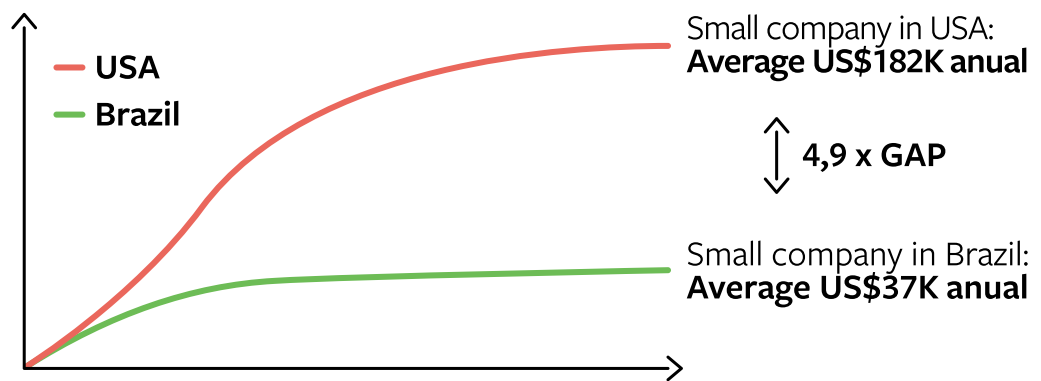
Taxa	Motivo
25%	Falta de capital
19%	Gestão financeira
11%	Problemas de planejamento e administração
6%	Concorrência
6%	Falta de lucro
Outros	Outros motivos diversos

Quando comparamos com outros países, os indicadores de mortalidade são equivalentes e demonstram índices e motivos de as empresas não chegarem a 5 anos de existência.

O que consideramos de fato como um problema em nosso país é a questão de que a imensa maioria das empresas que sobrevivem aos primeiros anos de existência permanece por muito tempo sem taxas de crescimento, que realmente alavanquem seus negócios.

Conforme podemos observar no quadro de empresas, pouco mais de 4 mil delas têm acima de 1.000 funcionários. Com 250 a 999 funcionários, são apenas pouco mais de 16 mil empresas. Estes números equivalem a menos de 1% do total de empresas do país. Por outro lado, mais de 16% das empresas possuem até 9 funcionários.

BRAZILIAN COMPANIES GROW TOO SMALL



WHY BRAZILIAN SMALL COMPANIES STOP GROWING SO EARLY?

Analizando esses números, fica muito claro que essa camada de microempresas é extremamente grande; é onde se concentra mais de 52% dos empregos do Brasil e onde entendemos que otimizar o modelo simbiótico que une empresários, contadores e soluções de eficiência e produtividade pode realmente mudar este cenário.

POR QUE AS EMPRESAS BRASILEIRAS DEIXAM DE CRESCER A PARTIR DO INÍCIO DE SUA CRIAÇÃO?

Complexidade	Dificuldade de acesso a crédito	Educação
Regras de negócio e sistema tributário extremamente complexos, com três esferas de tributos, diversos impostos e diversas obrigações acessórias.	Histórico de sistema inflacionário, com altas taxas de juros, sistema bancário burocrático e com taxas de serviços extremamente altas.	Desconhecimento por parte dos gestores sobre como gerir seus negócios e dificuldade em montar times competentes de gestão.

No cenário atual, consideramos 4 grandes dificuldades para a nossa economia.

CONTROLE DAS DESPESAS

Em tempos como estes, toda a revisão detalhada de despesas se torna uma questão de sobrevivência para as empresas. Dentre todos itens que devam ser revisitados destacamos 2 de suma importância.

Sistemas custos de sistemas internos com infraestrutura local, sistemas complexos, com pouca aderência a um modelo moderno de uso da tecnologia, como interface amigável, uso extensivo da nuvem, sem customizações complexas que tornam a manutenção e atualizações caras e obsoletas;

Pessoal de TI sistemas complexos e exigem profissionais especializados para cuidar. Em muitos, estas empresas necessitam de pessoal de TI e/ou consultoria para manter as coisas funcionando, como backup, manutenção de servidores, atualizações, entre outros.

ACESSO A CRÉDITO

Historicamente, o Brasil ainda é um país que oferece poucos atrativos quando o assunto é acesso a crédito. Mesmo com a taxa SELIC mais baixa de nossa história, ainda assim, as taxas de crédito são extremamente altas. Para se ter uma ideia, com a taxa SELIC em 5,8%, por exemplo, a taxa de cartão de crédito no Brasil é de incríveis quase 300% ao ano.

COMPLEXIDADE

Como sabemos, nossa legislação é extremamente complexa, o que faz com que o empreendedor perca muito tempo em decifrá-la e, principalmente, empurra o Contador para trabalhar mais tempo para o governo do que para o cliente. São milhões de combinações tributárias em uma série de obrigações acessórias e diversos impostos em todas as esferas da união. Considerando-se os NCMs de produtos, UFs de destinos, origens, alíquotas de ICMS, IPI, PIS e COFINS, estamos falando de mais de 16 milhões de combinações. E não estamos considerando os impostos municipais, as exceções fiscais. Importante salientar que diariamente centenas de revisões são realizadas.

EDUCAÇÃO

Como sabemos, o Brasil sofre há anos uma grande degradação do seu sistema de ensino. Isto tem gerado uma mão de obra com pouca especialização, fazendo com que, no geral, nosso trabalhador, ainda que com uma carga horária alta, produza bem menos em relação a países desenvolvidos, como os Estados Unidos. Isto se reflete na grande massa de desempregados face a uma alta demanda de profissionais especializados e que o mercado exige, praticamente, todo o tempo.

Estes certamente são alguns dos fatores que fazem com que a nossa PME não cresça na velocidade necessária.

Para se ter uma ideia, se comparado ao mercado americano, nosso valor de faturamento no primeiro ano de vida é quase 5 vezes menor. Este fator, basicamente, se deve a uma menor produtividade per capita.

**ESTE É SEM DÚVIDA, A ORDEM DO DIA,
REVISÃO DE TODOS CUSTOS DE TI NO
QUE TANGE A SISTEMAS EM NUVEM
E INVESTIMENTO DE MAO DE OBRA.
ORIENTAR SEU CLIENTE A IR PARA NUVEM,
DIMINUIR COMPLEXIDADE DE SEU TI
AGORA É FATOR DE SOBREVIVÊNCIA**

Ainda bem que com a tecnologia atual já existem ferramentas SUPER PREPARADAS para atender empresas de todos os regimes tributários, empresas de serviços, indústrias, comércio e para diversos segmentos da sociedade.

Neste eBOOK destacamos com o software da OMIE atende perfeitamente esta necessidade de alta eficiência e baixos custos. Algo essencial nos dias de hoje. E isto pode ser dar de 2 formas:

O seu cliente trocar de sistema para algo que atenda a estas necessidades

Você se propor a operar o sistema de seu cliente, oferecendo serviços adicionais, diminuindo os custos dele e gerando receitas para sua empresa. E é disto que falaremos de agora em diante. O BPO financeiro.

O BPO financeiro pode ser uma excelente opção, ou seja, terceirizar todo este processo para seu contador prestador e ainda sim manter suas informações 100% funcionando, e muitas vezes, até de forma mais assertiva.

É DIFÍCIL SER EMPRESÁRIO NO BRASIL...



Educação dos sócios



Tributos muito altos

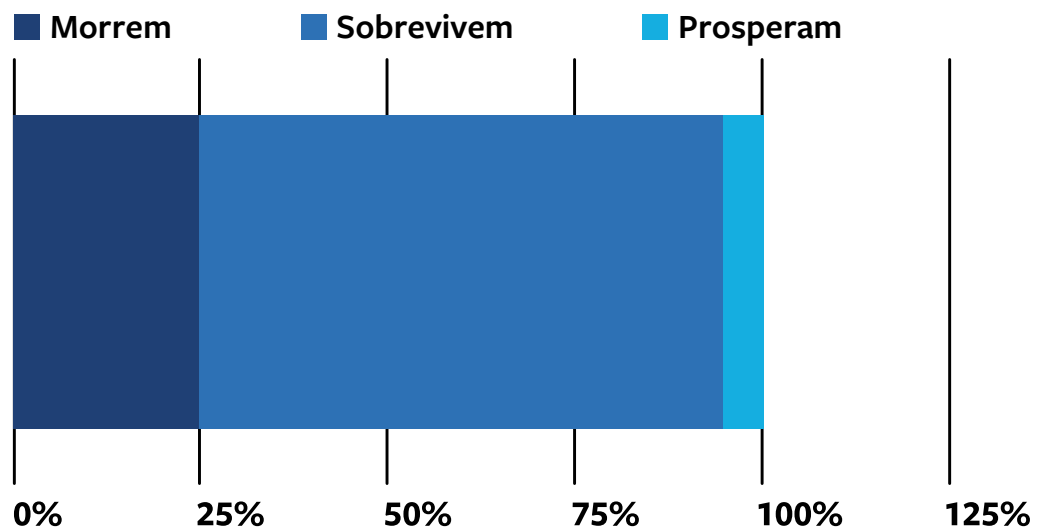


Dificuldades de acesso a crédito



Legislação muito complexa

O quadro acima demonstra um pouco de como é complexo ser empresário no Brasil.



O quadro acima demonstra a evolução da PME no Brasil. Facilmente se observa o tempo que a empresa permanece “flat”, ou seja, continua com as mesmas taxas de faturamento por longo tempo, enquanto a imensa minoria prospera ao longo do tempo, gerando resultados e empregos para a economia.

O QUE DESEJAM OS EMPRESÁRIOS NOS DIAS DE HOJE, CONSIDERANDO O CENÁRIO ATUAL

Empreendedores são empreendedores em qualquer parte do mundo. Praticamente, em 100% dos casos e independe de onde estejam e de o que desejam para suas empresas:

- Reduzir CUSTOS;
- Melhorar a estabilidade;
- Aumentar a rentabilidade;
- Aumentar a avaliação;
- Aumentar o crescimento;
- Realizar o planejamento sucessório;
- Ter o foco principal no seu negócio, em sua atividade-fim.

Olhando para as questões acima, podemos definir que o melhor profissional para ajudar o empreendedor a conquistar alguns ou todos estes objetivos é:

O CONTADOR

E por que o Contador?

- Porque ele já conhece os números da empresa;
- É um profissional de confiança do empresário;
- Em geral, já é seu fornecedor de serviços (fiscais, contábeis, RH);
- Possui expertise para interpretar fatos contábeis e financeiros da empresa;
- Em tese, tem a visão do todo e, ao longo do tempo, estará preparado para o papel;
- Financeiramente, é viável para todos os tipos e tamanhos de empresas.

Assim, você é a chave para o crescimento; seu conhecimento, associado ao negócio do seu cliente, pode ajudar cada uma das PMEs clientes a terem mais produtividade, atenção aos indicadores estratégicos que realmente importam e foco em sua atividade-fim, potencializando, desta forma, suas chances de vender mais e crescer.

Esta pode ser a diferença real na longevidade das PMEs brasileiras e, conseqüentemente, na economia.

Vamos juntos?



ESTRUTURA DE SERVIÇOS

Para ajudar em nossa jornada, categorizamos a prestação de serviços contábeis em 5 níveis.

- 1. BPO Contábil (Fiscal, Contabilidade, Folha de pagamento e Societário).**
- 2. BPO Financeiro.**
- 3. Mapeamento de oportunidades e definição estratégica.**
- 4. Elaboração de plano de negócios baseado na estratégia.**
- 5. Acompanhamento e gestão de negócios.**

O mercado tem uma oferta mais abundante dos níveis 1 e 2; os níveis 3 a 5 são os que podem contribuir com a diferenciação do seu negócio e com o consequente aumento da rentabilidade.



DICA: Categorizar os serviços que você presta pode ajudar seu cliente a entender “que produto contábil” está adquirindo; assim, durante o processo de oferta dos serviços, fica mais fácil entender com o cliente qual momento ele está vivendo no negócio e como você pode gerar valor, focando no valor gerado e não apenas no custo dessa categorização. Com isto, você, Contador, no momento da apresentação da proposta comercial, não irá usar como questionamento um SIM ou NÃO sobre sua proposta de serviços, mas receberá de seu novo cliente a melhor opção de serviços que sua empresa poderá lhe oferecer ou até recomendar.



DIAGNÓSTICO DE PORTFÓLIO DE SERVIÇOS

Antes de qualquer coisa, é muito importante que seja feita uma reflexão inicial e sincera sobre algumas questões relativas à sua empresa contábil, hoje, no sentido de entender qual seu cenário atual. Algumas questões podem ser:

- Como está a qualidade dos serviços que estão sendo prestados para seus clientes? (0 a 10)
- Como está o fluxo de entrada e saída de novos clientes? (0 a 10)
- Como está o portfólio de serviços prestados? (0 a 10)
- Como é seu ticket médio em relação à concorrência? (0 a 10)
- O que seus clientes esperam de você?
Preços ou qualidade de serviços?
Preços () Qualidade () Ambos ()
- Como está a rotatividade e a motivação de sua equipe? (0 a 10)
- Qual o nível de maturidade de seus processos internos? (0 a 10)
- Como está a organização das informações de seus clientes? (0 a 10)



- Consegue saber da realidade interna de cada um dos seus clientes? Você os conhece?
Todos () Os principais ()
A maioria deles () Poucos ()
Somente os primeiros ()
Não tenho contato ()
- Está com dificuldades em manter e aplicar preços competitivos?
Sim () Não () Muitas vezes ()
Raramente ()
- A contabilidade online tem incomodado seu negócio?
Sim () Não () Muitas vezes ()
Raramente ()
- Sua empresa já está preparada para oferecer novos serviços, além da escrita fiscal, contabilidade e DP?
Sim () Não ()
- Você está integrando as informações de seus clientes com seu sistema interno?
Sim () Não () A maioria () A minoria ()
- Sua empresa já aderiu à contabilidade digital ou ainda está no cenário antigo?
Sim () Não () A maioria () A minoria ()



E aqui não existe certo ou errado. O que existe é algo como **preocupante ou não**, no sentido de sabermos que, a cada dia, os serviços da camada mais regulatória (nível 1) serão oferecidos por preços cada vez menores, gerará menor valor ao cliente e muitas empresas contábeis já absorvem isto de forma altamente digital e automatizada, se tornando extremamente competitivas.

A reflexão se encerra com aquilo que você e seus sócios concluíram e desejam.



DICA: Categorizar os serviços que você presta pode ajudar seu cliente a entender “que produto contábil” está adquirindo; assim, durante o processo de oferta dos serviços, fica mais fácil entender com o cliente qual momento ele está vivendo no negócio e como você pode gerar valor, focando no valor gerado e não apenas no custo dessa categorização. Com isto, você, Contador, no momento da apresentação da proposta comercial, não irá usar como questionamento um SIM ou NÃO sobre sua proposta de serviços, mas receberá de seu novo cliente a melhor opção de serviços que sua empresa poderá lhe oferecer ou até recomendar.

RESKILLING / UPSKILLING

Você já ouviu falar sobre estes conceitos?

Enquanto a tecnologia avança, o Fórum Mundial trouxe à tona a necessidade de revisitarmos nossa relação com o trabalho e com nossa profissão.

Quando entendemos a oportunidade que temos ao nos mantermos em constante evolução, nos posicionamos de forma mais competitiva e proativa na criação do futuro que desejamos e nos mantemos alinhados com as tendências do futuro.

**ESSE É O CONCEITO DE
RESKILLING / UPSKILLING.**

UPSILLING

É o aprimoramento. Diz respeito a se desenvolver no campo em que já se possui certo domínio. Aqui o resultado é que o profissional desenvolve suas qualificações atuais, aumentando as possibilidades de agregar valor à instituição em que trabalha.

RESKILLING

É a requalificação, em uma tradução mais aproximada. Significa, essencialmente, aprender novas habilidades, a fim de tornar-se apto a realizar um trabalho diferente. Uma iniciativa da organização, que considera que o profissional possa ser mais bem utilizado em um setor diferente, ou pessoal, derivada da vontade de mudar de função ou campo.

Estes dois temas são de extrema importância, pois ainda que o Contador tenha o perfeito domínio das técnicas contábeis, da legislação, dos aspectos de folha de pagamento, entre outros, para que o apoio gerencial e estratégico ao cliente seja dado, é preciso que ele passe a entender ou contar com parceiros que entendam de outros aspectos necessários para a prosperidade das empresas. Alguns desses assuntos são relacionados com processos de gestão, marketing, marketing digital, redes sociais, cultura de negócios, produção, expansão, tecnologia, segmentação de clientes, sistemas de gestão de seus clientes, entre outros.

Enfim, é importante estar conectado com as necessidades atuais e entender como seu novo papel pode realmente acrescentar valor ao seu serviço e fazer a diferença na empresa do seu cliente.

PARA QUEM OFERECER NOVOS SERVIÇOS

Tranquilamente, podemos afirmar que o Contador que resolve iniciar o projeto consultivo já tem uma grande vantagem sobre qualquer outra consultoria. A vantagem está exatamente no fato de que ele já tem clientes em sua carteira. Imagine uma empresa contábil com 150 clientes, por exemplo. Se ele conseguir a aderência de novos serviços em apenas 10% de sua carteira, já irá ter em breve 15 clientes para fazer BPO ou consultoria. Isto praticamente já seria uma célula consultiva ou operacional em sua empresa.

Como sempre dissemos, com uma boa abordagem consultiva, conteúdos repaginados e uma boa proposta de serviços, você terá um sério ‘risco’ de gerar muito mais serviços do que imagina. Então, por que não pôr mãos à obra e começar pelo começo?

É importante salientar que a cadeia de consultoria, ou BPO, deve ser desvinculada do trabalho regulatório, exatamente pelo fato de exigir outros conhecimentos e foco maior em agregar valor para o cliente e não em realizar as atividades legais (fisco).

Uma sequência de atividades, que recomendamos, teria alguns destes itens:

- Criação da abordagem consultiva;
- Revisão do site da empresa;
- Definição de parceiros de negócios para plataforma de gestão;
- Criação de proposta de serviços com pacotes diferenciados;
- Criação e definição das regras de SLA dos serviços;
- Seleção e priorização de clientes potenciais;
- Mapeamento de oportunidades por clientes priorizados;
- Agendamento de reuniões;
- Piloto da consultoria;
- Projeto de escalar a consultoria.

- Recomendamos, aqui, que você assista aos cursos que podem detalhar melhor as recomendações.



DICA DE OURO:

Na OMIE ACADEMY, você poderá assistir ao curso “De Contador a Consultor”, usando o OMIE SMART:

<https://academy.omie.com.br/apresentacao/de-contador-a-consultor-com-omie-smart>

Também na OMIE ACADEMY, poderá assistir a “Como criar serviços contábeis”:

<https://academy.omie.com.br/apresentacao/novos-produtos-e-servicos-contabeis-vendas-de-servicos-contabeis>

1. BPO CONTÁBIL – REGULATÓRIO

(FISCAL, CONTÁBIL, FOLHA DE PAGAMENTO E SOCIETÁRIO)

O primeiro nível é o mais básico. É onde toda a contabilidade já desempenha e onde há maior competição, escassez e queda de preços. Aqui, o que você precisa fazer é se organizar da melhor forma para ganhar produtividade, eficiência, diminuindo custos internos e organizando seus clientes. **A adesão à contabilidade digital é algo fundamental para que sua empresa se mantenha competitiva e possa seguir para os passos seguintes. Sem organizar seus clientes, seu processo será sempre semimanual, gerando custos altos, baixa produtividade e retrabalho. É o pior dos cenários em seu negócio.**

Se sua empresa está focada nesse nível de serviços, é bastante recomendável que você busque ampliar o leque de opções, pois o mercado está se tornando cada vez mais restrito.

Ainda que você desempenhe algumas funções consultivas não remuneradas (que no fundo, todo Contador executa um pouco com seu cliente), isto precisa se tornar algo mais formal, visível e reconhecido pelo mercado e pelo seu cliente. Ou seja, fazer com que este serviço se torne resultado para sua empresa.

A recomendação aqui, neste nível, é mudar rapidamente para se manter competitivo e não só competir por menores preços ou melhores clientes.

2. O BPO FINANCEIRO

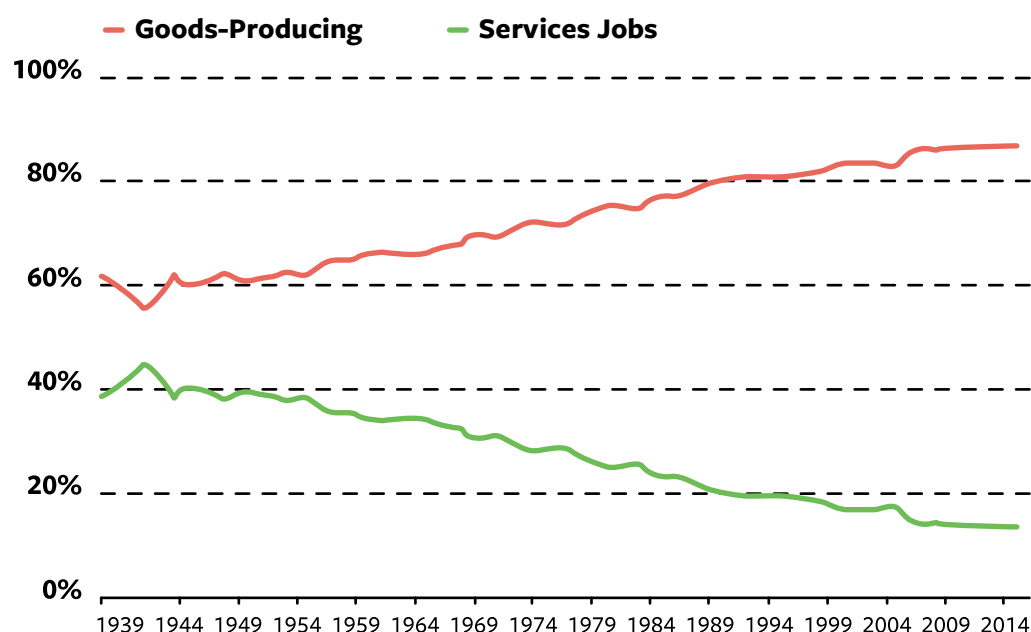
Aqui começamos a evolução de novos serviços e soluções diferenciadas.

