

A close-up, low-angle shot of a microscope's objective lenses and eyepiece, set against a dark blue background. The lighting is dramatic, highlighting the metallic textures and the precision of the instrument. The text is overlaid on the central part of the image.

# PNEC 2017

— Pesquisa Nacional de Empresas Contábeis —

nibo

# SUMÁRIO

Introdução .....	3
Metodologia .....	5
Perfil das Empresas Entrevistadas .....	6
Perfil dos Sócios .....	9
Distribuição de Receita .....	11
Custos .....	15
Inadimplência .....	16
Indicadores de Lucratividade .....	17
Produtividade .....	19
Seguro de responsabilidade civil .....	21
Desafios a serem superados em 2018 .....	22
Conclusão .....	25
Sobre Gilmar Duarte .....	26
Sobre o Nibo .....	27



# INTRODUÇÃO

**Como o empresário contábil age nos dias atuais? Qual é a melhor forma de conquistar o sucesso? Como alguns profissionais da área têm conseguido crescer considerando que a economia nacional está em crise?**

Essas são perguntas que não escapam a nenhum contador. Entendê-las e poder respondê-las dá o poder e a capacidade de superar obstáculos e se desenvolver em um mercado tão concorrido quanto o da contabilidade.

E quem melhor para esclarecer todas essas questões do que o próprio empresário contábil?

Pensando nisso, o contador, palestrante e autor de livros Gilmar Duarte conduz há três anos a **Pesquisa Nacional de Empresas Contábeis (PNEC)**, responsável por revelar o perfil de empresas de contabilidade em todo o país.

Nesta 3ª edição, a PNEC trouxe informações sobre o que os profissionais têm feito para manter-se ativos no mercado, especialmente

em tempo de crise acentuada. A pesquisa também contou com comentários riquíssimos dos entrevistados, alguns desesperados, mas muitos de profunda reflexão, desejosos e esperançosos por um futuro melhor na profissão.

Logo no começo, traçamos um perfil das empresas participantes, mostrando de quais regiões elas são provenientes, há quanto tempo estão no mercado, tamanho da equipe e idade de funcionários. A partir desses elementos, conseguimos montar um padrão entre os empreendimentos que têm atingido sucesso, e aqueles que se encontram em uma posição difícil.

Na sequência, falamos sobre a importância da atuação dos sócios nos negócios e como a presença deles em atividades internas afeta consideravelmente o resultado final.

Logo em seguida trazemos informações sobre alguns pontos cruciais: distribuição de receita, custos, inadimplência e indicadores de lucratividade. Em alguns casos podemos constatar resultados animadores, mas é visível o quanto ainda precisa ser trabalhado e melhorado na maioria

das empresas contábeis brasileiras. O lado positivo é que agora temos uma percepção dos desafios e podemos desenvolver métodos e ações para superá-los.

Finalmente, apresentamos resultados referentes à produtividade, um tema relativamente novo, mas essencial quando debatemos os processos de uma empresa (de contabilidade, mas também de outras áreas). Como produzir melhor, mais rápido e de forma mais assertiva? Como o uso de softwares contábeis influencia na entrega final? Falamos sobre isso nesse tópico.

Ficou curioso para saber como outras empresas contábeis têm se portado no mercado? Quer entender o que diferencia aquelas que conquistaram sucesso? Continue conosco e veja nas próximas páginas tudo sobre o perfil das empresas contábeis no Brasil.

# METODOLOGIA

Os dados apresentados neste relatório foram obtidos por meio de uma pesquisa online, respondida por 245 representantes de empresas contábeis de quase todo o Brasil no período de 2 de maio a 8 de agosto de 2017.

A terceira edição da Pesquisa Nacional de Empresas Contábeis contou com o apoio de diversos parceiros e entidades (como o [Nibo](#)) para que fosse divulgada ao maior número possível de profissionais da área contábil. Essa comunicação com os entrevistados ocorreu principalmente via e-mail.