O que consideramos aqui neste material é a terceirização do processo financeiro do cliente. Como vimos anteriormente, a dificuldade da imensa maioria dos micros e pequenos empreendedores é realizar uma eficiente gestão financeira, fazendo com que, em muitos casos, ele tenha problemas diversos por conta disto.

E aqui cabe uma questão: por que, você, que é o Contador desses empresários, não oferece a eles também realizar alguns desses serviços? Se é que você ainda não oferece, claro!

Este gráfico abaixo demonstra de forma bem clara como a demanda de serviços tem aumentado em todo o mundo. Diversos produtos se tornaram, ao longo do tempo, serviços. Por exemplo, vemos muitos serviços, como alimentação, música, televisão, filmes, *commodities* em geral, entre tantos outros, que hoje são oferecidos como serviços, e isto tende a aumentar ao longo do tempo.

Goods-Producing vs. Services Jobs as % of Total, USA, 1939-2014



DICA DE OURO:

Na A OMIE ACADEMY dispõe de um curso sobre BPO Financeiro. Acesse o link abaixo para assistir. **Membros parceiros OMIE** possuem acesso ilimitado e gratuito. Para se iniciar e tratar de um curso realmente de grande valia, que o ajudará a entender muitos dos conceitos e boas práticas de como realizar um BPO Financeiro eficiente e lucrativo.

<https://academy.omie.com.br/apresentacao/bpo-financeiro>

Para justificar, junto a seu cliente, as vantagens de ele terceirizar os serviços financeiros, você poderá utilizar alguns destes argumentos:

- Redução de no mínimo 30% dos gastos gerais;
- Informações rápidas;
- Aumento da eficiência e produtividade;
- Tempo para focar no seu principal negócio (core business);
- Clareza e previsibilidade dos números;
- Segurança financeira;
- Especialista à disposição;
- Melhor gestão de documentos.

Logicamente, que tudo isto se dará através do entendimento de que sua empresa é altamente especializada em BPO Financeiro, possui processos claros, tecnologia padronizada, eficiente e estável, pessoas preparadas e que asseguram ao cliente um perfeito gerenciamento financeiro.

Quanto às vantagens para sua empresa, também podemos destacar uma série de fatores como:

- Maior produtividade em relação ao trabalho com seu cliente;
- Informações rápidas e precisas (afinal, é você quem as realiza);
- Aumento da segurança jurídica;
- Maior valor agregado dos seus serviços;
- Aumento da receita de sua empresa;
- Maior segurança financeira;
- Otimização do gerenciamento dos documentos.

Importante ressaltar que na oferta dos serviços, você pode encontrar alguma resistência de seu cliente, principalmente, se este tiver um viés centralizador, analógico ou conservador. É muito importante que na oferta, você lhe apresente números que evidenciem o seu discurso. Valores como baixa produtividade, atrasos, custo de TI e folha de pagamento, e retrabalhos são informações fundamentais, que o ajudarão a montar o cenário. Uma planilha de custos comparativa é algo essencial nesses casos. Não se esqueça de prepará-la, se for necessário.

VENDA NA MEDIDA CERTA

Outra questão que você precisa analisar antes é a real utilidade e a situação de cada cliente.

Cada empresa tem demandas, tamanho, problemas e necessidades diferentes. Portanto, para facilitar seu trabalho e otimizar seu tempo, procure preparar a oferta para seu cliente dentro daquilo que seja factível para ele e para você. Lembre-se de que o objetivo é você levar seus conhecimentos, técnicas e recursos para quem realmente precise e tenha reais condições de lhe pagar com isto.

O que se espera, ao longo do tempo, é que após todos os serviços realizados, seu cliente esteja realmente em outro patamar financeiro, de gestão e de expectativas.

PROPOSTA DE SERVIÇOS

Frequentemente, vemos empreendedores contábeis se deparando com dificuldades na elaboração de propostas para o BPO Financeiro. Na verdade, a proposta nada mais é do que a formalização sobre a descrição da prestação de serviços e informações entre as empresas envolvidas, o escopo de trabalho, custos, entre outros. A dificuldade, na verdade, se encontra na definição do que chamamos de SLA de serviços e suas regras.

SLA – SERVICE LEVEL AGREEMENT OU NÍVEL DE SERVIÇO ACORDADO)

O termo SLA é muito usado nas áreas de serviço de alto valor agregado, no sentido de deixar claro e formalizado para o cliente e fornecedor quais as regras para o tempo e a qualidade de resposta para as entregas. Quando isto fica claro, é mais seguro e transparente para ambos os lados.

Quanto mais seguro e confortável estiver para você, melhor será, desde que não coloque em risco o negócio do cliente.

Normalmente, as regras de SLA estabelecem as seguintes condições:

- Atividade ou ocorrência (entregável ao cliente);
- Severidade ou grau de importância;
- Prioridade;
- Tempo de resposta (normalmente em horas ou dias).

⋮ **Podemos explicar:**

Serviço	Severidade	Prioridade	Tempo de Resposta
Chamado sobre dúvida	Baixo impacto	Média	2 horas
Entrega do extrato conciliado	Médio impacto	Alta	3º dia útil de cada mês
Aviso de encerramento de faturamento do mês, por parte do cliente	Alto impacto	Alta	1º dia útil de cada mês

⋮ O grande ponto para que o BPO seja realmente eficiente e bem gerenciado está na questão sobre como organizar o SLA, como definir os entregáveis, os tempos de resposta de cada item, grau de prioridade, **visto que aqui existem riscos para ambos os lados, sobre eventuais falhas ou atrasos.**

Podemos exemplificar o risco com a seguinte hipótese:

Seu cliente recebeu a conta de pagamento da internet. Seguindo o procedimento, ele enviou a conta para você realizar o pagamento. Por um descuido de seu funcionário, ele esqueceu de realizar o pagamento da conta no prazo. Dias depois, seu cliente teve a internet de sua empresa cortada por falta de pagamento. Até que se chegasse a esta conclusão, se fizesse o pagamento (com juros) e a internet se restabelecesse, seu cliente perdeu 3 dias de trabalho. Nesta situação, além de todo o custo operacional que ele teve, certamente, ele também teve uma perda da receita por conta do não faturamento de 3 dias (lucro cessante). Este caso exemplifica muito bem uma falha operacional e quais as consequências. Assim, provavelmente, o cliente irá cobrar de você por todo o prejuízo desses dias sem internet (despesas + lucro cessante + demais prejuízos).

O prestador deverá sempre se cercar de procedimentos, pessoas e ferramentas que o ajudem nessa questão. Explicitamente neste exemplo, iremos lhe mostrar mais adiante como a OMIE automatiza todo o processo, trazendo segurança e confiabilidade ao processo de contas de concessionárias (desde a captura até a contabilização), provisão, até o pagamento delas.



.....
Desta forma, em vez de haver cobranças dentro do período, cliente e fornecedor respeitam os tempos de resposta. Ou seja, com o SLA bem definido, as regras ficam mais claras sobre o papel entre as partes.

.....
Alguns contratos estipulam multas ou penalidades para quebra de tempo de serviço. Este artifício, ainda que documentado, não é, na prática, tão saudável, pois pode levar a problemas de relacionamento durante o trabalho. O mais indicado, neste caso, é que realmente exista um respeito bastante efetivo quanto às entregas, principalmente pelo fornecedor, e que os termos sejam usados em situações realmente necessárias.

PARA COMEÇAR O BPO

Empreendedores são empreendedores em qualquer parte do mundo. Praticamente, em 100% dos casos e independe de onde estejam e de o que desejam para suas empresas:

- Comece pequeno, destaque uma pessoa Sênior, que irá iniciar o BPO Financeiro;
- Isto não pode ser um trabalho adicional do profissional, ele deve ficar focado 100% do tempo nesse projeto, a fim de criar toda a cadeia de valor do novo negócio;
- Jamais misture pessoas do BPO Financeiro com o Regulatório. O *compliance* aqui é absolutamente recomendável;
- Destaque alguém com conhecimento profundo em gestão financeira;
- As principais habilidades desta pessoa devem ser:
 - * Contabilidade e finanças;
 - * Gerenciamento;
 - * Processos e organização;
 - * Sistemas de gestão;
 - * Relacionamento.

Ao término desse piloto, você deverá ter sua “máquina de escalar” pronta para divulgar, vender e entregar serviços financeiros para diversos clientes. Daí, então, estará pronto para ganhar dinheiro e levar prosperidade para diversas empresas.



A tabela abaixo demonstra de forma muito clara a questão da normatização e algumas regras de mercado sobre o BPO Contábil (obrigatório) e o BPO Financeiro. É importante que essas variáveis sejam bem analisadas no momento da proposta, precificação, modelagem e operação. Lembre-se de que a pior briga aqui é por preços.



BPO FINANCEIRO

- + não normatizado
- + compra controle
- + confiança, credibilidade
- + busca primeiro tempo e organização, depois \$
- + facilidade para enxergar valor
- + não acostumado a modelo BPO

Comparável à CLT.

BPO CONTÁBIL

- + normatizado
- + compra segurança
- + busca preço
- + dificuldade para ver valor
- + acostumado à recorrência



FASE DO DIAGNÓSTICO

Antes de receber um novo cliente para realizar as atividades financeiras, você deverá conhecer com detalhes o que o aguarda. Para isto, um dos primeiros trabalhos que recomendamos que seja feito é o **Diagnóstico do Cliente**. Neste trabalho, você deverá receber todo o material de seu cliente, como contratos, certidões, DRE, extratos. Na sequência, deverá ter acesso a todas as informações que sejam necessárias para fazer a gestão, como cartões, acesso a sistemas, contas, entre outros.

Por último, você terá que receber as informações da empresa, como seus empréstimos, investimentos, mapa de vendas, DRE, entre outros. No caso de você ser o próprio Contador da empresa, tudo isto será facilitado, pois provavelmente você já terá muitas dessas informações.

Note que o diagnóstico pode ser seu primeiro serviço faturado com o cliente. Cabe a você a decisão de cobrar inicialmente por esse serviço ou diluir ao longo do tempo, pois pode haver o interesse real de trazê-lo para sua carteira, portanto, o investimento depende de sua vontade de captá-lo.

FERRAMENTAS DE GERENCIAMENTO DO CONTROLE DAS ATIVIDADES E ENTREGAS

Neste caso, é muito importante que exista uma ferramenta automatizada, que possa ajudar o fornecedor a controlar as entregas. Um sistema de chamado com controle de pendências / baixas é muito indicado, pois irá alertar a todos sobre eventuais atrasos.

Para implementar o controle do processo interno, algumas regras e responsabilidades devem ficar claras para todos como:

- Quem: responsável em executar e quem recebe a informação;
- Quando: periodicidade do entregável;
- Quanto: valor do recorrente e do eventual atraso do entregável;
- Onde: local que será realizado o serviço;
- Como: quais são as ferramentas a serem usadas no trabalho;
- O quê: quais serão os produtos entregáveis.

O BPO FINANCEIRO É 100% EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Para que o BPO Financeiro seja realizado com eficiência, é absolutamente fundamental que exista a padronização das ferramentas de gestão (*software* a ser utilizado) e seus processos.

Usar sistemas diferentes, dos clientes, remotamente, não lhe dará condições de escalar, pois, neste caso, seu processo terá problemas como:

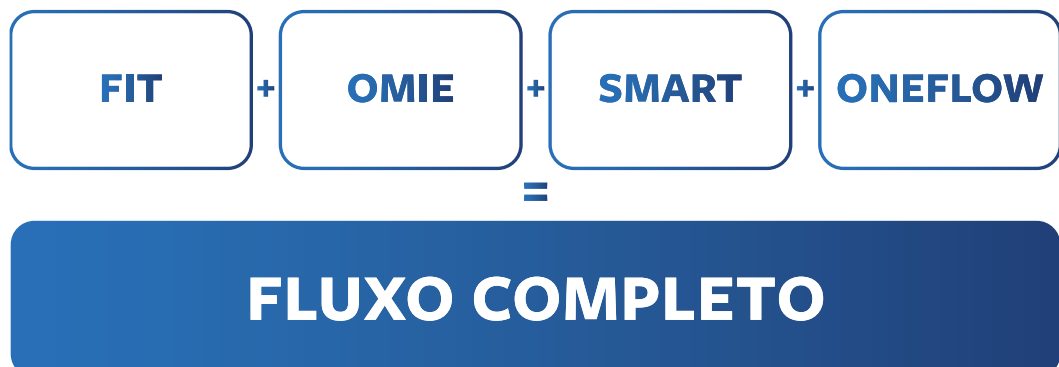
- Falta de produtividade por usar ferramentas diferentes;
- Dificuldades de mão de obra (contratação, manutenção);
- Dificuldades técnicas em manter/responder por atualizações;
- Complexidade tributária na manutenção de várias ferramentas;
- Dificuldade em manter e usar vários *softwares*;
- Diversos canais de suporte;
- Dificuldade de padronização dos serviços entregáveis;
- Dependência de diferentes fornecedores;
- Entre outros.

Como consequência, é certo que você terá dificuldade em escalar os serviços, ou seja, terá uma alta complexidade com resultados nada atraentes. **Resumidamente, utilizar vários sistemas, definitivamente, não o ajudará a escalar, a ser produtivo com eficiência e muito menos a ganhar dinheiro. E o pior é que poderá comprometer toda a qualidade de seus serviços.**

O mais interessante aqui é a padronização de um único sistema, pois este é um dos pontos que irá lhe trazer a possibilidade de escalar, visto que a principal ferramenta utilizada já é do seu conhecimento. Além disto, se ele estiver em nuvem será o ideal, exatamente pelo fato de não haver necessidade de instalar nenhum componente no seu equipamento e nem no seu cliente. Tudo que você precisa é de uma boa conexão com a internet. **A OMIE lhe oferece todas as funcionalidades para executar o BPO Financeiro,** atendendo aos requisitos de conexão, com custos acessíveis e 100% em nuvem. Na sequência, lhe daremos mais detalhes sobre alguns desses recursos.

Além disto, na mesma plataforma, você terá:

- Produtividade;
- Independência de mão de obra;
- Facilidade de treinamento;
- Regras fiscais e tributárias já nativas;
- Solução única (tudo que você precisa na mesma plataforma);
- Não terá necessidade de atualizações.



ROTINAS E DIFERENCIAIS QUE A OMIE OFERECE PARA NOSSOS PARCEIROS FAZEREM O BPO

Como parceiro OMIE, você, que realiza os serviços de BPO Financeiro, possui uma série de recursos que lhe darão plenas condições de realizar um ótimo trabalho. No pacote BPO da OMIE, é oferecido a versão FULL do sistema. Isto significa que você terá acesso a todas as funcionalidades do OMIE ERP divididas nos módulos: CRM (para seu próprio uso), Venda NFe, Serviços NFS-e, Compras, Estoque e Produção, Finanças, e o Painel do Contador. Além disto tudo, o ONEFLOW, sistema fiscal e contábil 100% autônomo e já integrado com os clientes que usam o OMIE ERP.

Neste capítulo, iremos apresentar o funcionamento de alguns deles:



Interface de apresentação do software de gestão

CONTAS A PAGAR

O Contas a Pagar é um dos itens mais importantes do BPO Financeiro. No OMIE ERP, o Contas a Pagar pode ser alimentado de duas formas:

- Através da nota fiscal de entrada, onde a nota é registrada já gerando as parcelas de contas a pagar (importado pelo XML direto da SEFAZ, pelo código de barras do boleto ou manualmente);
- Manualmente, pelo módulo financeiro.



Nova Conta a Pagar

Nota Fiscal Eletrônica

Importe o arquivo XML, de uma Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) com os movimentos de estoque e as informações para Contas a Pagar. Válido para a NF-e âmbito nacional.

Importa diretamente da SEFAZ

Código de Barras

Informe boléto de cobrança de qualquer banco, conta de água, luz, telefone, gás e de outras empresas conveniadas, impostos, tributos e pagamentos do Detran.

Certo nível de compreensão para classificação

Inserção Manual

Digite manualmente a Conta a Pagar

Comece do zero

Nova Conta a Pagar

- Salvar
- Incluir
- Pagar Agora (03/01)
- Importar Planilha
- Anexos
- Emails Enviados

DI

Favorecido / Fornecedor DI

Vencimento

Valor da Conta

Categoria +

Previsão de Pagamento ✓

Conta Corrente

Detalhes

Impostos Residuos

Departamentos

Repetição

Pagamentos

Diversos

Nota Fiscal

Data de Emissão

Data de Registro

Projeto

Observações

Última Alteração

Agora mesmo por Wagner Xavier

Indústria

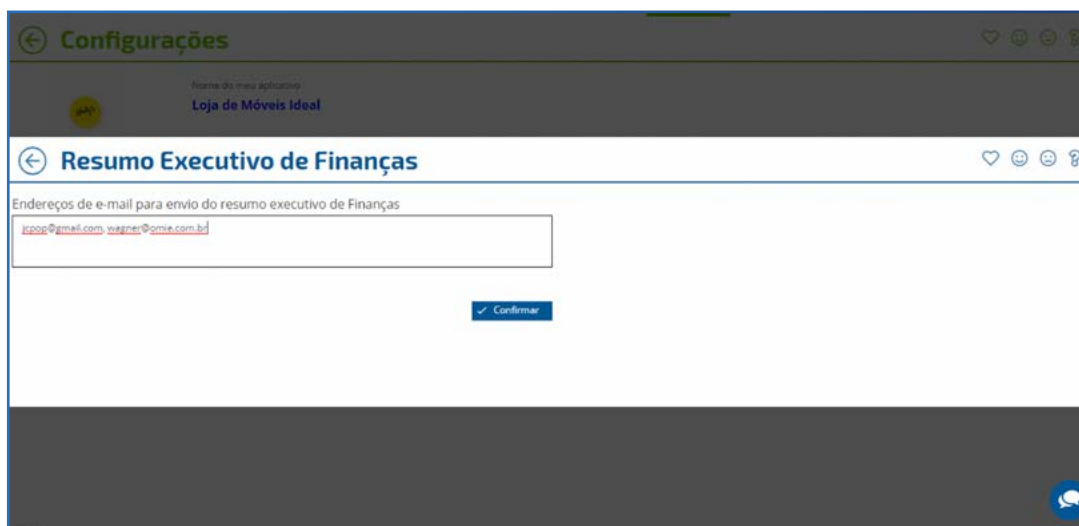
Agora mesmo por Wagner Xavier

Na rotina do Contas a Pagar, será possível efetuar algumas atividades como:

- Informar os valores de retenções dos impostos;
- Realizar os rateios nos departamentos (centro de custos) para análise gerencial;
- Gerar títulos de repetições (despesas fixas ou recorrentes), como aluguéis, por exemplo;
- Distribuir as parcelas em multicategorias (DRE gerencial);
- Anexar os documentos digitais das parcelas;
- Realizar as baixas dos pagamentos;
- Importar títulos / parcelas de planilhas EXCEL (padrão OMIE);
- Consultar os *e-mails* enviados para o cliente.

RESUMO EXECUTIVO

O reporte diário ao cliente é uma prática bem recomendada para o BPO Financeiro. O OMIE ERP possui um recurso muito interessante que é o Resumo Executivo. Através dele, é possível programar o horário e os *e-mails* em que o resumo será enviado diretamente para a conta de e-mails dos destinatários. Desta forma, o próprio APP irá enviar ao cliente informações sobre a posição das contas bancárias, pagamentos e recebimentos pendentes e realizados; enfim, toda a posição da empresa naquele dia e hora. O recurso não depende de nenhuma intervenção do usuário.



Configuração do resumo executivo – simples de usar

Resumo Executivo Finanças					
Omie Venda Mais e Melhor - Novembro/2019					
Posição até 11/11/2019					
Titulos a pagar vencidos ou vencendo na data atual					
Fornecedor	Categoria	Parcela	Previsão	Valor a Pagar	
PETROBRAS	Auxílio Médica	006007	11/11/2019	R\$ 1.000,00	
PETROBRAS	Frete	003025	11/11/2019	R\$ 5.000,00	
PETROBRAS	CAFÉ	003025	11/11/2019	R\$ 5.000,00	
OMEXPERIENCE S.A.	Compra de Serviços	016030	01/11/2019	R\$ 287,49	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	Compra de Serviços	005025	01/11/2019	R\$ 10.000,00	
INOVEPAR EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES LTDA	Aluguel	013030	25/10/2019	R\$ 16.500,00	
BRAMOV - BRASIL MOVEIS LTDA ME	Veiculos	014060	14/10/2019	R\$ 3.500,00	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	Compra de Serviços	004025	01/10/2019	R\$ 10.000,00	
MINI PADARIA J & J	Informática	003025	30/09/2019	R\$ 800,00	
MINI PADARIA J & J	Frete	003025	30/09/2019	R\$ 200,00	
Total >>>				R\$ 52.287,49	
Titulos a receber vencidos ou vencendo na data atual					
Cliente	Categoria	Parcela	Previsão	Valor a Receber	
JOSÉ ADRIANO VENDEMATTI	Clientes - Venda de Mercadorias	011013	11/11/2019	R\$ 200,00	
MAURO LUIZ STEIN	Clientes - Venda de Mercadorias	004010	11/11/2019	R\$ 10,00	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	Clientes - Venda de Mercadorias	003021	11/11/2019	R\$ 666,67	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	restaurantes	003021	11/11/2019	R\$ 666,67	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	mesma categoria	003021	11/11/2019	R\$ 666,67	
JB CONTABILIDADE	Clientes - Serviços Prestados	002013	11/11/2019	R\$ 500,00	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	Clientes - Serviços Prestados	001001	06/11/2019	R\$ 95,00	
JOSÉ DA SILVA PEREIRA	Clientes - Serviços Prestados	001001	20/10/2019	R\$ 100,00	
MAURO LUIZ STEIN	Clientes - Venda de Mercadorias	003010	11/10/2019	R\$ 10,00	
PETROBRAS	Clientes - Venda de Mercadorias	001001	01/08/2019	R\$ 100,00	
BRAMOV - BRASIL MOVEIS LTDA ME	Clientes - Venda de Mercadorias	007010	20/05/2019	R\$ 100,00	
Total >>>				R\$ 3.115,00	
Posição atual das contas correntes					
Conta Corrente	Banco	Agência	Número da Conta	Limite de Crédito	Saldo
Banco do Brasil	001	1234-5	12345-3	R\$ 45.000,00	R\$ 1.000,00
Santander	032	3754	029999-9	R\$ 25.000,00	R\$ 1.980.836,24
Caixa Econômica Federal	104	123434-34	1234123-2	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Bradesco	237	123	123456-5	R\$ 15.000,00	R\$ 0,00
Itau 02	341	1234-5	12345-6	R\$ 30.000,00	R\$ 48.725.677,76
Itau Unibanco	341	0231	2070584-1	R\$ 100.000,00	R\$ 10.052.637,20
Caixa	999			R\$ 0,00	R\$ 2.600,00
Total >>>					R\$ 60.442.753,20

11/11/2019 08:26:55 - Clique aqui para abrir o aplicativo.

Resumo executivo enviado aos usuários / clientes

RELATÓRIOS CONSOLIDADOS

Outro recurso muito importante que o OMIE ERP disponibiliza é a possibilidade de se obter relatórios consolidados. Quando as empresas são ativadas, já é possível definir o agrupamento dos CNPJs, fazendo que seja possível definir os grupos (*holdings*).

No próprio menu do OMIE, quando a empresa ativa pertencer ao grupo, já será possível emitir os relatórios consolidados, pois ele identifica essa condição e habilita a opção da consolidação.

MINHA EMPRESA (NOME FANTASIA)	TIPO	GRUPO	CONTA DO DRE	DATA	DATA	Valor	
* Omie Air	1. Lucro Bruto	01. Receita Líquida Operacional	01. Receita Bruta de Vendas	2019	2018	RS 70.963.050,52 / RS 70.963.050,52	
			02. Impostos			-RS 3.738,26 / -RS 3.738,26	
			03. Deduções de Receita			-RS 16.500,00 / -RS 16.500,00	
	11. Receita Líquida Indireta	01. Outras Receitas	01. Outras Receitas			RS 600,31 / RS 600,31	
			2. Despesas	01. Variáveis	01. Despesas Variáveis		-RS 74.280,00 / -RS 74.280,00
					01. Despesas com Pessoal		-RS 170.461,00 / -RS 170.461,00
	11. Fixas	02. Despesas Administrativas	02. Despesas Administrativas			-RS 730.539,84 / -RS 730.539,84	
			03. Despesas Financeiras			-RS 3.000,00 / -RS 3.000,00	
			01. Abatimentos			-RS 0,00 / -RS 0,00	
	3. Investimentos	01. Investimentos	02. Serviços			-RS 1.500,00 / -RS 1.500,00	
			01. Receita Bruta de Vendas			RS 142.807,54 / RS 142.807,54	
			02. Impostos			-RS 17.778,29 / -RS 17.778,29	
* Omie Venda Mais a Melhor	1. Lucro Bruto	01. Receita Líquida Operacional	03. Deduções de Receita			-RS 31.800,00 / -RS 31.800,00	
			01. Custo dos Produtos Vendidos			-RS 8.947,28 / -RS 8.947,28	
			01. Despesas com Pessoal			-RS 17.000,00 / -RS 17.000,00	
	2. Despesas	11. Fixas	02. Despesas Administrativas			-RS 452.700,00 / -RS 452.700,00	
			03. Despesas Financeiras			-RS 600,00 / -RS 600,00	
			Total geral			RS 69.571.613,71 / RS 69.571.613,71	

Relatório financeiro consolidado

FLUXO DE CAIXA

Uma das principais ferramentas para uma boa gestão financeira é o **Fluxo de Caixa**. O OMIE permite que o Fluxo de Caixa possa ser projetado de vários formatos, considerando sempre os períodos desejados, saldos disponíveis e as provisões de receitas e despesas. Por exemplo, ele pode ser impresso por períodos, por categorias financeiras ou, ainda, fornecedor/cliente. É através do Fluxo de Caixa que o cliente terá a visão de como estará sua carteira nos períodos subsequentes. Para o consultor que realiza o BPO, ele se torna fundamental, pois irá servir de alerta para a capacidade de liquidez de seu cliente e da evolução de sua disponibilidade financeira ao longo do tempo.

FLUXO DE CAIXA - JANEIRO/2020 - MARÇO/2020					
Categoria	Atrasados Hoje	Janeiro/2020		Fevereiro/2020	Março/2020
		Realizado	Previsto	Previsto	Previsto
SALDO INICIAL	0,00	2.161.634,28	2.161.809,78	2.162.975,12	2.121.733,47
Banco do Brasil	0,00	-500,00	-500,00	-1.500,00	-500,00
Santander	0,00	1.659.838,24	1.659.838,24	1.658.838,24	1.658.838,24
Caixa Econômica Federal	0,00	33,33	33,33	33,33	33,33
Bradesco	0,00	5.782,01	5.782,01	4.782,01	3.682,01
Itaú Unibanco	0,00	151.774,73	151.774,73	151.527,24	151.349,75
Itaú Unibanco Cobrança	0,00	342.135,97	342.311,47	348.448,85	307.534,64
Caixinha	0,00	2.650,00	2.650,00	2.850,00	2.850,00
Adiantamento de Cliente	0,00	0,00	0,00	-1.974,50	-1.974,50
RECEITAS	1.500,00	351,00	122.879,12	55.245,84	54.142,33
Receitas Diretas	1.500,00	175,50	122.879,12	55.245,84	54.142,33
Clientes - Serviços Prestados	1.500,00	0,00	15.264,00	6.950,00	6.450,00
Clientes - Venda de Mercadorias	0,00	175,50	101.358,29	44.713,51	44.119,00
minha categoria	0,00	0,00	666,67	666,67	666,67
receita internet	0,00	0,00	1.999,00	1.999,00	1.999,00
restaurante	0,00	0,00	666,67	666,67	666,67
rec nova	0,00	0,00	2.399,00	0,00	0,00
VENDA DE BPO	0,00	0,00	500,00	250,00	250,00
Adiantamento de Clientes	0,00	0,00	25,50	0,00	0,00
Outras Entradas	0,00	175,50	0,00	0,00	0,00
Adiantamento de Clientes	0,00	175,50	0,00	0,00	0,00
DESPESAS	-10.000,00	0,00	-268.347,49	-96.487,49	-112.487,49
Despesas Diretas	-10.000,00	0,00	-22.487,49	-11.287,49	-23.687,49

Exemplo do relatório Fluxo de Caixa

GESTÃO DE INADIMPLÊNCIA

Esta é uma das questões mais importantes da gestão financeira, pois, em muitos casos, o empreendedor possui uma alta taxa de inadimplência, o que gera sérios riscos para o seu negócio, pois o serviço foi prestado ou a venda foi realizada, porém as parcelas não foram recebidas nas datas, gerando impactos ao Fluxo de Caixa. Em geral, quanto menor a empresa, maior é o problema.

Esta é uma atividade em que o consultor poderá atuar, como forma de ajudar o empreendedor a melhorar sua eficiência de recebimentos no prazo, gerando mais saúde financeira para a empresa.

Uma forma de gerenciar bem a inadimplência do cliente é através de um mapa que mede a eficiência da cobrança nos últimos 30 dias, considerando:

- Valor a receber dia a dia (vencimento);
- Valor recebido no prazo, a cada dia;
- Percentual recebido do que deveria ter sido recebido (eficiência no prazo);
- Percentual não recebido no prazo (eficiência fora do prazo);
- Valor recebido no dia do total que deveria ser recebido (em dia + atrasados);
- Valor creditado na conta no dia (inclui possíveis antecipações).

Com este relatório, o consultor ou o cliente terá uma análise perfeita da movimentação financeira do Contas a Receber, dia a dia, pois à medida em que o cliente vai recebendo as parcelas atrasadas, a situação da inadimplência fora do prazo vai se alterando, demonstrando a saúde financeira no prazo, fora do prazo e após um período (por exemplo, 30 dias).

Segue demonstração, no exemplo abaixo, da eficiência do Contas a Receber:

Saldo em aberto anterior: [somatório das parcelas em aberto, anteriores a 30 dias]

Vencido	A Receber	Recebido no Prazo	% Efic. no Prazo	Recebido com Atraso	% Efic. fora do Prazo	% Efic.	Em Aberto	% Em Aberto	Creditado na Data
4/1/2019	287.750	228.025	79%	52.978	18%	98%	6.747	2%	231.996
4/2/2019	45.642	35.803	78%	9.220	20%	99%	619	1%	62.513
4/3/2019	62.153	46.212	74%	13.726	22%	96%	2.214	4%	70.000
4/4/2019	64.935	49.164	76%	11.795	18%	94%	3.976	6%	80.290
4/5/2019	229.489	196.561	86%	28.815	13%	98%	4.113	2%	190.415
4/8/2019	189.250	145.842	77%	35.746	19%	96%	7.662	4%	187.254
4/9/2019	62.651	48.180	77%	13.182	21%	98%	1.288	2%	97.722
4/10/2019	453.999	365.699	81%	82.200	18%	99%	6.099	1%	338.467
4/11/2019	76.520	59.311	78%	14.195	19%	96%	3.015	4%	101.246
4/12/2019	98.790	82.733	84%	12.164	12%	96%	3.893	4%	99.568
4/15/2019	550.762	434.127	79%	99.128	18%	97%	17.507	3%	446.984
4/16/2019	65.211	47.840	73%	15.830	24%	98%	1.542	2%	105.436
4/17/2019	50.308	41.932	83%	6.892	14%	97%	1.485	3%	82.939
4/18/2019	96.783	71.036	73%	16.622	17%	91%	9.126	9%	108.998
4/22/2019	517.842	413.055	80%	88.560	17%	97%	16.227	3%	433.022
4/23/2019	60.903	47.468	78%	11.528	19%	97%	1.908	3%	108.665
4/24/2019	39.592	31.792	80%	7.133	18%	98%	667	2%	83.489
4/25/2019	324.937	257.340	79%	52.006	16%	95%	15.591	5%	251.175
4/26/2019	91.811	69.314	75%	14.818	16%	92%	7.679	8%	111.341
4/29/2019	309.692	241.546	78%	52.627	17%	95%	15.519	5%	281.049
4/30/2019	260.601	194.836	75%	24.990	10%	84%	40.774	16%	202.439
5/2/2019	112.767	91.893	81%	9.447	8%	90%	11.427	10%	135.756
5/3/2019	54.547	39.513	72%	4.379	8%	80%	10.655	20%	69.746
5/6/2019	327.532	252.256	77%	-	0%	77%	75.276	23%	269.367
TOTAL	4.484.641	3.501.600	78%	706.843	16%	94%	276.198	6%	4.153.206

Para explicar um pouco do racional, considera-se quatro informações diárias fundamentais:

- Valor a receber na data: compreende a soma das parcelas que vencem na data na 1ª coluna;
- Eficiência no prazo: percentual que a empresa recebeu na data prevista (recebimento igual ou anterior ao vencimento). Este índice será único no mês;
- Eficiência fora do prazo: percentual que a empresa recebeu fora do prazo. Diariamente esse percentual mudará, à medida em que as parcelas atrasadas sejam quitadas. Ao longo de 'n' dias, ele irá lhe demonstrar qual é sua eficiência fora do prazo;
- Creditado na data: valor recebido no dia. Note que isto independe dos vencimentos, pois podem existir parcelas quitadas com antecedência. Esse valor deverá bater com a movimentação bancária (extrato).

Para o consultor, a inadimplência não é apenas algo a ser medido. Se os índices foram muito altos e com a carteira tendo muitas parcelas em aberto, algo deve ser feito. Neste caso, recomendamos que exista um plano de ação no sentido de aumentar a eficiência da cobrança. Não é comum o serviço de BPO realizar a cobrança direta no cliente, porém recomenda-se que, se necessário, o cliente tenha algum tipo de gerenciamento que pode ser:

- Cobrança telefônica;
- Cobrança por *e-mail*;
- Suspensão dos serviços;
- Cobrança de juros por dia de atraso;
- Acionamento jurídico;
- Contratação de serviços de cobrança.

No OMIE, existe um aplicativo na OMIE STORE (loja de aplicativos integrada ao OMIE ERP) chamado Régua de Cobrança. Através desse aplicativo, o cliente pode configurar os serviços de cobrança por *e-mail*, de forma automática. Assim, pode ser definido um conteúdo a ser enviado para o *e-mail*, de acordo com o número de dias de atraso da parcela.

Régua de Cobrança
POR INTERNET INTELLIGENCE

Demo Regua de Cobrança
Watch later Share

Crie uma **conta grátis** e teste por 10 dias

Acesse: 
www.ReguadeCobranca.com.br/omie

Valor mensal
A partir de R\$ 49.90

Régua de cobrança por email - Envio de cobranças, lembrete de vencimento e cobrança de inadimplência

Testar agora

CONDIÇÕES

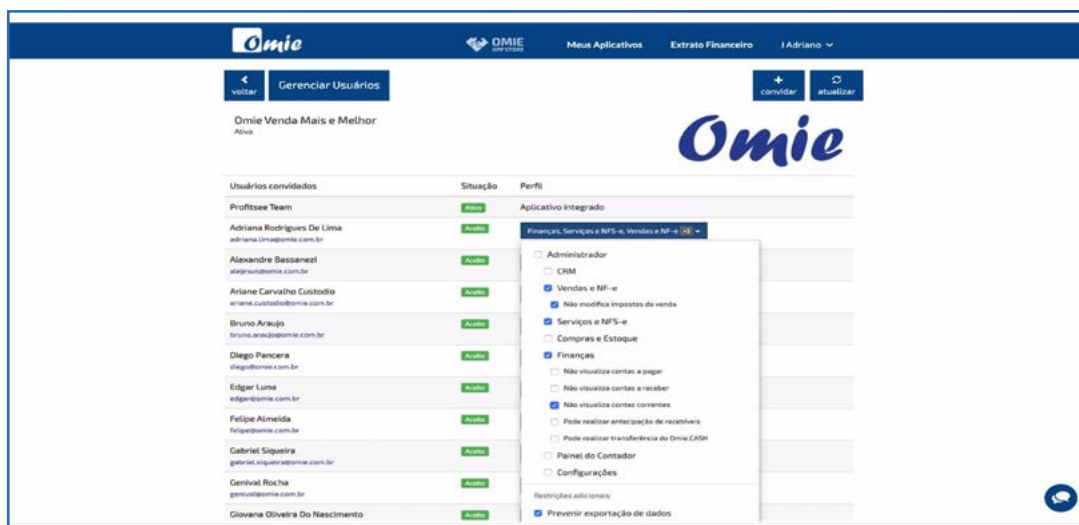
Plano Bronze: R\$ 49.90
Plano Prata: R\$ 89.90
Plano Ouro: R\$ 149.90

SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO

Para o BPO Financeiro, o requisito de segurança da informação é algo primordial, afinal de contas, você está acessando informações de seu cliente e a rastreabilidade é muito importante.

No OMIE ERP, existem as seguintes ferramentas para suprir esse quesito:

1. Controle e nível de acesso por usuário.
Cada usuário que é convidado a conectar-se ao sistema possui o seu nível de acesso; desta forma, ele terá acesso somente àquilo que o usuário administrador definir como permitido.
2. LOG de alteração: Toda alteração de informação no *software* é registrada, indicando o usuário que acessou, conteúdo anterior e atual.



Controle de acesso do usuário

Clientes e Fornecedores

Arraste uma ou mais colunas aqui para agrupar

	Crédito Disponível	Integração Automática	Inclusão	Última Alteração	Incluído por	Alterado por
	0,00	0,00	06/06/19 Qui	um minuto atrás	Adriana Rodrigues de Lima	Wagner Xavier
	0,00	-	29/10/19 Ter	29/10/19 Ter	Tainé Gomes	Tainé Gomes
	0,00	-	25/07/19 Qui	25/07/19 Qui	José Adriano Vendemiatti	José Adriano Vendemiatti
	0,00	-	06/10/19 Dom	06/10/19 Dom	José Adriano Vendemiatti	José Adriano Vendemiatti
	0,00	-	31/01/19 Qui	31/01/19 Qui	José Adriano Vendemiatti	José Adriano Vendemiatti
	0,00	-	21/11/19 Qui	21/11/19 Qui	Wagner Xavier	Wagner Xavier
	0,00	-	21/11/19 Qui	21/11/19 Qui	Wagner Xavier	Wagner Xavier
	0,00	-	09/04/18 Seg	10/09/19 Ter	José Adriano Vendemiatti	Wagner Xavier
Total	4.968,00	10.032,00				

Registro da inclusão e alteração do cadastro

Conta a Pagar

Favorecido / Fornecedor: LSM - COMERCIO LTDA - ME

Vencimento: 01/01/2020

Valor da Conta: 007/025

10.000,00

Previsão de Pagamento: 02/01/2020

Conta Corrente: Itaú Unibanco Cobrança

Detalhes | Impostos Retidos | Departamentos | Repetição | Pagamentos | Diversos | Sobre Serviço Tomado

Nota Fiscal: [] Data de Emissão: 12/01/2020 Data de Registro: 12/01/2020 Projeto: []

Observações: teste de descrição

Última Alteração: Em 29/11/19 Sex às 14:34 por Wagner Xavier

Inclusão: Em 12/07/19 Sex às 11:28 por Tainé Souza

Registro da inclusão e alteração da parcela

Omie

Histórico de Alterações

Clique duas vezes para visualizar mais detalhes do histórico

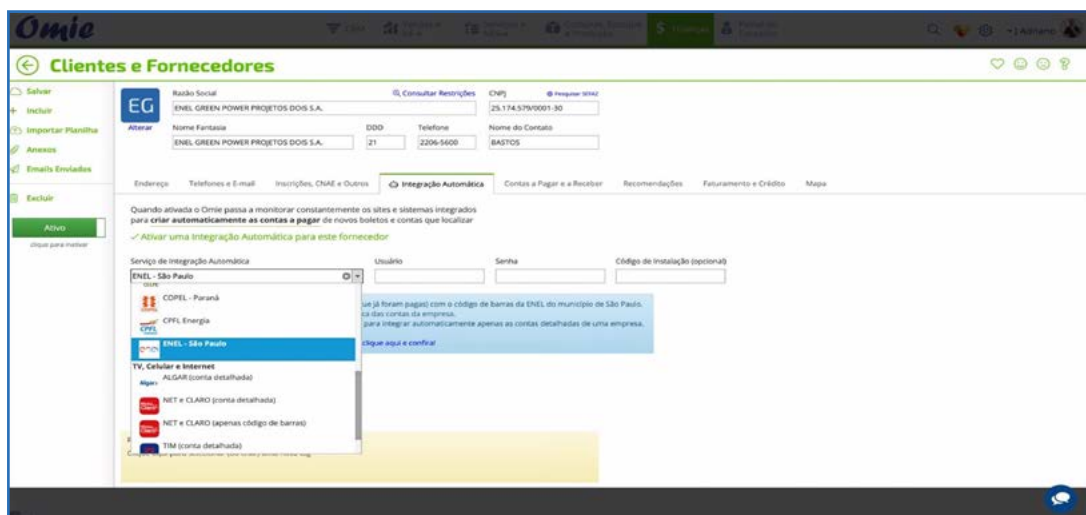
Quando	Usuário	Histórico	Detalhes
poucos segundos atrás	José Adriano Vendemiatti	Alteração do Campo "Valor da Conta"	287,49
um minuto atrás	José Adriano Vendemiatti	Alteração do Campo "Projeto"	Parceiro X
2 minutos atrás	José Adriano Vendemiatti	Alteração do Campo "Nota Fiscal"	23423
2 minutos atrás	José Adriano Vendemiatti	Alteração do Campo "Número do Documento"	123455
2 minutos atrás	José Adriano Vendemiatti	Alteração do Campo "Número do Pedido"	1234
2 minutos atrás	José Adriano Vendemiatti	Alteração do Campo "Conta Corrente"	Itaú Unibanco
2 minutos atrás	José Adriano Vendemiatti	Alteração do Campo "Previsão de Pagamento"	01/11/2019
16/07/18 Seg	José Adriano Vendemiatti	Conta a Pagar Criada	

1 - 8 de 8 registros

Log de alterações de registros

INTEGRAÇÃO COM CONCESSIONÁRIAS

Para quem realiza o BPO Financeiro, a busca dos boletos diretos na fonte é um recurso muito importante, exatamente pelo motivo de não ser necessário receber do cliente os compromissos que ele recebeu. Com o OMIE, isto é automático, visto que ele busca direto no site de diversas concessionárias os boletos do cliente. Com isto, todos os pagamentos de contas fixas, como telefone, internet, NET, entre outras concessionárias, ficam 100% automatizados. Atualmente, existe uma lista de concessionárias integradas. A cada nova integração, a OMIE avisa seus clientes dentro do próprio aplicativo ou nos treinamentos.



SERVIÇOS FINANCEIROS

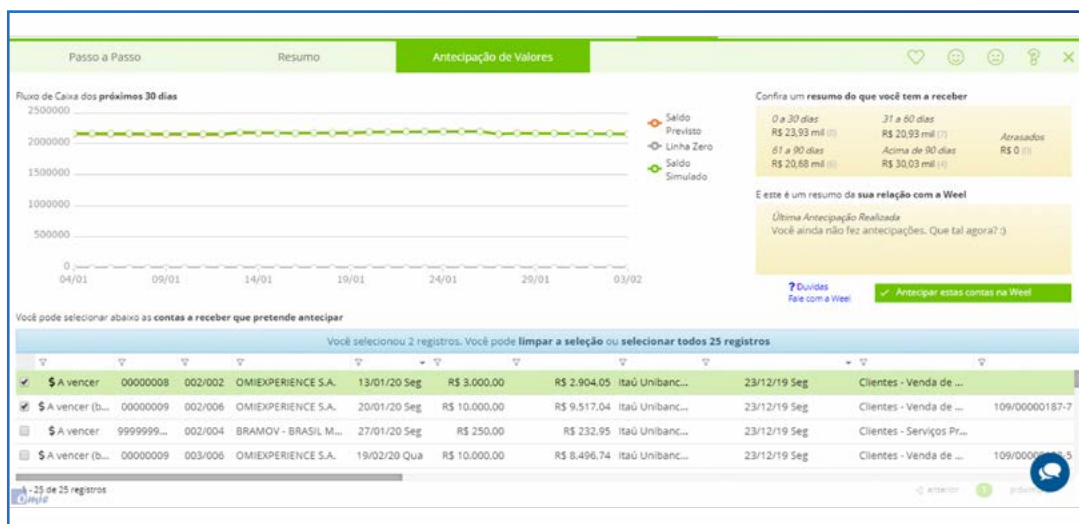
Como citado no início deste *e-book*, um dos grandes GAPS da PME brasileira está relacionado com a dificuldade ao acesso a crédito, por conta de um histórico de inflação e da própria cultura do Brasil.

Para apoiar nesta questão, a OMIE disponibiliza dois recursos, que são:

- Possibilidade de antecipação de recebíveis direto do *software*;
- Conta digital dentro do próprio sistema de gestão (OMIE CASH).

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS

Nesta rotina, é possível que títulos futuros sejam antecipados diretamente e creditados na conta do cliente. Após a análise do crédito / histórico do cliente, o aplicativo possibilita descontar, a taxas extremamente competitivas, os títulos futuros e, em questão de minutos, o dinheiro estará creditado na conta do cliente.



Exemplo da interface da antecipação de recebíveis

CONTA DIGITAL

Um sistema de gestão que é um banco também. Nada mais inovador e disruptivo. Através da conta digital (OMIE CASH), você e/ou seu cliente pode abrir a conta direto no sistema.

Isto lhe trará alguns benefícios como:

- Zero burocracia e dificuldade em abrir uma conta. No próprio sistema, você já abre a conta;
- Emissão de boletos registrados diretamente no sistema (taxa de 1,89% por boleto liquidado);
- Dispensa do uso do CNAB, pois uma vez registrada no banco, a parcela já estará dentro do sistema do banco (o próprio sistema de gestão OMIE);

- Dispensa da conciliação bancária. Assim que o cliente realiza o pagamento da parcela, ela é baixada no sistema, creditada no banco e conciliada. Com isto, o próprio extrato do sistema é o extrato do banco.

Para mais informações, visite o site do OMIE.CASH ou entre em contato com um consultor.

<https://www.omie.com.br/omie-cash>

The screenshot displays the 'Contas Correntes' (Current Accounts) management interface. The main form is titled 'Tipo de Conta Corrente' (Current Account Type) and is set to 'Conta Corrente' (Current Account) at 'Instituição' (Institution) 'OMIE.CASH'. The account name is 'Omie.CASH', the agency is '0001', and the account type is 'Conta Corrente (com dígitos)'. The 'Outras informações' (Other information) section is expanded, showing options for 'Integração Automática com o Banco' (Automatic integration with the bank), 'Boletins e Cobrança Bancária' (Bank statements and collection), and 'Alertas Automáticos da Cobrança' (Automatic collection alerts). The 'Saldo Inicial' (Initial balance) is 0,00, the 'Data do Saldo Inicial' (Initial balance date) is 03/10/2019, and the 'Valor do Limite de Crédito' (Credit limit value) is 0,00. A checkbox 'Não considerar esta conta no "Resumo", no "Fluxo de Caixa" e no "Orçamento de Caixa"' (Do not consider this account in the "Summary", "Cash Flow", and "Cash Budget") is unchecked. The 'Observação' (Observation) field contains the text 'Incluída automaticamente para a integração com o Omie.CASH.'

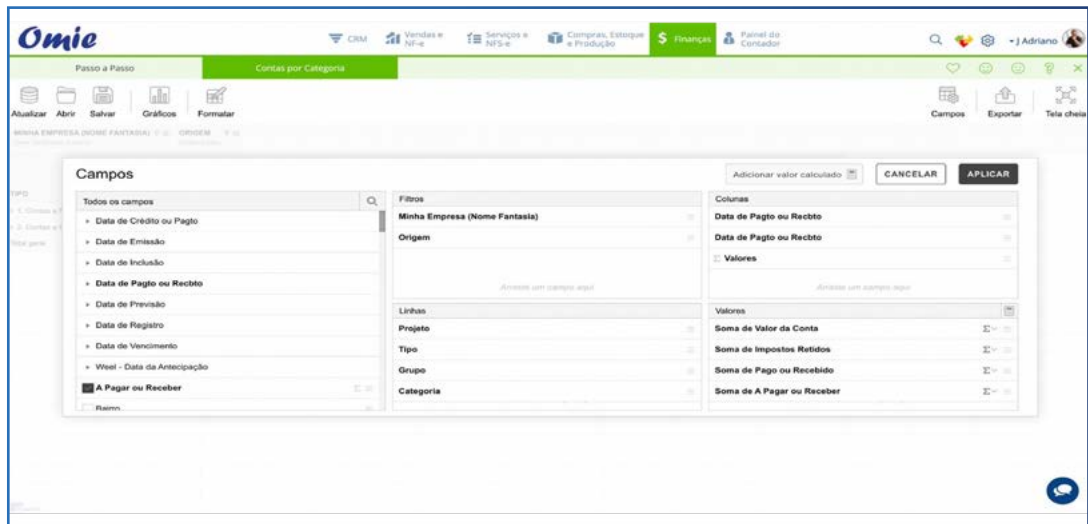
Abertura da conta na própria interface do sistema de gestão OMIE

POSIÇÃO DE CONTAS A PAGAR, RECEBER EM ABERTO / PAGAMENTOS, RECEBIMENTOS REALIZADOS

A visão analítica ou sintética do Contas a Pagar ou Receber é algo absolutamente fundamental para que o prestador de serviço consiga visualizar com agilidade e segurança. No OMIE ERP, é possível que sejam efetuadas as consultas e relatórios, considerando informações e recursos como:

- Pagamentos e recebimentos realizados por períodos definidos pelo usuário;
- Tabelas dinâmicas para inserir campos e totais nos relatórios;
- Relatórios por data, categoria, fornecedor, cliente, vencimento, projetos, entre outros;
- Parcelas a receber e pagar em aberto, por data, cliente, fornecedor, categoria, outros.

Todos esses relatórios são gerados em tabelas dinâmicas, podendo ser personalizados (com opção de serem salvos para posterior uso) e exportados para diversos formatos, como PDF, XLS, HTML, CSV, entre outros.



Relatório gerado em tabela dinâmica

The screenshot shows the Omie software interface with the 'Contas por Período' report selected. The report is displayed in a dynamic table format with the following data:

DATA DE VENCIMENTO (COMPLETA)	1. Contas a Receber				2. Contas a Pagar		
	Soma de Valor da Conta	Soma de Impostos Retidos	Soma de Pago ou Recebido	Soma de A Pagar ou Receber	Soma de Valor da Conta	Soma de Impostos Retidos	Soma de Pago ou Recebido
3/01/2020	RS 551,00	RS 0,00	RS 351,00	RS 200,00			
5/01/2020					-RS 1.000,00	RS 0,00	
8/01/2020					-RS 1.500,00	RS 0,00	
9/01/2020					-RS 10.000,00	RS 0,00	
10/01/2020	RS 2.775,50	RS 0,00	RS 0,00	RS 2.775,50	-RS 2.000,00	RS 0,00	
11/01/2020	RS 3.185,50	RS 0,00	RS 0,00	RS 3.185,50			
2/01/2020	RS 9,50	RS 0,00	RS 0,00	RS 9,50	-RS 3.500,00	RS 0,00	
4/01/2020					-RS 10.000,00	RS 0,00	
5/01/2020	RS 200,00	RS 0,00	RS 0,00	RS 200,00	-RS 2.500,00	RS 0,00	
7/01/2020	RS 4.000,00	RS 0,00	RS 0,00	RS 4.000,00			
10/01/2020							

Exemplo de relatório financeiro em tabela dinâmica

CONFIGURAÇÃO DO DRE FINANCEIRO

O DRE Financeiro é uma ferramenta que permite ao consultor / cliente analisar os resultados da empresa, considerando as linhas de receitas, custos, despesas e resultados.

No OMIE, é possível configurar o DRE de acordo com as categorias analíticas, permitindo uma visão extremamente privilegiada na composição dos números das empresas.

Uma vez lançadas nas categorias corretas (considerando-se que podem ser rateadas), a distribuição financeira irá refletir exatamente a situação financeira da empresa.

The screenshot displays the 'Configuração de Categorias' screen. On the left, a table lists various categories under 'Receitas Diretas', each with a checkbox and a corresponding 'Conta do DRE' value. The 'Receita' panel on the right shows a configuration for a specific category, including a description field, a dropdown for the 'Conta do DRE', and an 'Observações' field. A 'Salvar alterações' button is visible at the bottom right of the configuration panel.

Situação	Categoria	Conta do DRE
✓	Clientes - Venda de Mercadoria Fabricadas	Receita Bruta de Vendas
✓	Clientes - Serviços Prestados	Receita Bruta de Vendas
✓	Clientes - Venda de Mercadorias	Receita Bruta de Vendas
✓	minha categoria	Receita Bruta de Vendas
✓	receita internet	Receita Bruta de Vendas
✓	restaurante	Receita Bruta de Vendas
✓	Novas Receitas	Receita Bruta de Vendas
✓	receitas de contribuições associativas	Receita Bruta de Vendas
✓	tomografia	Receita Bruta de Vendas
✓	VENDA DE BPO	Receita Bruta de Vendas
✓	turismo	Receita Bruta de Vendas
X	cancela	Receita Bruta de Vendas
✓	BUNDAGEM	Receita Bruta de Vendas

Exemplo de configuração do DRE Financeiro

RELATÓRIO DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

O mapa do DRE pode ser emitido de vários períodos, permitindo a análise do passado, do futuro e do presente da empresa. É importante salientar que esse DRE é financeiro, não sendo necessário passar para o sistema contábil, pois as informações são extraídas diretamente do sistema da gestão da empresa.

Passo a Passo						Resumo			Contas por Período			DRE			
Atualizar						Abrir			Salvar			Gráficos			
Formatar						Campos			Exportar			Tela cheia			
MINHA EMPRESA (NOME FANTASIA) ▾												DATA ▾			
Link de Múltipla Sessão												2020			
TIPO	GRUPO	CONTA DO DRE	CATEGORIA	DETALHE DA CONTA DO DRE	Janeiro	Fevereiro	Março	Totais							
1. Lucro Bruto	01. Receita Líquida Operacional	01. Receita Bruta de Vendas	Cientes - Serviços Prestados	N/D	RS 500,00	RS 500,00	RS 500,00	RS 1.500,00							
			Cientes - Venda de Mercadorias	N/D	RS 1.900,67	RS 1.666,67	RS 1.666,67	RS 5.234,00							
			minha categoria	N/D	RS 666,67	RS 666,67	RS 666,67	RS 2.000,00							
			receita internet	N/D	RS 1.000,00	RS 1.000,00	RS 1.000,00	RS 3.000,00							
			restaurante	N/D	RS 666,67	RS 666,67	RS 666,67	RS 2.000,00							
			Deduções de Receita	Frete	N/D	-RS 5.200,00	-RS 5.200,00	-RS 5.200,00	-RS 15.600,00						
			21. Custos	01. Custo Médio (CMC) das Vendas	N/D	PRO00015 - SmartColor2	-RS 1.200,00			-RS 1.200,00					
			2. Despesas	11. Fixas	01. Despesas com Pessoal	13º Salário	N/D	-RS 2.000,00			-RS 2.000,00				
						despesa agua	N/D	-RS 333,33	-RS 333,33	-RS 333,33	-RS 1.000,00				
						02. Despesas Administrativas	Aluguel	N/D	-RS 76.000,00	-RS 74.000,00	-RS 74.000,00	-RS 224.000,00			
CAFE	N/D														

Exemplo de relatório de DRE

CONCILIAÇÃO BANCÁRIA

Para clientes que não utilizam o OMIE CASH, o OMIE ERP possui o recurso da conciliação bancária. A conciliação bancária é o recurso que permite ao usuário comparar a movimentação dos bancos (extrato) com a movimentação financeira realizada no sistema e fazer com que todas elas estejam devidamente registradas, para se certificar de que os saldos estejam batidos.

Basicamente, ele usa as informações oriundas do arquivo OFX que o banco disponibiliza ou o sistema recupera, comparando informações, como data, valor e documento, para buscar o cruzamento entre elas.

The screenshots show the 'Manutenção da Conta Corrente' (Current Account Maintenance) interface. The top screenshot shows the 'Saldo Anterior' (Previous Balance) as 0,00. The bottom screenshot shows the 'Saldo Anterior' as 8,11 after a transaction is added. The transaction details are as follows:

Data	Cliente ou Transmissor (Nome Fantasia)	Tipos de Documento	Documento	Valor (R\$)	Saldo (R\$)	Categoria	Nota Fiscal	Paralelo	Nosso Número	Origem
06/11/19		SAÍDO ANTERIOR		0,00	0,00					
06/11/19		SAÍDO		0,00	0,00					
06/11/19		SAÍDO		0,00	0,00					
06/11/19		SAÍDO		0,00	0,00					
06/11/19		SAÍDO		0,00	0,00					
10/11/19		SAÍDO		0,00	0,00					
11/11/19	EDGAR FERNANDES LIMA	Outros	RPS 2	10,00	10,00	Outros - Outros Bancos	38	0011...	200003481	Conta a Receber
11/11/19		SAÍDO		0,00	10,00					
12/11/19		SAÍDO		0,00	8,11					
12/11/19		SAÍDO		0,00	8,11					

Interface da conciliação bancária

Uma vez conciliado, o sistema irá considerar como saldo bancário os valores disponíveis, assim como o saldo conciliado. Cada movimento no sistema também terá a marca de conciliado ou não conciliado, facilitando, assim, o uso da rotina por parte do usuário.

No caso do BPO Financeiro, é absolutamente imprescindível que seja conciliado cada banco, para garantir que o sistema tenha todos os registros e que o saldo bancário real esteja de fato correto e 100% seguro.

É muito importante salientar que através do uso da conta digital (OMIE CASH), a conciliação se torna absolutamente desnecessária, pois cada movimentação feita no *software* já estará sendo feita também no banco, ou seja, banco e sistema são exatamente o mesmo ambiente. A emissão do extrato bancário no OMIE ERP já é o extrato da conta do cliente. Obviamente, isto lhe trará segurança e produtividade, aumentando sua eficiência operacional.

FATURAMENTO RECORRENTE – SERVIÇOS

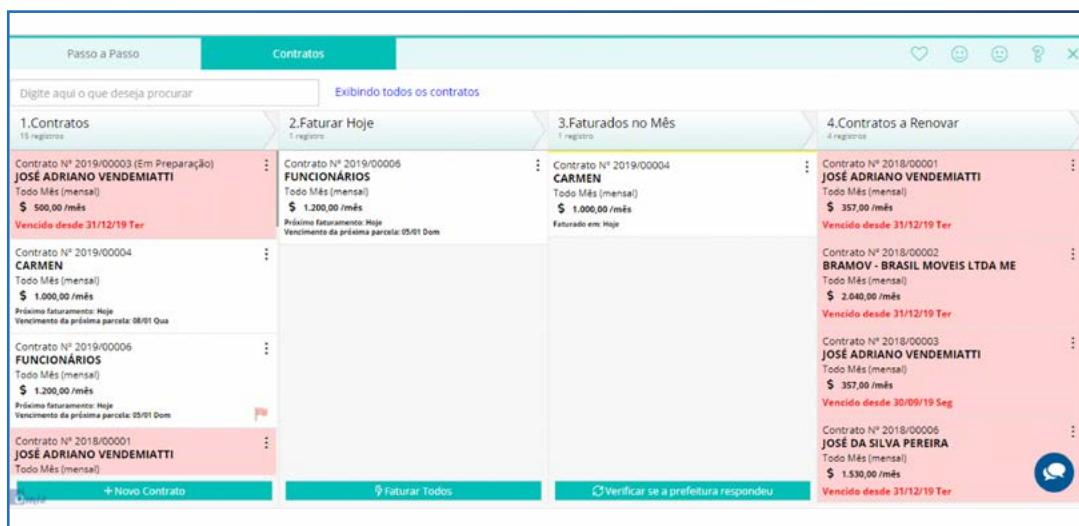
Na prestação de serviços de BPO, uma das possibilidades mais interessantes está no fato de que o próprio prestador pode efetuar todo o serviço de faturamento de serviços no OMIE, fazendo o faturamento, emitindo os boletos, enviando os recibos ao cliente. E o mais interessante é que para esse serviço, aparentemente complexo, tudo isto pode ser feito com apenas um clique.

Basicamente, existem dois tipos de serviços a serem faturados:

- Serviços fixos recorrentes – que são os contratos com valores já fixados e data de vencimento fixo;
- Serviços variáveis – lançados através de ordens de serviços.

Uma vez que ambos sejam feitos e validados pelo cliente, basta ao Contador efetuar o processo e, automaticamente, toda a “mágica” do faturamento será feita de forma automática.

Em geral, vemos empresas com sistemas arcaicos e que demoram um longo tempo e usam várias pessoas para realizar essas tarefas (este ponto pode ser um dos que você pode demonstrar ao seu cliente sobre como ele pode economizar dinheiro e ganhar eficiência se fecharem negócio).



Exemplo de interface de faturamento de serviço

Veja que os contratos configurados para faturar “hoje” já aparecem na coluna “Faturar Hoje”, bastando que sejam arrastados ou que se clique no botão “Faturar Todos”.

No OMIE, apenas com esse comando, todos os contratos / OSs serão faturados, os arquivos (RPS ou Web Services) serão automaticamente enviados para a prefeitura em questão, boletos serão enviados ao cliente (se for faturado via boleto), bem como serão enviados notificação do faturamento e documento de prestação de serviços. Ou seja, tudo automático e incrivelmente rápido.

É importante lembrar que pela conta digital (OMIE CASH), você já terá gerado o boleto registrado do seu cliente, não mais sendo necessário fazer a geração do arquivo de envio (CNAB), uma vez que o título já se encontra em banco (conta digital) pronto para ser liquidado pelo cliente, quando do seu vencimento. Novamente, segurança e eficiência operacional são a chave do sucesso.

Além disto, é muito normal operações com o OMIE reduzirem horas ou até mesmo dias do processo de faturamento de cada empresa, por conta de sistemas que não possuem essa Inteligência. É importante salientar que o OMIE se integra com todas as prefeituras do Brasil.

REGIMES TRIBUTÁRIOS

Ainda que o OMIE ERP seja um sistema de gestão empresarial voltado para as PMEs, ele está preparado para atender a empresas de vários portes, volumes de dados e todos os regimes tributários previstos na nossa legislação. Através da configuração da empresa, você pode definir as empresas como Lucro Real, Lucro Presumido ou Simples Nacional. Não existe qualquer restrição quanto a isto. Todos os impostos municipais, estaduais e federais irão respeitar esse atributo e alimentar os sistemas fiscais e contábeis, considerando o respectivo regime.

The screenshot displays the 'Dados da Minha Empresa' (My Company Data) configuration page. The page is titled 'Dados da Minha Empresa' and includes a 'Salvar' (Save) button. The main content area is divided into several sections:

- Razão Social:** 'Omie Venda Mais e Melhor' (CNPJ: 26.857.072/0001-43).
- Nome Fantasia:** 'Omie Venda Mais e Melhor' (DDD: 0800, Telefone: 9427592).
- Inscrições, CNAE e Outros:** Includes fields for 'Inscrição Estadual' (260.252.970.111), 'Inscrição Municipal' (123.344), and 'Tipo de Atividade' (Comercial (Varejista)).
- Regime Tributário:** A dropdown menu is open, showing options: 'Normal - Lucro Presumido', 'Simples Nacional', 'Regime Normal - Lucro Presumido' (highlighted), 'Regime Normal - Lucro Real', and 'Produtor Rural'.
- CNAE Principal:** '4530703 Comércio a varejo de peças e acessórios novos para...'.

At the bottom, there is a link: 'Se a sua empresa possui Inscrições Estaduais para outros Estados, clique aqui.'

Outra questão importante dentro do OMIE é a capacidade que ele tem de gerar arquivos SPED com os registros que necessitam ir para o sistema fiscal. Desta forma, caso o prestador precise gerar o SPED para os blocos A, B, C, K, H, isto é possível. Depois, bastará importá-lo dentro do sistema fiscal, fazer a apuração e, novamente, a geração do SPED para o fisco.

A Arquivos da Integração
B Dados do Contabilista
C CFOP
D Nota Fiscal Eletrônica (NF-e)
E SPED EFD ICMS/IPI
F SPED Contribuições PIS/COFINS

Complemente as informações para o SPED EFD

Essas informações estarão nos blocos e registros do arquivo de integração do SPED EFD (ICMS/IPI)

Para o Bloco 0: Abertura, Identificação e Referências

Perfil de Apresentação da Empresa: Indicador do Tipo de Atividade:

Para o Bloco C: Documentos Fiscais I - Mercadorias (ICMS/IPI)

✓ **Não deve se creditar do ICMS das Notas Fiscais de Entrada de Fornecedores**
Se a empresa for do Simples Nacional, ou se for compra de Ativo Imobilizado ou para Uso e Consumo o valor do ICMS automaticamente não será creditado.

Para o Bloco H: Inventário Físico

Conta Contábil Principal (credora ou devedora) para o Registro H010 (pode ser a conta analítica ou sintética)

✓ **Não permitir Saldo Negativo nas movimentações do estoque**
Toda vez que existir a possibilidade de uma operação (de venda, remessa, devolução, cancelamento ou manual) deixar o saldo do movimento de estoque negativo, o sistema vai bloquear e não vai permitir continuar.

Interface do EFD Fiscal (ICMS E IPI)

A Arquivos da Integração
B Dados do Contabilista
C CFOP
D Nota Fiscal Eletrônica (NF-e)
E SPED EFD ICMS/IPI
F SPED Contribuições PIS/COFINS

Complemente as informações para o SPED Contribuições

Essas informações estarão nos blocos e registros do arquivo de integração do SPED Contribuições (PIS/COFINS)

Para o Bloco 0: Abertura, Identificação e Referências

Indicador do Tipo de Atividade: Indicador da Natureza da Pessoa Jurídica:

Registro 0110: Regimes de Apuração da Contribuição Social e de Apropriação de Crédito

Indicador da Incidência Tributária no Período: Indicador do Tipo de Contribuição Apurada no Período:

Indicador de Método de Apropriação de Créditos Comuns:

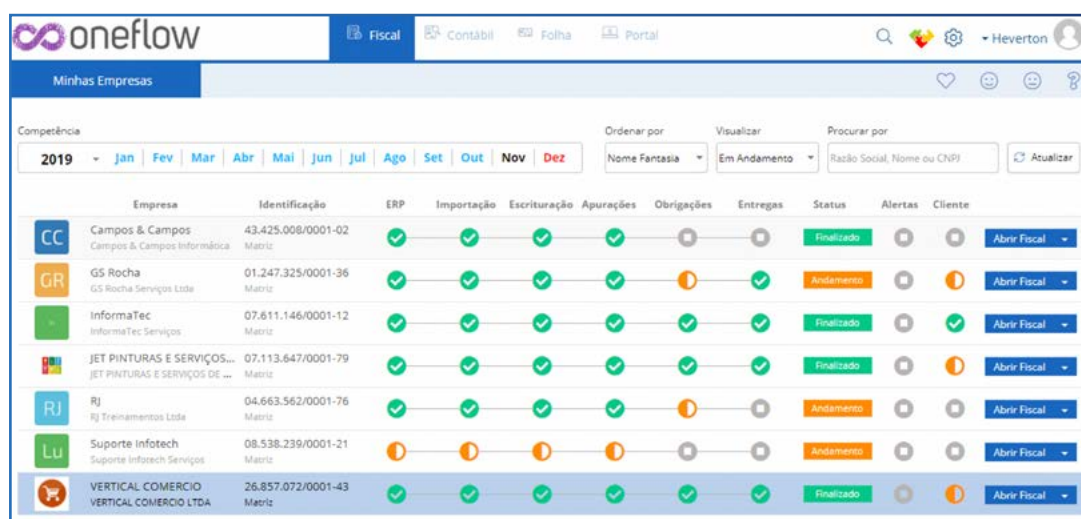
Aquisição de Mercadorias e Insumos

Aliq. de Crédito do PIS (%): Aliq. de Crédito do COFINS (%):

Interface do EFD Contribuições (PIS/COFINS)

ESCRITURAÇÃO FISCAL E CONTABILIDADE

Para as empresas contábeis que fazem o BPO Financeiro, além da contabilidade da empresa, a OMIE oferece o recurso do software ONEFLOW (*) para o fechamento da apuração fiscal, entrega das declarações, controle de pagamento de guias e fechamento contábil. Atualmente, o ONEFLOW está disponível para as empresas do Simples Nacional, contemplando empresas de serviços, indústria e comércio, em todos os anexos.

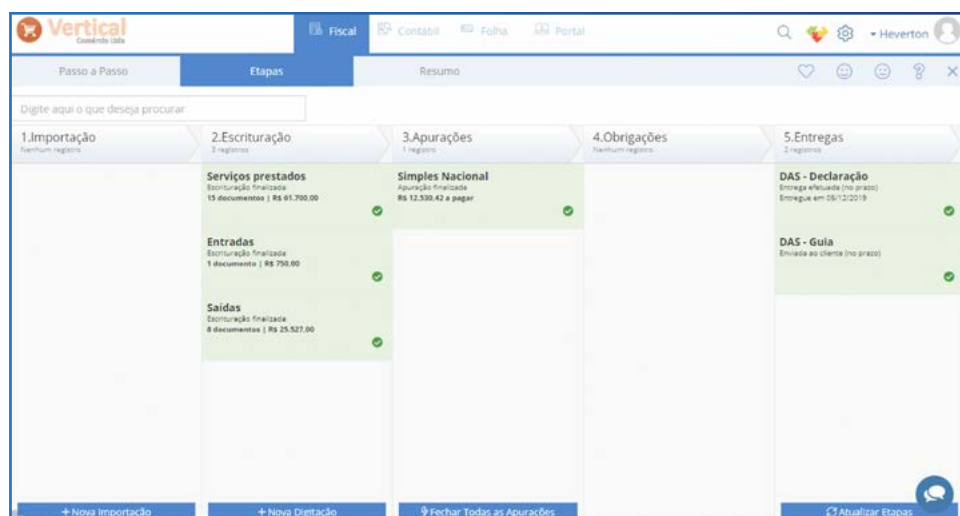


Empresa	Identificação	ERP	Importação	Escrituração	Apurações	Obrigações	Entregas	Status	Alertas	Cliente
CC Campos & Campos Campos & Campos Informática	43.425.008/0001-02 Matriz	✓	✓	✓	✓	⊖	⊖	Finalizado	⊖	Abrir Fiscal
GR GS Rocha GS Rocha Serviços Ltda	01.247.325/0001-36 Matriz	✓	✓	✓	✓	⊖	✓	Andamento	⊖	Abrir Fiscal
InformaTec InformaTec Serviços	07.611.146/0001-12 Matriz	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Finalizado	⊖	Abrir Fiscal
JET PINTURAS E SERVIÇOS... JET PINTURAS E SERVIÇOS DE ...	07.113.647/0001-79 Matriz	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Finalizado	⊖	Abrir Fiscal
RJ RJ RJ Treinamentos Ltda	04.663.562/0001-76 Matriz	✓	✓	✓	✓	⊖	⊖	Andamento	⊖	Abrir Fiscal
Lu Suporte infotech Suporte Infotech Serviços	08.538.239/0001-21 Matriz	⊖	⊖	⊖	⊖	⊖	⊖	Andamento	⊖	Abrir Fiscal
VERTICAL COMERCIO VERTICAL COMERCIO LTDA	26.857.072/0001-43 Matriz	✓	✓	✓	✓	✓	✓	Finalizado	⊖	Abrir Fiscal

O ONEFLOW implementa o conceito de sistema ativo, ou seja, já na abertura do sistema (como o módulo fiscal na imagem acima), o Contador consegue visualizar a situação da escrituração de cada empresa, de acordo com o processo contábil e fiscal gerenciado automaticamente pelo sistema.

Outro aspecto do ONEFLOW é o fato de ser um sistema intuitivo e autônomo. O que na prática isto significa? **Um sistema autônomo parte do princípio de que ele realiza de forma automática aquilo que o usuário deveria realizar no software.** Como exemplo disto, podemos citar a seguinte operação: em um sistema tradicional, o usuário da contabilidade deveria importar uma nota fiscal no sistema fiscal, realizar a apuração e somente após essa operação, ele teria o valor da guia do imposto.

Já no ONEFLOW, à medida que o usuário fatura uma nota fiscal, o próprio sistema já calcula de forma online o valor da guia a ser apurada. Isto significa que o Contador terá sempre o acompanhamento *online* do valor parcial total, que está sendo apurado para cada cliente.



Assim que o mês se encerra, o Contador já terá a guia devidamente apurada. Com um único clique, o ONEFLOW gerará e entregará a guia do DAS, provisionará o pagamento no Contas a Pagar, fará a contabilização e enviará ao cliente o demonstrativo da apuração do mês. Além disso, automaticamente, o sistema armazena os comprovantes de entrega dessas obrigações, dispensando o Contador da necessidade de controles manuais e paralelos.

Outro recurso que demonstra o quanto intuitivo é o ONEFLOW está na forma como ele se expressa com o cliente.

Para exemplificar, indagamos a você: ao calcular o imposto e enviar a guia para o cliente, qual é a primeira (e talvez única) pergunta que ele lhe fará? 3, 2, 1... adivinhou?

“Hei, Contador, como você chegou a esse valor de imposto para eu pagar?”

Logicamente, você o atenderá superbem, conversará um pouco com ele. Na sequência, vai chamar sua funcionária do Fiscal e pedirá a ela para entender o cálculo e ligar para o cliente, a fim de lhe explicar como o sistema chegou àquele cálculo. Tudo isto levará um tempo razoável e, ao final, você ainda irá lembrar (dias depois) de perguntar a ela se ligou para ele.

Desnecessário lembrar que esse fluxo é para cada cliente e para cada mês, certo?

Com o ONEFLOW, a resposta já está no próprio relatório, pois ele demonstra ao cliente analiticamente como foi calculado o imposto. Com isto, certamente você evitará toda essa comunicação e trabalho, pois ao enviar a DAS, ele já enviará também o demonstrativo explicativo sobre o imposto.

Esta é a automação e a eficiência de que estamos falando. Lembro que isto não impede de você conversar com seu cliente, mas use o tempo para assuntos mais importantes, correto?

DETALHAMENTO DO CÁLCULO DO SIMPLES NACIONAL DA COMPETÊNCIA 10/2019

VERTICAL COMERCIO LTDA - 26.857.072/0001-43

Qual o valor do imposto?

O valor total calculado da guia do Simples Nacional em 10/2019 foi de R\$ 1.232,99 com vencimento em 20/11/2019

Como chegamos nesse valor?

O faturamento total da VERTICAL COMERCIO LTDA no mês foi de R\$ 7.020,00 em 9 documentos agrupados da seguinte forma:

Anexo	Atividade econômica(*1)	Valor Faturado	Alíquota Efetiva	Retenção ou dedução	Valor total do imposto
V - Serviços	Sujeitos ao fator R, sem retenção/substituição tributária de ISS, com ISS devido ao próprio Município do estabelecimento	7.020,00	17,5638%	0,00	1.232,99
		7.020,00		0,00	1.232,99

(*1) A classificação da atividade econômica (geradora de receita) do Simples Nacional é baseada nos tipos de serviços prestados ou de mercadorias vendidas.

Como chegamos nessas alíquotas?

É necessário considerar o valor total do faturamento da empresa nos últimos 12 meses (de 10/2018 a 09/2019, sendo R\$ 511.310,67 no mercado interno e R\$ 0,00 no mercado externo) para realizar o enquadramento nas tabelas de alíquotas de anexos do Simples Nacional.

Anexo	Faixa de enquadramento	Alíquota Nominal	Desconto no imposto	Fórmula(*)	Alíquota Efetiva
V - Serviços	De R\$360.000,01 a R\$720.000,00	19,5000%	R\$9.900,00	$((511.310,67 \times 19,5000\%) - 9.900,00) / 511.310,67$	17,5638%

(*) Fórmula de cálculo (conforme determinado pelo governo federal) = $((\text{Faturamento 12 meses} \times \text{alíquota nominal}) - \text{Desconto}) / \text{Faturamento 12 meses}$

Outro recurso de grande destaque no ONEFLOW é o módulo contábil. Assim como citado anteriormente, que a guia do imposto já está calculada, cada lançamento contábil também já é registrado na contabilidade, estando, então, prontos para serem emitidos razão, balancete, DRE, balanço patrimonial ou outro relatório, ou gerada alguma obrigação contábil.

Balancete

VERTICAL COMERCIO
VERTICAL COMERCIO LTDA | 26.857.072/0001-43

De 11/2019 Até 11/2019 **Atualizar**

Dê um duplo clique na conta contábil para visualizar os lançamentos correspondentes

Arraste uma ou mais colunas aqui para agrupar

Classificação	Cód. Reduzido	Descrição	Saldo Inicial	Débito	Crédito	Movimento	Saldo Final
2.1.2.01.00009	00063	Simples Nacional (DAS)	R\$ 24.091,40	C	R\$ 0,00	R\$ 12.530,42	R\$ 36.621,82
3	00074	Receita	R\$ 14.027,89	C	R\$ 12.530,42	R\$ 87.977,00	R\$ 89.474,47
3.1	00075	Receita de Vendas	R\$ 14.027,89	C	R\$ 12.530,42	R\$ 87.977,00	R\$ 89.474,47
3.1.1	00076	Receita Líquida de Vendas	R\$ 17.020,00	C	R\$ 0,00	R\$ 87.977,00	R\$ 104.997,00
3.1.1.01	00077	Clientes	R\$ 17.020,00	C	R\$ 0,00	R\$ 87.977,00	R\$ 104.997,00
3.1.1.01.00002	00079	Clientes - Serviços Prestado	R\$ 17.020,00	C	R\$ 0,00	R\$ 61.700,00	R\$ 78.720,00
3.1.1.01.00003	00080	Clientes - Revenda de Merc.	R\$ 0,00	C	R\$ 0,00	R\$ 26.277,00	R\$ 26.277,00
3.1.2	00081	Impostos sobre Vendas	R\$ 2.992,11	D	R\$ 12.530,42	R\$ 0,00	R\$ 15.522,53
3.1.2.01	00082	(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 2.992,11	D	R\$ 12.530,42	R\$ 0,00	R\$ 15.522,53
3.1.2.01.00001	000178	Simples Nacional	R\$ 2.992,11	D	R\$ 12.530,42	R\$ 0,00	R\$ 15.522,53
5	00115	Despesa	R\$ 0,00	D	R\$ 1.650,00	R\$ 0,00	R\$ 1.650,00
5.1	00116	Despesas Operacionais	R\$ 0,00	D	R\$ 1.650,00	R\$ 0,00	R\$ 1.650,00

1 - 33 de 33 registros

Além disso, o software possui um recurso conhecido com *drill-down*, que nada mais é do que a possibilidade que o usuário tem de aprofundar a informação em qualquer nível. Por exemplo, estando no Balancete da empresa, na conta de Receitas de vendas. Se o usuário clicar nessa conta, ele será levado diretamente para o Razão da conta:

Lançamentos Contábeis

VERTICAL COMERCIO
VERTICAL COMERCIO LTDA | 26.857.072/0001-43

Conta Contábil
00079 / 3.1.1.01.00002 / Clientes - Serviços Prestados **Atualizar**

Dê um duplo clique para visualizar o lançamento correspondente **Saldo Inicial R\$ 17.020,00 (C)**

Arraste uma ou mais colunas aqui para agrupar

Data	Histórico	Documento	Contra Partida	Débito	Crédito	Saldo
10/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000056 de 10/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 2.300,00	R\$ 19.320,00 C
11/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000057 de 11/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 5.000,00	R\$ 24.320,00 C
13/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000060 de 13/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 500,00	R\$ 24.820,00 C
13/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000059 de 13/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 1.200,00	R\$ 26.020,00 C
13/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000058 de 13/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 2.000,00	R\$ 28.020,00 C
14/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000061 de 14/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 1.200,00	R\$ 29.220,00 C
14/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000062 de 14/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 2.000,00	R\$ 31.220,00 C
14/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000063 de 14/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 5.000,00	R\$ 36.220,00 C
14/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000064 de 14/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 5.000,00	R\$ 41.220,00 C
15/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000065 de 15/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 5.000,00	R\$ 46.220,00 C
15/11/19	Serviço Prestado Conf. re...	Provisão da N.F.: 0000000066 de 15/11/2019	Clientes	R\$ 0,00	R\$ 6.000,00	R\$ 52.220,00 C

1 - 15 de 15 registros

Saldo Final R\$ 78.720,00 (C)

Se no Razão, ele clicar em um determinado lançamento de uma venda, ele será levado para o registro da nota fiscal, chegando até o pedido de venda ou à ordem de serviço (dependendo do tipo de nota fiscal).

Esse tipo de recurso traz segurança, agilidade e comodidade ao usuário, que antes estava condicionado a entrar e sair de várias telas para consultar informações analíticas.

Agora imagine unir em uma única plataforma os conceitos de contabilização autônoma do ONEFLOW, com a integração de concessionárias, do OMIE... O Contas a Pagar automaticamente irá buscar, por exemplo, a conta de luz que deverá ser paga pelo cliente. Ao fazer isso, de forma autossuficiente, o ONEFLOW fará a contabilização da provisão e depois da baixa do pagamento... Tudo isso, sem qualquer tipo de intervenção e com total rastreabilidade, com o conceito de *drill-down*:

Balancete										
VERTICAL COMERCIO VERTICAL COMERCIO LTDA 26.857.072/0001-43						De 11/2019		Até 11/2019		Analisar
Dê um duplo clique na conta contábil para visualizar os lançamentos correspondentes										
Arraste uma ou mais colunas aqui para agrupar										
Classificação	Cód. Reduzido	Descrição	Saldo Inicial	Débito	Crédito	Movimento	Saldo Final			
3.1.2	00081	Impostos sobre Vendas	R\$ 2.992,11	D	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	C	R\$ 2.992,11	D
3.1.2.01	00082	(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 2.992,11	D	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	C	R\$ 2.992,11	D
3.1.2.01.00001	000178	Simples Nacional	R\$ 2.992,11	D	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	D	R\$ 2.992,11	D
5	00115	Despesa	R\$ 0,00	D	R\$ 1.976,45	R\$ 0,00	R\$ 1.976,45	D	R\$ 1.976,45	D
5.1	00116	Despesas Operacionais	R\$ 0,00	D	R\$ 1.976,45	R\$ 0,00	R\$ 1.976,45	D	R\$ 1.976,45	D
5.1.1	00117	Despesas Operacionais	R\$ 0,00	D	R\$ 1.976,45	R\$ 0,00	R\$ 1.976,45	D	R\$ 1.976,45	D
5.1.1.01	00118	Despesas Administrativas	R\$ 0,00	D	R\$ 1.976,45	R\$ 0,00	R\$ 1.976,45	D	R\$ 1.976,45	D
5.1.1.01.00004	00122	Energia Elétrica	R\$ 0,00	D	R\$ 450,00	R\$ 0,00	R\$ 450,00	D	R\$ 450,00	D
5.1.1.01.00005	00123	Telefonia	R\$ 0,00	D	R\$ 326,45	R\$ 0,00	R\$ 326,45	D	R\$ 326,45	D
5.1.1.01.00012	00130	Segurança	R\$ 0,00	D	R\$ 1.200,00	R\$ 0,00	R\$ 1.200,00	D	R\$ 1.200,00	D
6	00177	Resultado Líquido	R\$ 95.247,02	C	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	C	R\$ 95.247,02	C
6.1.1.01.00001	180	Apuração do Resultado do I	R\$ 95.247,02	C	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	C	R\$ 95.247,02	C

Conta de telefone no balancete contábil

Lançamentos Contábeis

VERTICAL COMERCIO
VERTICAL COMERCIO LTDA | 26.857.872/0001-43

Conta Contábil
00123 / 5.1.1.01.00005 / Telefonía

Saldo Inicial R\$ 0,00 (D)

Dê um duplo clique para visualizar o lançamento correspondente

Arraste uma ou mais colunas aqui para agrupar

Data	Histórico	Documenta	Contra Partida	Débito	Crédito	Saldo
01/11/19	Pagamento Ref. de Teleo...		Fornecedores	R\$ 326,45	R\$ 0,00	R\$ 326,45 D

Que permite visualizar o lançamento da conta de telefone

Conta a Pagar

CL Favorecido / Fornecedor CLARO

Vencimento 08/11/2019 Valor da Conta 001/001 326,45

Categoria Telefonía Previsão de Pagamento 08/11/2019 Conta Corrente Caixainha

Detalhes | Impostos Retidos | Departamentos | Repetição | Pagamentos | Diversos

Nota Fiscal Data de Emissão 01/11/2019 Data de Registro 01/11/2019 Projeto

Observações
Incluído pela importação a partir de um código de barras.

Vinculada ao Contas a Pagar, gerado automaticamente pelo OMIE. **Note que o sistema anexa no Contas a Pagar a conta da concessionária:**

Anexos de Conta a Pagar

Arraste uma ou mais colunas aqui para agrupar

Modificado em	Nome do Arquivo	Tamanho	Tipo do Arq
4 minutos atrás	claro vencno_08_11_2019.pdf	362 KB	applicat

1 - 1 de 1 registros

ClaroClube

Período de Uso do 10/09/2019 a 09/10/2019 Vencimento 08/11/2019

Valor pago na última conta: R\$ 700,28

1 Plano Contratado
Claro Clube Claro M30
Assinatura Digital
Claro Plus 30GB - 30GB Combo (150)
Serviços de Atendimento 27h
Desbloqueio de Rede
Transferência de Chip

Serviços incluídos no seu Plano
Resposta 24h
Linha fixa e 1GB free para quem opera
Planos e Minutos grátis para linha fixa
Faturação após o término
Transferência de Chip

Sub Total - Plano Contratado R\$ 164,21

2 Linhas dependentes
Dependente stay com comp. Total R\$ 21,99 R\$ 21,99 R\$ 21,99 R\$ 21,99

Sub Total - Linhas dependentes R\$ 159,96

3 Itens Adicionais
Ligação para número seguran
Introdução e Res. em origem

Sub Total - Itens Adicionais R\$ 2,28

Total a Pagar R\$ 326,45

Lembrando que o ONEFLOW é um produto comercializado exclusivamente para contadores parceiros da OMIE e que possuem clientes usando o OMIE ERP, pois neste caso, eles possuem as ferramentas que compartilham da mesma plataforma, que é o motivo de tanta agilidade e desempenho.

**Joint Venture formada pelas empresas Omie, Mastermaq, Fortes, SCI e Tron.*

PAINEL DO CONTADOR

Ainda que exista o já citado ONEFLOW, também existe o Painel do Contador, que é um componente da plataforma, responsável por integrar os dados do aplicativo OMIE com o seu sistema contábil. Para as empresas do Lucro Presumido ou Lucro Real (ou mesmo do Simples Nacional), a integração é configurada e feita por aqui.

Basicamente, no Painel do Contador, você terá as seguintes ferramentas:

- Configuração do plano de contas do cliente, vinculado ao plano de categorias financeiras;
- Integração contábil, lembrando que o OMIE possui *layout* para todos os sistemas contábeis do mercado;
- Informações dos dados do contábil, que serão usados para o SPED;

- Importação dos lançamentos de centro de custos (se a empresa utilizar);
- Configuração dos históricos padronizados, a fim de levar para o lançamento contábil;
- Configuração das contas contábeis de bancos;
- Configuração das contas de clientes e fornecedores.

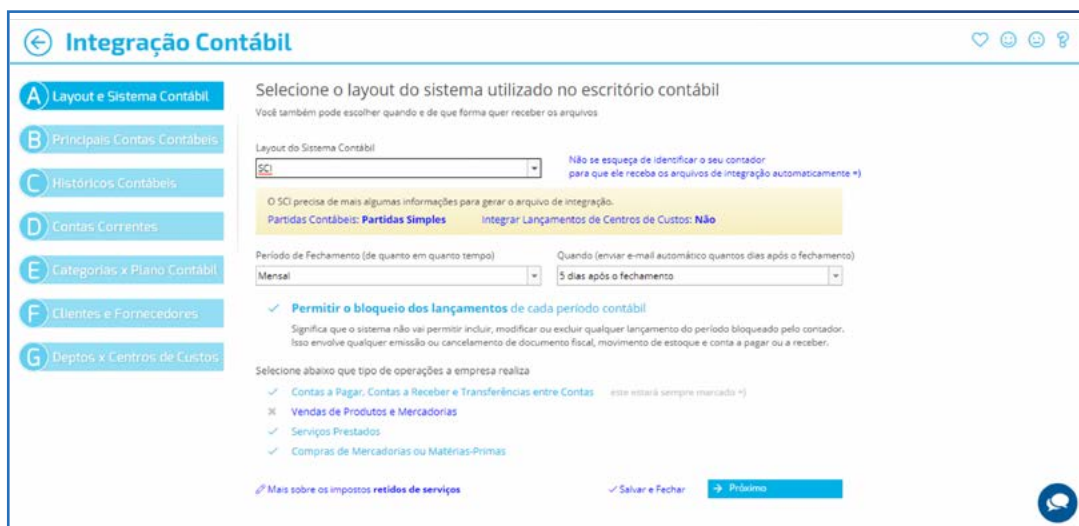
Integração Contábil

Agora você precisa relacionar a conta contábil de cada categoria
É muito importante fazer isso para todas as categorias, ok?

« Categoria	« Conta Contábil do seu Plano
RECEITAS	
Receitas Diretas	
Clientes - Venda de Mercadoria Fabrica	→ Utiliza a conta contábil do cliente
Clientes - Serviços Prestados	→ Utiliza a conta contábil do cliente
Clientes - Venda de Mercadorias	→ Utiliza a conta contábil do cliente
minha categoria	✗ Não gera lançamentos contábeis
receita internet	1.1.01.001.002 (4980) - Auditoria de Controle de Tributos (com provis...
restaurante	1.1.01.001.002 (4981) - Auditoria de Lançamentos Contábeis (com pro...
Novas Receitas	✗ Não gera lançamentos contábeis
receitas de contribuições associativas	<não informado>
tomografia	<não informado>
VENDA DE BPO	1.1.01.002.001 (20) - Caixa Econômica Federal (com provisões)
1 - 130 de 130 registros	

[Clique aqui para alterar a conta contábil desta categoria](#)
[Salvar e Fechar](#)
[→ Próximo](#)

Configuração do plano de contas vinculado às categorias financeiras



Interface da integração contábil

É através do Painel do Contador, que a empresa contábil obtém seu maior ganho de eficiência, produtividade e qualidade. Com o cliente (ou o próprio escritório) efetuando todos os lançamentos, classificando-os corretamente nas categorias corretas, toda a integração contábil é feita de forma automática.

No caso específico de uma contabilidade fazendo o BPO, o processo se torna ainda mais seguro, pois como você está executando o processo todo dentro de sua empresa contábil, todas as rotinas da contabilidade (manipulação de documentos, classificação, digitação/geração, conferência) serão praticamente eliminadas. Aqui os únicos passos são: gerar a importação no Painel do Contador e importar para o seu sistema contábil.

Outra coisa que vale a pena citar é a questão da própria segurança do Painel do Contador. Uma vez realizada a integração para a contabilidade (ou a contabilização no ONEFLOW), as movimentações são “bloqueadas” contra alterações / exclusões. Isto gera uma superssegurança, pois garante que o usuário do ERP não irá desfazer algum tipo de movimentação já realizada no fiscal e/ou contabilidade.

CRM – CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

Outro recurso **que você, Contador**, pode usufruir através de sua parceria com a OMIE, é o uso do CRM. **Lembre-se de que uma empresa contábil é uma empresa como outra qualquer** e, naturalmente, possui um setor onde são captados *leads*, que necessitam de registro das negociações, pois provavelmente virarão seu cliente ao final da negociação.

Através desses registros, são providas as informações sobre as reuniões realizadas, levantamento de dados, propostas e conclusões das negociações. Enfim, aqui está boa parte da sua Inteligência e do histórico comercial.

O CRM é o meio pelo qual todos esses registros podem ser realizados de forma organizada. O OMIE CRM é configurado para trabalhar por processos (de acordo com o método Kanban, que o *software* já utiliza).

Com isto, todo o seu processo comercial pode ser “desenhado no OMIE”, de acordo com sua necessidade. Assim, cada fase da negociação pode ser gerenciada.

Alguns benefícios que o uso do CRM lhe trará são:

- Trabalho real feito exatamente dentro do seu processo de trabalho (fase da negociação);
- Registro de todos os *leads*, prospecção, reuniões;

- Registro dos contatos das contas;
- Registro das oportunidades;
- Programação das tarefas a serem realizadas;
- Gestão do funil de vendas;
- Controle das propostas;
- Controle das contas ganhas, perdidas e seus motivos;
- Organização comercial;
- Informações compartilhadas por todo o time comercial;
- Identificação dos concorrentes;
- Dinamismo nas reuniões comerciais;
- Entre outros.

Como vemos, são inúmeros os ganhos com o uso do CRM e você mesmo, como Contador, pode organizar melhor seus contatos e oportunidades.

Passo a Passo		Resumo		Oportunidades	
<input type="text" value="Digite aqui o que deseja procurar"/>		Exibindo Todas as Oportunidades			
01 Prospect	02 Qualificação	03 Aprovar	04 Proposta	05 Negociação	06 Conclusão
2 registros ASTELLA INVESTIMENTOS, ASSESSORIA, GESTAO E PARTICIPACOES LTDA LAURA MELLO CONSTANTINI Solução: Solução Completa Vendedor: Wagner Xavier \$ 3.000,00 ✔ Jan/20 (60*)	2 registros MOVEIS PARA ESCRITORIO LTDA JOSE ADRIANO VENDEMIATTI Solução: Solução Completa Vendedor: José Adriano Vendemiatti \$ 10.000.000,00 ⚠ Atrasada (90*)	1 registro ASTELLA INVESTIMENTOS, ASSESSORIA, GESTAO E PARTICIPACOES LTDA EDSON MARQUETO RIGONATTI Solução: Solução Completa Vendedor: Wagner Xavier \$ 2.100,00 ⚠ Atrasada (60*)	2 registros MOVEIS PARA ESCRITORIO LTDA JOSE ADRIANO VENDEMIATTI Solução: Solução Completa Vendedor: José Adriano Vendemiatti \$ 5.000.000,00 ⚠ Atrasada (90*)	1 registro ASTELLA INVESTIMENTOS, ASSESSORIA, GESTAO E PARTICIPACOES LTDA EDSON MARQUETO RIGONATTI Solução: Solução Fit Vendedor: Wagner Xavier \$ 0,00 ⚠ Atrasada (10*)	6 registros MOVEIS PARA ESCRITORIO LTDA JOSE ADRIANO VENDEMIATTI Solução: Solução Completa Vendedor: José Adriano Vendemiatti \$ 5.000.000,00 ✔ Conquistado
ASTELLA INVESTIMENTOS, ASSESSORIA, GESTAO E PARTICIPACOES LTDA LAURA MELLO CONSTANTINI Solução: Solução Completa Vendedor: Jonathan Pereira \$ 0,00 ✔ Jan/20 (10*)	PADARIA BONAVIERA JOSE ADRIANO VENDEMIATTI Solução: Solução Completa Vendedor: José Adriano Vendemiatti \$ 5.000.000,00 ⚠ Atrasada (90*)		ASTELLA INVESTIMENTOS, ASSESSORIA, GESTAO E PARTICIPACOES LTDA EDSON MARQUETO RIGONATTI Solução: Solução Smart Vendedor: Wagner Xavier \$ 0,00 ⚠ Atrasada (10*)		MOVEIS PARA ESCRITORIO LTDA LAURA MELLO CONSTANTINI Solução: Solução Completa Vendedor: José Adriano Vendemiatti \$ 2.000.000,00 ✔ Conquistado
+ Nova Oportunidade					MARIA FLAVIANA DA SILVA E SILVA - PADARIA E CONFISERIA JOSE ADRIANO VENDEMIATTI Solução: Solução Completa Vendedor: José Adriano Vendemiatti \$ 5.000.000,00 ✔ Conquistado
					ASTELLA INVESTIMENTOS, ASSESSORIA, GESTAO E PARTICIPACOES LTDA

Mapa do processo comercial e oportunidades

AVALIAÇÃO TEÓRICA DA EMPRESA

Como consultor da empresa, é muito importante que você demonstre ao seu cliente a valorização dela ao longo do tempo, pois como vimos anteriormente, é uma das expectativas dos empresários.

No OMIE, produto OMIE SMART, é possível realizar esse cálculo em segundos. Baseado nas projeções de fluxo de caixa, saldos bancários, taxa de desconto (informada) e previsão de crescimento (informada), ele projeta o valor atual considerando 5 anos de fluxo de caixa e 5 anos de perpetuidade.

Logicamente que essa metodologia de cálculo não é a única que existe e muito menos é usada para o caso da venda da empresa, mas é muito útil para demonstrar ao cliente o quanto a empresa está se valorizando ou não, dependendo de sua evolução, uma vez que usa sempre os mesmos critérios.

Em nosso BLOG, temos um artigo que demonstra de forma bem analítica como a ferramenta projeta a valorização da empresa.

<https://blog.omie.com.br/blog/saiba-como-fazer-avaliacao-de-empresas>

3. MAPEAMENTO DA DEFINIÇÃO ESTRATÉGICA

Este tipo de serviço é o de maior nível de sua consultoria e será oferecido e desenvolvido quando seu cliente precisar de sua orientação e aconselhamento, sobre suas grandes estratégias. Isto poderá ocorrer em alguns momentos:

- Na criação da empresa: quando uma empresa se inicia, não basta apenas o Contador abrir um novo CNPJ e lhe desejar boa sorte. É muito importante que sejam questionadas e discutidas informações como
 - * Para quem vender, quais produtos a empresa irá vender, qual o mercado a ser atingido, quem serão seus concorrentes, qual seu preço de venda, qual a margem esperada, como será feito seu marketing, quanto será investido, qual o retorno de investimento esperado, quanto de caixa você terá para investir na empresa, quem serão seus funcionários, quanto você espera crescer, como será seu orçamento para o primeiro ano, entre outras questões. Veja que são questões absolutamente pertinentes e garanto que muitos contadores não as fazem e muitos empreendedores jamais pensaram em todas as respostas.

- * Em um início de um novo exercício: Com a empresa já constituída, algumas das questões acima continuam sendo relevantes, porém outras questões devem ser acrescentadas como:
 - Quanto você deseja crescer no próximo ano, qual seu faturamento esperado, qual seu *EBDA* esperado, terá investimento ou capital próprio, qual o fluxo de caixa esperado, qual o aumento de *headcount*, como o crescimento se dará (orgânico, aquisição, fusão, segmentação, capilaridade, novos produtos e outros).

Veja que neste nível de serviço, o projeto é bastante complexo e deverá envolver algumas reuniões com o cliente, sua equipe, enfim, aqui você o estará ajudando e projetando também as grandes linhas mestras de trabalho e de sustentação.

Ainda que o Contador esteja muito acostumado com o *software* de gestão ou o *software* contábil, nesta fase, ainda não é absolutamente necessário o uso de *software*. O que é necessário ter em mãos são as informações dos exercícios anteriores, principalmente do ano anterior, além de indicadores básicos da economia e do segmento do cliente.

Se o Contador trabalhar de forma segmentada, o trabalho oferecido poderá ter ainda uma imensa contribuição extra, com informações sobre o segmento do cliente. Isto poderá ser absorvido de informações do mercado, eventos do segmento, entre outras fontes. Este é um diferencial a ser considerado.

Cada vez mais, observamos contadores que se especializam em segmentos. Fazendo isto de forma estruturada, que o mantenha financeiramente viável, é sabido que ao longo do tempo esse Contador se destacará em seu mercado e fazendo um ótimo trabalho, se tornará uma referência no negócio, o que irá ajudá-lo na captação de novos clientes, de forma bastante natural.

4. ELABORAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS BASEADO NA ESTRATÉGIA

Esta fase do serviço pode ser oferecida quando o empresário já sabe o que deseja para crescer. Ainda que isto possa ter sido feito com sua ajuda, ou não, neste momento, você irá ajudá-lo a descrever o “como” isto será feito. Se o Contador não participou da fase anterior, é importante que ele a valide detalhadamente com o cliente, afinal de contas, as metas (o “o quê”) precisam ser no mínimo factíveis e alcançáveis para que valha a pena todo esse planejamento.

Neste serviço, o consultor, junto ao empresário, deverá detalhar:

- Estratégias a serem tomadas para o atingimento dos resultados;
- O planejamento financeiro mês a mês, considerando informações como:
 - * Receitas mês a mês, impostos, perdas (cancelamentos, devoluções de vendas);
 - * Estrutura de custos (custos fixos com salários e encargos, aluguéis, matéria-prima, despesas de marketing, despesas diversas);
 - * *Headcount* (número de funcionários por área) mês a mês;
 - * Planos de ações para que os resultados sejam alcançados (baseados na estratégia). No plano de ação, devem ser considerados o entregável, sua data e o responsável.



DICA DE OURO:

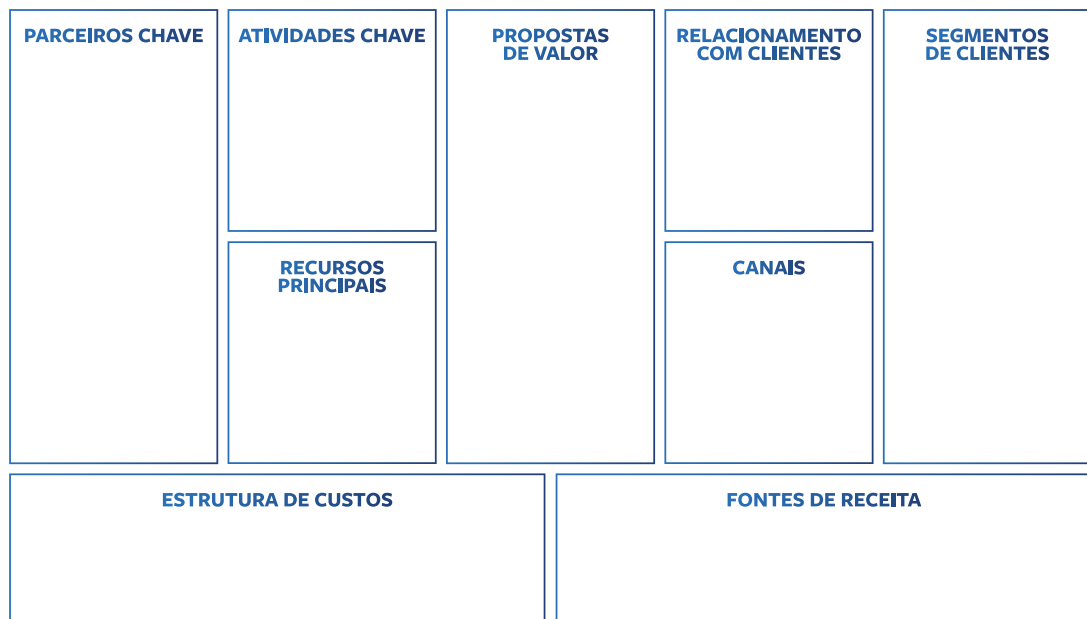
Note que aqui se trata do planejamento. Você ainda poderá oferecer para seu cliente o monitoramento das entregas. Isto precisa ser realizado para garantir uma gestão perfeita, para que as coisas aconteçam dentro do estabelecido. Se seu cliente não primar pela organização e pela gestão de follow-up, é muito importante que você ou alguém do time acompanhe as atividades definidas no plano de ação.

PLANO ANALÍTICO DE SERVIÇOS QUE PODEM SER OFERECIDOS

1. Brainstorming

Com direção sobre estratégias e alternativas: basicamente, algumas sessões de reuniões para alinhamento dos desejos, necessidades, opções da alta administração e mediadas pela consultoria. Precisam ser documentadas.

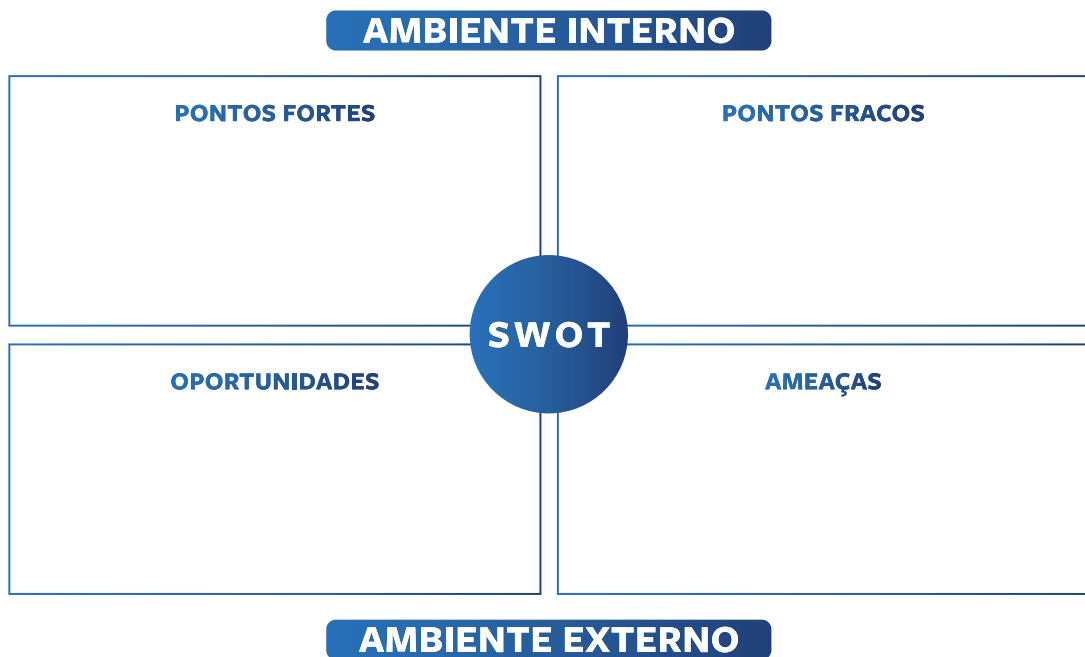
2. Formulação do Canvas



- Parcerias-chave, atividades, proposta de valor, estrutura de custos, relacionamento, canais, segmentos de clientes, fluxo de receitas.

3. Mapeamento SWOT

O SWOT poderá ser feito pelas principais lideranças e pessoas-chave da empresa, a fim de obter o máximo de informações da empresa, do mercado, visão o mais real possível dos quatro pontos, para servir de base para as estratégias. Interessante frisar que, aqui, a própria equipe da empresa gerará a base de trabalho (quatro pontos), pois são eles que conhecem a operação da empresa.



- 4. Formulação de cenários estratégicos projetando receitas futuras.

5. O plano de negócios se encerra com a validação do *budget* (orçamento), que deverá ser feito considerando as projeções das áreas, mês a mês, com:

- Receitas;
- Movimentação de quadro de funcionários;
- Despesas fixas;
- Despesas variáveis;
- Movimentações salariais;
- Volumes de vendas;
- Perdas (cancelamentos, devoluções);
- Impostos.

6. Neste momento, é fundamental que a base orçamentária seja registrada no *software* de gestão. Com isto, a consultoria / cliente poderá acompanhar mês a mês a evolução do realizado e eventuais desvios em relação ao previsto (*budget*).

Na OMIE ACADEMY, você poderá assistir ao curso “De Contador a Consultor”, usando o OMIE SMART e conhecendo como funciona, em detalhes: <https://academy.omie.com.br/apresentacao/de-contador-a-consultor-com-omie-smart>

No OMIE ERP, isto é perfeitamente possível das seguintes formas:

a) Pelo OMIE SMART:

The screenshot displays the 'ASSISTENTE DE ORÇAMENTO' (Budget Assistant) interface. It features a table with columns for 'CODIGO', 'NOME DA CONTA', 'HISTORICO', 'MÉDIA ANO FISCAL 2017', 'MÉDIA ANO FISCAL 2018', and 'PREVISÃO MENSAL'. The table lists various account codes and their descriptions, such as 'RECEITA', 'Recorta de Vendas', and 'Clientes - Venda de Mercadoria Fabricadas'. The interface also includes a sidebar with navigation options like 'Dashboard', 'Financeiras', 'Orçamento', and 'Previsão', and a right-hand panel with 'INICIAR' and 'Mapar o Plano de Contas'.

CODIGO	NOME DA CONTA	HISTORICO	MÉDIA ANO FISCAL 2017	MÉDIA ANO FISCAL 2018	PREVISÃO MENSAL
3	RECEITA		R\$0	R\$0	
3.1	Recorta de Vendas		R\$0	R\$0	
3.1.1	Recorta Líquido de Vendas		R\$0	R\$0	
3.1.1.10101	Clientes - Venda de Mercadoria Fabricadas		R\$0	R\$0	
3.1.1.10101.000	Clientes - Venda de Mercadoria Fabricadas (Centro de Custo: 000)		R\$0	R\$0	
3.1.1.10101.001	Clientes - Venda de Mercadoria Fabricadas (Centro de Custo: 001)		R\$0	R\$0	
3.1.1.10101.002	Clientes - Venda de Mercadoria Fabricadas (Centro de Custo: 002)		R\$0	R\$0	
3.1.1.10101.003	Clientes - Venda de Mercadoria Fabricadas (Centro de Custo: 003)		R\$0	R\$0	
3.1.1.10101_PADRÃO	Clientes - Venda de Mercadoria Fabricadas (Padrão)		R\$0	R\$167	
3.1.1.10102	Clientes - Serviços Prestados		R\$0	R\$0	
3.1.1.10102.000	Clientes - Serviços Prestados (Centro de Custo: 000)		R\$0	R\$0	
3.1.1.10102.001	Clientes - Serviços Prestados (Centro de Custo: 001)		R\$0	R\$198	
3.1.1.10102.002	Clientes - Serviços Prestados (Centro de Custo: 002)		R\$0	R\$399	
3.1.1.10102.003	Clientes - Serviços Prestados (Centro de Custo: 003)		R\$0	R\$399	

⋮ b) Pelo OMIE ERP:

Passo a Passo | Resumo | **Previsto x Realizado**

Ano: 2018 | Mês: Setembro | Atualizar

Exibir somente categorias com movimentos | Informar o valor previsto e justificativa para a categoria

Categoria	Previsto	Realizado / Realizar	Diferença	Justificativa
RECEITAS	330.000,00	1.895.644,50	1.565.644,50	
Receitas Diretas	330.000,00	809.145,50	479.145,50	
Clientes - Venda de Mercadoria Fabricadas	100.000,00	0,00	-100.000,00	Vendas projetadas
Clientes - Serviços Prestados	80.000,00	10.000,00	-70.000,00	
Clientes - Venda de Mercadorias	150.000,00	799.145,50	649.145,50	
minha categoria	0,00	0,00	0,00	
receita internet	0,00	0,00	0,00	
restaurante	0,00	0,00	0,00	

⋮ Em ambos os casos, deve ser feito pelas categorias financeiras (linhas que compõem a estrutura do plano financeiro) e de forma mensal.



DICA DE OURO:

Procure considerar exercícios anteriores, para a projeção orçamentária. Normalmente, as curvas de receitas e despesas seguem um mesmo racional, considerando sempre as taxas previstas de crescimento, sazonalidades e tendências. Isto irá lhe aproximar ao máximo dos valores reais em cada categoria.

5. ACOMPANHAMENTO DO PLANO DE NEGÓCIOS

De nada adianta realizar um excelente plano de negócios, se não existir o acompanhamento daquilo que está sendo realizado.

Esta ação é fundamental para:

- Checar se os resultados estão acontecendo;
- Checar se os planos de ação estão sendo executados;
- Verificar distorções;
- Verificar GAPS;
- Realizar ajustes em tempo para que exista oportunidade de reação;
- Servir de apoio para medidas de contingência;
- Reportar os números e pontos de atenção;
- Entre outros.

Enfim, trata-se de outra gama de serviços que você, agora Contador e Consultor, pode realizar com sua equipe.

Plano analítico de serviços que podem ser oferecidos:

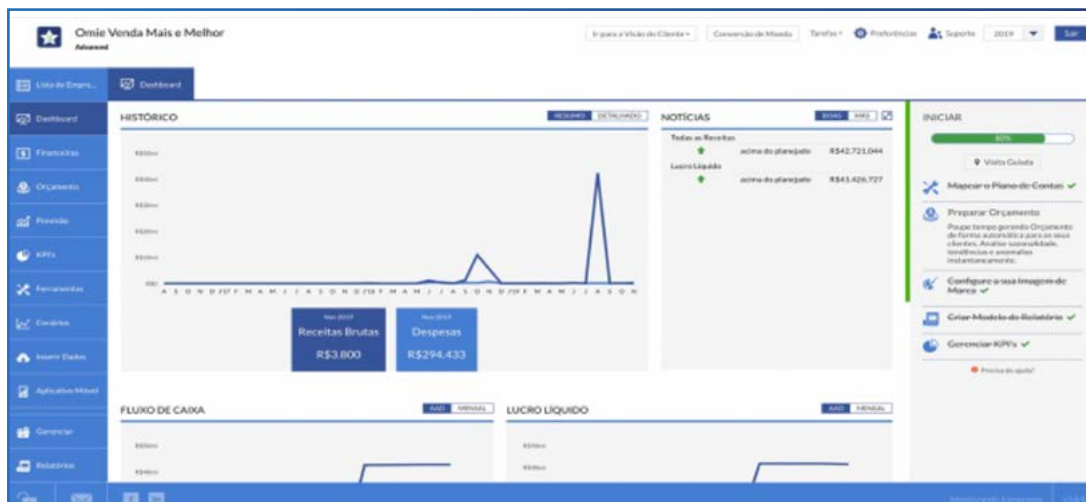
1. Monitoramento *online* do orçado e realizado;
2. Reuniões na empresa (virtuais ou presenciais) para *report* e análise das informações;
3. *Follow-up* do plano de atividades das áreas;
4. Revisão do planejamento, baseada em novas medidas;
5. Formulação de cenários estratégicos, projetando receitas futuras;
6. *Report* automatizado de informações (indicadores, *dashboard*, resumo executivo) com estudos analíticos.

No OMIE, estes recursos podem ser realizados da seguinte forma:

a) *Dashboard* inteligente com análise de orçado x real:

The screenshot shows the 'O ANALISTA' dashboard with a detailed financial table. The table columns represent months from January to December, plus an 'AC-19 TOTAL' column. The rows include various financial categories such as 'LUCRO LIQUIDO', 'RECEITA', 'DESPESA FIXA', 'CUSTO DA MERCADORIA VENDIDA', 'OUTRAS RECEITAS', and 'DESPESAS DE CAPITAL'. The table uses color coding: green for positive values and red for negative values. A sidebar on the left contains navigation options like 'Dashboard', 'Finanças', 'Orçamento', 'Previsão', 'KPIs', 'Ferramentas', 'Contas', 'Insight Dados', 'Aplicativo Móvel', 'Gerenciar', and 'Relatórios'. A right sidebar titled 'INICIAR' shows a progress bar at 60% and several task cards like 'Mapear o Plano de Contas', 'Preparar Orçamento', 'Configurar a sua Imagem de Marca', 'Criar Modelo de Relatório', and 'Gerenciar KPIs'.

b) *Dashboard* de gestão com boas e más notícias (baseadas no orçado x realizado)



- c) Painel Executivo enviado automaticamente para o cliente

Resumo Executivo Finanças					
Omie Venda Mais e Melhor - Novembro/2019					
Posição até 11/11/2019					
Títulos a pagar vencidos ou vencendo na data atual					
Fornecedor	Categoria	Parcela	Previsão	Valor a Pagar	
PETROBRAS	Assistência Médica	008/007	11/11/2019	RS 1.000,00	
PETROBRAS	Prote	003/025	11/11/2019	RS 5.000,00	
PETROBRAS	CAFE	003/025	11/11/2019	RS 2.000,00	
OMEXPERIENCE S.A.	Compra de Serviços	016/030	01/11/2019	RS 287,49	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	Compra de Serviços	005/025	01/11/2019	RS 10.000,00	
NOVEPAR EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES LTDA	Aluguel	013/030	29/10/2019	RS 16.000,00	
BRAMOV - BRASIL MOVEIS LTDA ME	Veiculos	014/060	14/10/2019	RS 3.500,00	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	Compra de Serviços	004/025	01/10/2019	RS 10.000,00	
MINI PADARIA J & J	Informática	003/025	30/09/2019	RS 800,00	
MINI PADARIA J & J	Frete	003/025	30/09/2019	RS 200,00	
Total >>>				RS 52.287,49	
Títulos a receber vencidos ou vencendo na data atual					
Cliente	Categoria	Parcela	Previsão	Valor a Receber	
JOSE ADRIANO VENDEMATTI	Clientes - Venda de Mercadorias	011/013	11/11/2019	RS 200,00	
MAURO LUÍZ STEIN	Clientes - Venda de Mercadorias	004/010	11/11/2019	RS 10,00	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	Clientes - Venda de Mercadorias	003/021	11/11/2019	RS 666,67	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	restaurantes	003/021	11/11/2019	RS 666,67	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	remota categoria	003/021	11/11/2019	RS 666,67	
IBS CONTABILIDADE	Clientes - Serviços Prestados	002/013	11/11/2019	RS 500,00	
LSM - COMERCIO LTDA - ME	Clientes - Serviços Prestados	001/001	06/11/2019	RS 95,00	
JOSE DA SILVA PEREIRA	Clientes - Serviços Prestados	001/001	20/10/2019	RS 100,00	
MAURO LUÍZ STEIN	Clientes - Venda de Mercadorias	003/010	11/10/2019	RS 10,00	
PETROBRAS	Clientes - Venda de Mercadorias	001/001	01/08/2019	RS 100,00	
BRAMOV - BRASIL MOVEIS LTDA ME	Clientes - Venda de Mercadorias	007/010	20/05/2019	RS 100,00	
Total >>>				RS 3.115,00	
Posição atual das contas correntes					
Conta Corrente	Banco	Agência	Número da Conta	Limite de Crédito	Saldo
Banco do Brasil	001	1234-6	12345-3	RS 45.000,00	RS 1.000,00
Santander	033	3754	029999-9	RS 25.000,00	RS 1.660.838,24
Caixa Econômica Federal	104	123434-34	1234123-2	RS 0,00	RS 0,00
Bradesco	237	123	123456-9	RS 15.000,00	RS 0,00
Itaú 02	341	1234-5	12345-6	RS 30.000,00	RS 48.725.877,76
Itaú Unibanco	341	1234-5	12345-6	RS 100.000,00	RS 10.052.037,20
Catania	999	0231	2076564-1	RS 0,00	RS 2.600,00
Total >>>					RS 60.442.753,20

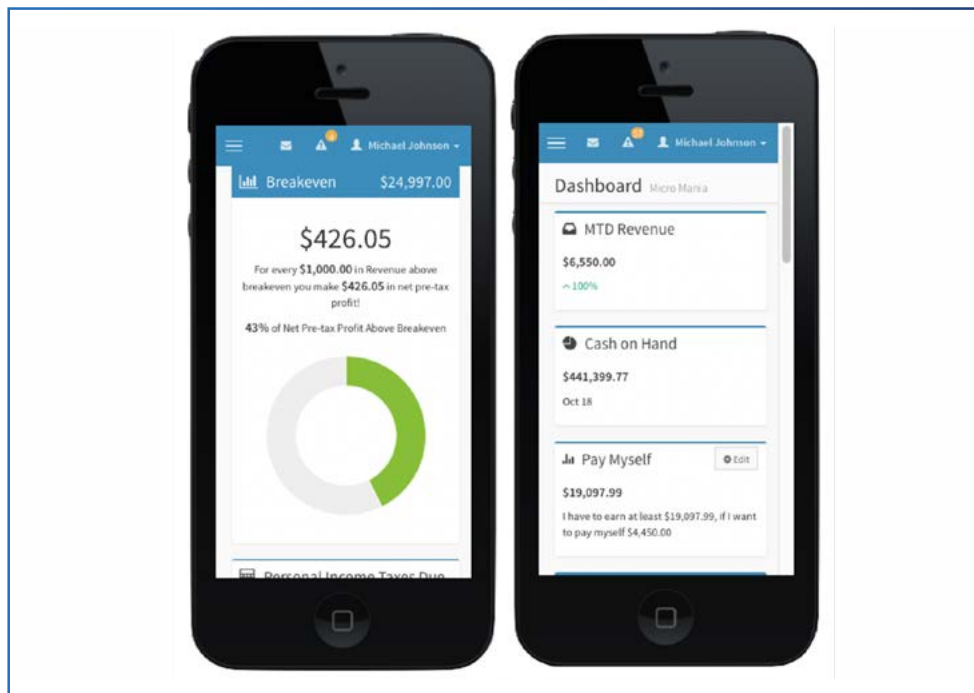
1/11/2019 08:26:55 - [Clique aqui](#) para abrir o aplicativo.

- d) Dashboard do cliente (ferramenta onde o próprio cliente acessa suas informações)
- e) Painel de Indicadores

Omie Venda Mais e Melhor					
Advevent					
<p>Lista de Empresas: KPIs EBITDA</p> <p>INDICADORES-CHAVE DE DESEMPENHO (KPIs)</p> <p>Data do Relatório: Nov 2019</p> <p>EXPANDIR RECOLHER Gerador de KPIs</p>					
KPIs DE LIQUIDEZ					
	Status	Nov 2019	Out 2019	Mediana (12 Meses)	
Índice de Liquidez	Muito Alto	3,75	3,82	1,3	
Índice de Giro	OK	3,75	3,82	1,3	
Capital Circulante	Não configurado	R\$51.946.352,99	R\$52.369.363,71	R\$5.429.551,59	
Índice de Passivo Circulante	Não configurado	1	1	1	
KPIs DE RENTABILIDADE					
	Status	Nov 2019	Out 2019	Mediana (12 Meses)	
Margem de Lucro Operacional	Muito Baixo	-7,448,23%	18,32%	-3,233,16%	
Margem de Lucro Líquido	Muito Baixo	-7,448,23%	17,81%	-3,227,64%	
Rentabilidade do Patrimônio Líquido	Muito Baixo	-0,70%	0,05%	15,82%	
Rentabilidade do Ativo	Muito Baixo	-0,40%	0,03%	-0,36%	
Receita por Funcionário	N/A				
Margem do Custo das Mercadorias Vendidas	Não configurado	0%	7,42%	0%	
Margem de Despesa	Não configurado	7,748,23%	82,19%	3,327,64%	
Valor Líquido	Não configurado	R\$53.029.628,99	R\$53.342.639,71	R\$6.522.827,59	



⋮ f) Aplicativo móvel



Na OMIE ACADEMY, você poderá assistir ao curso “De Contador a Consultor”, usando o OMIE SMART: <https://academy.omie.com.br/apresentacao/de-contador-a-consultor-com-omie-smart>

Também na OMIE ACADEMY, poderá assistir a “Como criar serviços contábeis”:
<https://academy.omie.com.br/apresentacao/novos-produtos-e-servicos-contabeis-vendas-de-servicos-contabeis>

Neste treinamento, você tem em nível bastante detalhado os conceitos e práticas de como fazer a consultoria estratégica, usando o OMIE e o OMIE SMART.

QUANTO COBRAR PELO BPO

Agora que você conhece os diferenciais de usar uma ferramenta completa e ágil e tem em mente, com clareza, que escalar o BPO é o caminho (afinal você já faz isto na folha de pagamento, fiscal e contabilidade, correto?), vamos lhe mostrar dois cenários (ponto de vista do cliente e depois, de sua estrutura) para que você consiga trabalhar nas projeções de receitas, despesas, argumentos de vendas e na sua margem de lucro.

VISÃO DO CLIENTE

Vamos imaginar dois cenários para exemplificar:

Cenário 1: um profissional de serviços com faturamento de R\$ 30.000,00 por mês e que provavelmente emita uma ou poucas notas de serviços no mês.

Ainda que o movimento seja pouco, ele precisa fazer manualmente seu faturamento, controlar suas contas a pagar, conciliar sua posição bancária (extratos e conciliação) e lhe enviar a documentação. E não estamos considerando a utilização ou o pagamento de um *software*.

Considerando que no somatório de um mês, ele gaste 3 dias para toda a parte burocrática, portanto, deixando de faturar/vender seus serviços nestas horas todas, teríamos este possível cenário abaixo (para exemplificar):

Cenário 1: profissional que realiza o processo	
Dias úteis	R\$ 22,00
Dias gastos na operação toda do mês	R\$ 3,00
Faturamento mensal	R\$ 30.000,00
Dias produtivos	R\$ 19,00
Faturamento por dia	R\$ 1.363,64
Faturamento comprometido	R\$ 4.090,91
Faturamento comprometido no ano	R\$ 49.090,91
BPO Mensal	R\$ 500,00
Valor do BPO anual	R\$ 6.000,00
Diferença	-R\$ 43.090,91

Neste cenário, ele teria um faturamento comprometido de cerca de R\$ 49.000,00 ao ano.

Por outro lado, em sua máquina de BPO, essas atividades seriam muito simples para sua equipe de tecnologia, bem treinada e bem equipada.

Considerando que seu valor de BPO para este cliente seja de R\$ 500,00 ou R\$ 6.000,00 ao ano, o cenário de POUPANÇA para o cliente seria de cerca de R\$ 43.000,00. E isto apenas considerando que ele poderia gerar novas receitas com esse tempo de trabalho absolutamente administrativo.

Nada mal, não é? Logicamente que pode haver variações, mas, racionalmente, se a máquina de BPO estiver bem ajustada, o resultado básico estará nessa faixa de produtividade e eficiência.

Cenário 2: uma pequena empresa que possui um faturamento mensal de cerca de R\$ 150.000,00. Para realizar todo o processo de faturamento, o financeiro, bancos e contas a pagar, ela usa hipoteticamente:

2 funcionários com salário + encargo individual na faixa de R\$ 3.500,00.

Custo mensal (TI, posto de trabalho, administrativo, na faixa de R\$ 1.000,00 por mês).

Cenário 2: pequena empresa que faz internamente

Faturamento mensal	R\$ 150.000,00
Salário + encargo (Aux. Adm.)	R\$ 3.500,00
Funcionários	R\$ 2,00,00
Salário + encargos	R\$ 7.000,00
Custo ano (salário + encargos)	R\$ 91.000,00
Outros custos / mês	R\$ 1.000,00
Outros custos / ano	R\$ 12.000,00
Total da despesa anual	R\$ 103.000,00
BPO Mensal	R\$ 2.000,00
BPO Anual	R\$ 24.000,00
Resultado sem BPO	R\$ 1.697.000,00
Resultado com BPO	R\$ 1.776.000,00
Diferença	-R\$ 79.000,00

Imaginando que o honorário dessa empresa seja de R\$ 2.000,00.

Considerando todo o faturamento da empresa, subtraindo-se salários e custos administrativos, o resultado dessa operação administrativa seria de R\$ 1.697.000,00 ao ano.

Terceirizando a parte do BPO para a empresa contábil, o valor sobe para R\$ 1.776.000,00. O valor do BPO, neste caso, seria de R\$ 24.000,00 no ano.

Resultado para a empresa: uma poupança de R\$ 79.000,00 no ano ou por mês de mais de **R\$ 6.500,00.**

E ainda não estamos considerando toda a complexidade e os demais custos indiretos envolvidos na operação interna.

Novamente, o resultado não é de nada ruim para o cliente, correto?

CUSTOS DA EMPRESA CONTÁBIL PARA FAZER O BPO

Do ponto de vista da empresa contábil, a conta que precisa ser feita é mais ou menos a relação de empresas por número de funcionários.

Em média, uma empresa que tem uma boa máquina de escalar a terceirização vai operar de 18 a 35 empresas *per capita*, dependendo do seu processo e das empresas.

Logicamente, e como citado anteriormente, o que não pode ser feito em nenhuma hipótese é misturar a parte do BPO Contábil com o BPO Financeiro. Este último precisa ser uma célula, pelos motivos abaixo:

- Expertise nos processos de faturamento e financeiro;
- Produtividade na parte financeira;
- *Compliance* com a contabilidade (como se houvesse uma auditoria interna para a mesma empresa);
- Ferramentas de diferentes usos;
- Forma distinta de relacionamento com o cliente;
- Diferentes momentos do mês para as operações.

Utilizando os mesmos cenários acima, já podemos simular valores de custos e receitas.

Num cenário pessimista, um funcionário bem treinado e equipado realiza mensalmente 25 empresas do cenário 1.

Número de Empresas	R\$ 25,00
Receita estipulada	R\$ 12.500,00
Salários + Encargos	R\$ 6.000,00
Custo Adm.	R\$ 500,00
Software de gestão das empresas	R\$ 1.440,00
Total de Despesas	R\$ 7.940,00
Resultado	R\$ 4.560,00
Margem de lucro	37%

Considerando aqui:

- a) Valor mínimo de empresas desse porte por analista;
- b) Salário de cerca de 50% acima do profissional da empresa;
- c) *Software* de gestão de BPO – faixa média do OMIE ERP para BPO, para essa esfera de empresas. Esse valor pode ainda ser menor, à medida em que aumenta o número de empresas.

Usando o cenário 2, teríamos:

Em média, um profissional consegue executar entre 7 a 10 empresas desse porte, ao longo do mês. Imaginando novamente um cenário pessimista, teríamos:

Número de Empresas	R\$ 7,00
Receita estipulada	R\$ 14.000,00
Salários + Encargos	R\$ 6.000,00
Custo Adm.	R\$ 500,00
Software de gestão das empresas	R\$ 1.440,00
Total de Despesas	R\$ 7.940,00
Resultado	R\$ 6.060,00
Margem de lucro	43%

Considerando aqui:

- a) Valor mínimo de empresas desse porte por analista;
- b) Salário de cerca de 50% acima do profissional da empresa;
- c) *Software* de gestão de BPO – faixa média do OMIE ERP para BPO, para essa esfera de empresas. Esse valor pode ainda ser menor, à medida em que aumenta o número de empresas.

QUEM SOMOS

Temos o propósito de trazer prosperidade para as **micro, pequenas e médias empresas brasileiras**. Queremos aumentar a eficiência das PMEs e ajudar nossos clientes a serem mais produtivos e competitivos, para que eles **possam viver seu pleno potencial empreendedor**.

Para isso, atuamos com base em três pilares: software de gestão ilimitado que é também conta digital, educação empreendedora e acesso a serviços financeiros, como crédito, reunidos em uma plataforma única e simples de usar. Acreditamos que, dessa forma, ajudaremos a mudar o País a partir do crescimento das pequenas e médias empresas.

Nascemos em 2013 como o **primeiro software de gestão na nuvem** a gerar valor para empresários e contadores, em uma integração inédita. Desde então, recebemos um aporte de conhecimento e investimento da Astella Venture Capital e Riverwood Capital, nos expandimos pelo modelo de franquias para levar tecnologia contábil e passamos a facilitar o **desenvolvimento das PMEs no Brasil**.

Ampliamos nossa operação para oferecer serviços financeiros e hoje, com mais de R\$ 65 bilhões em notas fiscais emitidas anualmente pelo nosso sistema, somos reconhecidos pelo mercado por oferecer uma solução completa, efetiva, acessível e ilimitada.

SOMOS A OMIE!

www.omie.com.br





**VIVA TODO
SEU POTENCIAL**

VIVA TODO
SEU POTENCIAL

QUEM É A OMIE?

**SISTEMA DE GESTÃO COMPLETO QUE COMBINA
INOVAÇÃO, EFICIÊNCIA E ECONOMIA
PARA TRAZER O CONTROLE DO SEU NEGÓCIO
DE VOLTA PARA AS SUAS MÃOS.**



NOS DIVIDIMOS EM TRÊS PILARES:



**SISTEMA
DE GESTÃO**



**SERVIÇOS
FINANCEIROS**



**EDUCAÇÃO
EMPREENDEDORA**

GANHO DE PRODUTIVIDADE DE FORMA
SIMPLES, EFICIENTE E INTUITIVA

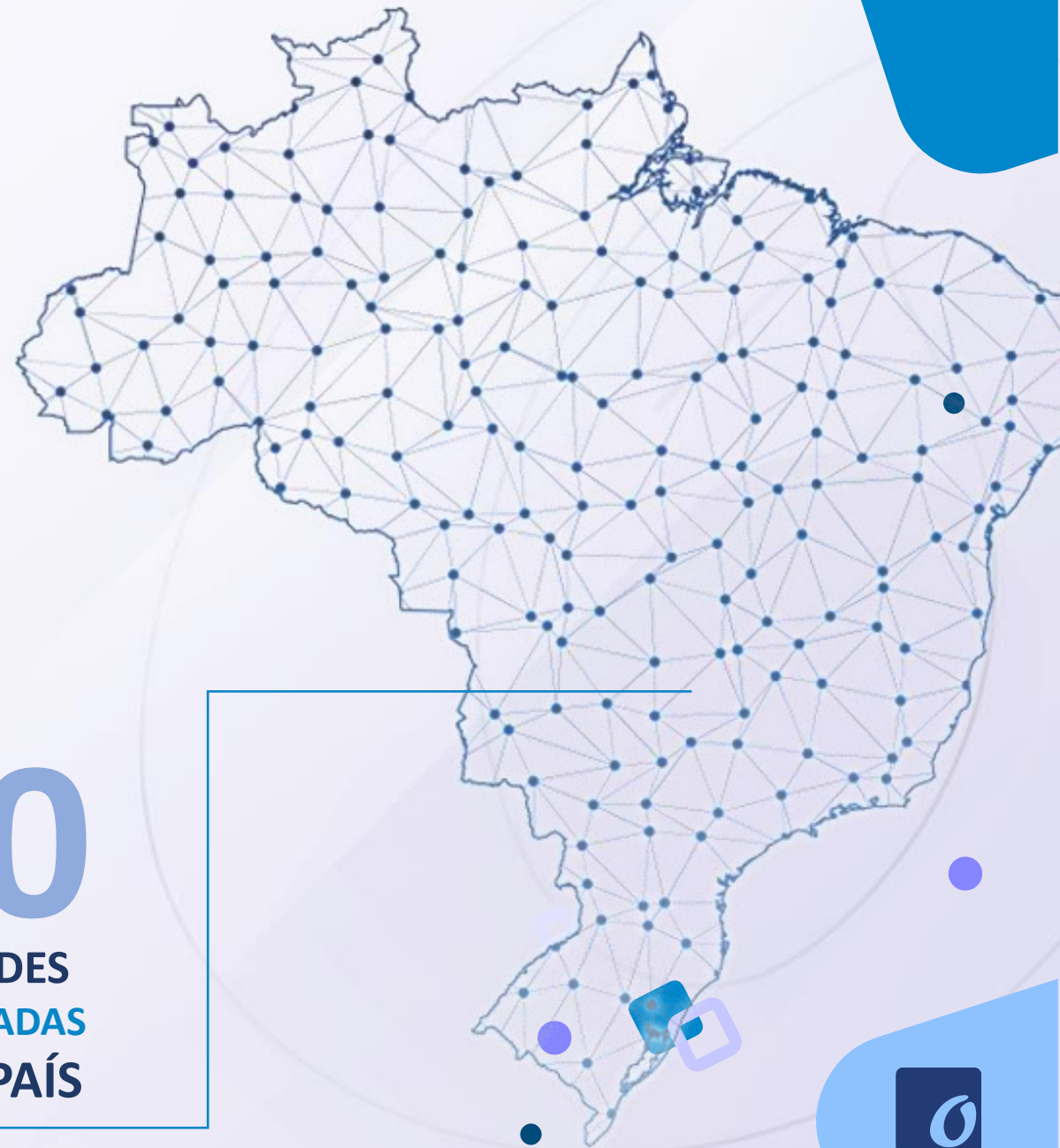


A NOSSA FORÇA
VEM DE UM TIME
COMPROMETIDO
COM A **EXCELÊNCIA:**

SUORTE COM
99%
DE APROVAÇÃO



80
UNIDADES
ESPALHADAS
PELO PAÍS





+45 mil CLIENTES

FAÇA COMO OS NOSSOS +45 MIL CLIENTES
E IMPULSIONE O SEU CRESCIMENTO



+7 BI EM NF's
EMITIDAS POR MÊS



1% DO PIB
PASSA PELA OMIE





SEJA BEM VINDO A ERA DA
**CONTABILIDADE DIGITAL
E CONSULTIVA.**





CARREGAMOS O
DNA EMPREENDEDOR

E CRESCEMOS COM A
COMUNIDADE CONTÁBIL.



ENTENDEMOS OS DESAFIOS DOS EMPREENDEDORES E CONTADORES:

- Comunicação entre sistemas?
- Conciliação bancária?
- Carência de contrato?
- Retrabalho?
- Usuários limitados?
- Implementação?
- Segurança?

As dores de cada segmento
tem **causas e efeitos diferente.**





BARES



BENEFICIAMENTO



COMÉRCIO



CONSTRUÇÃO CIVIL



CONSULTÓRIO MÉDICO



CURSOS E EDUCAÇÃO



DISTRIBUIDORAS



IMPORTAÇÃO



INDUSTRIA



LOJA DE VAREJO E ATACADO



MARKETING E PROPAGANDA



E TEMOS PROFUNDO CONHECIMENTO
EM TODOS ELES.



OFICINAS E CONCESSIONÁRIAS



PADARIAS E CONFEITARIAS



PET



PIZZARIAS



RESTAURANTES E LANCHONETES



SAÚDE E BEM-ESTAR



SERVIÇOS



TECNOLOGIA



TRANSPORTES



TURISMO

SISTEMA OMIE:
gestão completa de forma simples,
intuitiva e eficiente
em 6 módulos





CRM

Organize as **vendas**, otimize **oportunidades** e **aumente suas receitas**

Encontre clientes em tempo real no módulo CRM

- Radar de clientes para prospecção
- Gestão por equipe
- Gestão de tarefas
- Visão ágil da saúde do Pipeline
- Tabela dinâmica para personalizar cenários
- Acompanhamento de oportunidades nas etapas do funil
- Relatório de ciclo médio de vendas, previsão de fechamento, entre outros.





Vendas e NF-e

Mapeamento da performance do seu portfólio de produtos

O módulo Vendas direciona você para as melhores tomadas de decisão

- Inteligência artificial que configura a melhor tributação para venda
- Gerenciamento de orçamentos e pedidos de vendas
- Emissão ilimitada e envio automático de boletos e NF-e por e-mail
- Baixa automática dos estoques de produtos vendidos
- Integração com todos os PDVs da Omie.Store
- Pesquisa atômica para cadastro de novos clientes
- Consulta restrição de crédito





Serviços e NFS-e

Simplifique sua rotina

Automatize o processo de envio de NFS-e ilimitadas

O módulo Serviços integra com CRM e Financeiro

- Gestão de contratos com alerta de vencimento
- Armazenamento ilimitado de anexos
- Acompanhamento das ordens de serviço por fases de execução
- Atualização automática da tabela IBPT





Compras, estoque e produção

Assuma o controle da **jornada de compra** de forma **descomplicada**

Módulo Compras, Estoque e Produção

- Gestão de requisições e pedidos de compra
- Importação automática de notas fiscais na SEFAZ
- Integração com o módulo financeiro para gestão de contas a pagar
- Atualização do preço de venda baseado no custo
- Nacionalização de notas fiscais de importação
- Relatório de curva ABC, estoque mínimo, entre outros
- Gestão de produção e SPED bloco K





Finanças

A saúde da sua operação em um só lugar

Os resultados de todas operações e fluxo de caixa em tempo real.

- Recebimento automático do resumo executivo com a saúde financeira da sua empresa
- Integração automática com os principais bancos
- Monitoramento de NFS-e tomado
- Antecipação de recebíveis diretamente do Omie através de parceiros
- Pagamento automatizado com integração CNAB
- Acesso ao DRE gerencial e fluxo de caixa em tempo real
- Conciliação bancária rápida e inteligente
- Relatórios personalizáveis e unificados entre matriz e filiais





Painel do Contador

Empodere a relação empresa x contador

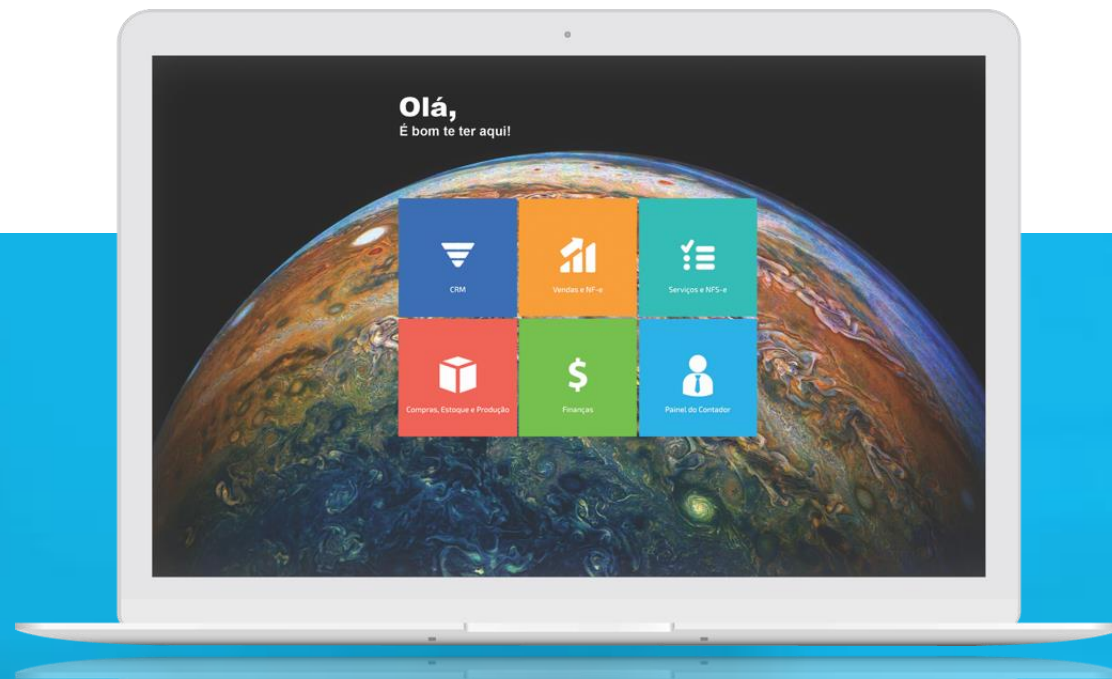
Módulo Painel do Contador

- Integração contábil e fiscal completa
- Bloqueio de lançamentos por período
- Guia de impostos integrada ao financeiro



**INTEGRAÇÃO
TOTAL COM A
CONTABILIDADE**





A SUA EMPRESA TRABALHA COM OUTRO SISTEMA?
NÃO TEM PROBLEMA.

Omie tem **integração** com qualquer **software contábil!**



AFINAL, QUAIS SÃO OS
TRÊS PILARES DA OMIE?



**SISTEMA
DE GESTÃO**



**SERVIÇOS
FINANCEIROS**



**EDUCAÇÃO
EMPREENDEDORA**



E SE O SEU SISTEMA DE GESTÃO VIRASSE INTERNET BANKING?

É o fim do Alt-Tab!

Pagamentos, emissões e transferências em um só lugar.



SEM TARIFA DE MANUTENÇÃO



ELIMINA A CONCILIAÇÃO BANCÁRIA



EMIÇÃO DE BOLETO POR R\$1,89



CARTÃO DE CRÉDITO E DÉBITO



**CONHECIMENTO QUE GERA
RESULTADO DE VERDADE.
AINDA MAIS QUANDO O ACESSO É
GRATUITO PARA VOCÊ E TODA SUA
EQUIPE!**

A nossa plataforma de
educação empreendedora



**+ 370 HORAS
DE CONTEÚDO**

COM AULAS EM VÍDEO E MATERIAIS DE APOIO



CONTE TAMBÉM COM DEZENAS
DE SOLUÇÕES
COMPLEMENTARES AO SEU
SISTEMA DE GESTÃO!

A nossa loja de **aplicativos**



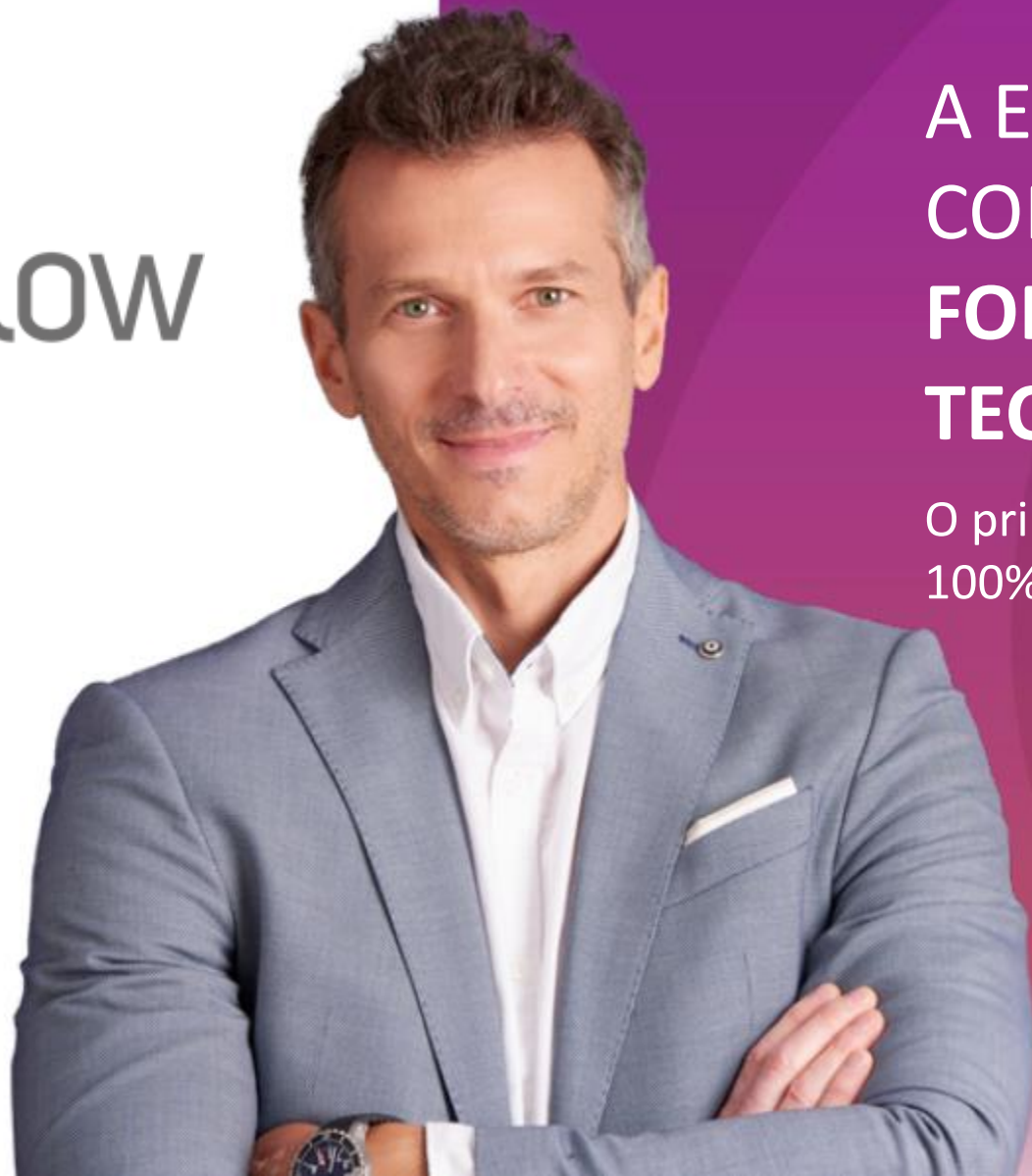
+30 SOLUÇÕES



4 MIL ADD-ONS



3 MIL USUÁRIOS



A EFICIÊNCIA CONTÁBIL EM FORMA DE TECNOLOGIA

O primeiro software do setor
100% web e autônomo do Brasil





JUNTOS DE PONTA A PONTA.

Omie, clientes e contadores.

Acreditamos que, cada vez mais integrados, criamos o cenário ideal para que a eficiência e a prosperidade alcancem a todos que empreendem no Brasil.





VIVA TODO SEU POTENCIAL

E aí, vem
com a gente?

Contato Comercial – Parcerias

Juliana Rezende
(11) 97552.2244

juliana.rezende@omie.com.br

parcerias@omie.com.br

www.omie.com.br