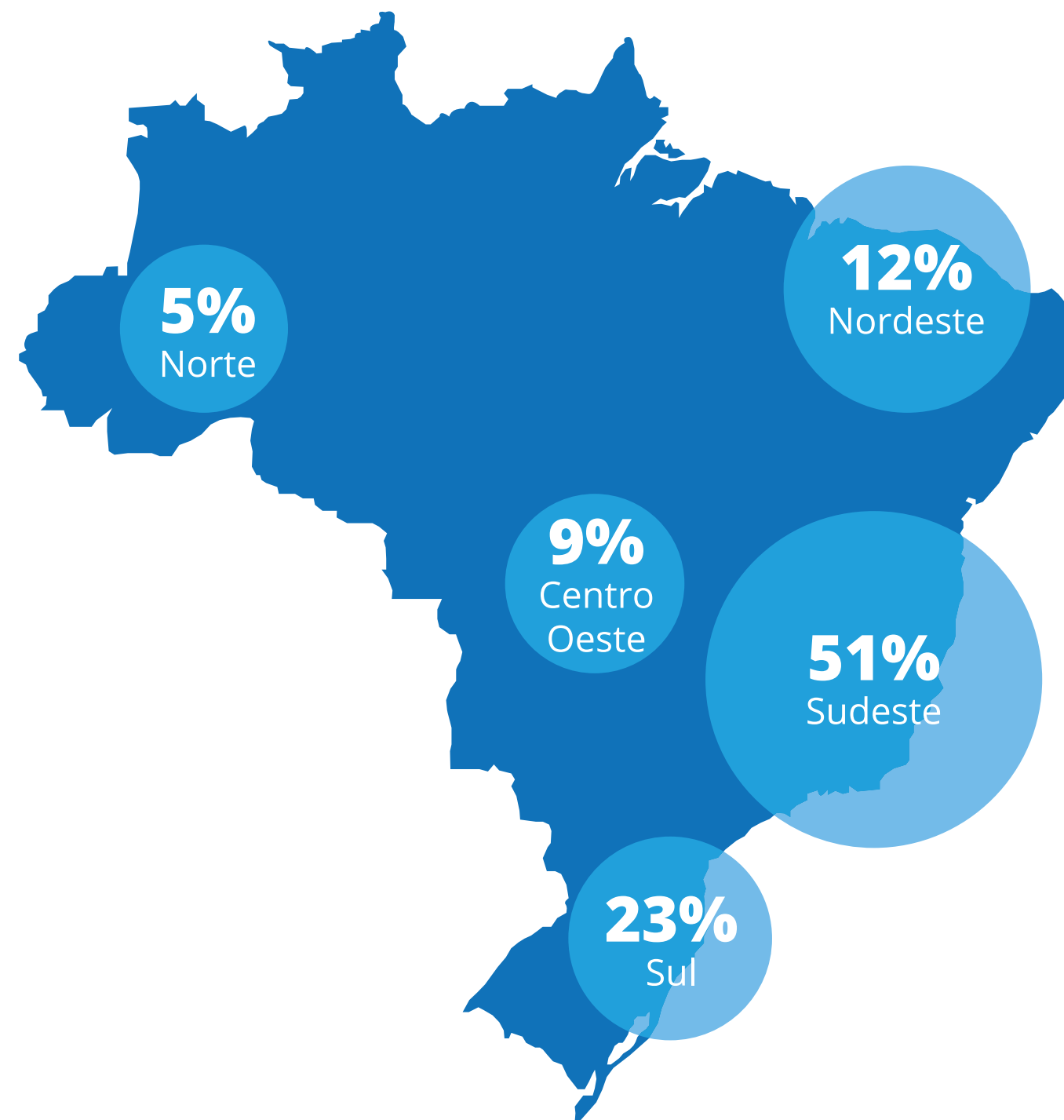
Em contrapartida, essas organizações que contribuíram para a divulgação do questionário também serão beneficiadas com as respostas obtidas. As informações coletadas poderão auxiliá-las a se posicionarem em momentos cruciais para os empresários contábeis, como na hora de tomar decisões.

# PERFIL DAS EMPRESAS ENTREVISTADAS

De acordo com o Conselho Federal de Contabilidade (CFC), ao final da aplicação desta pesquisa existiam 60.862 organizações contábeis no país. Esse número agora ultrapassa os 62 mil. Dentre essas organizações, 245 responderam à 3ª PNEC.

Conforme demonstrado no **gráfico ao lado**, mais da metade dos entrevistados é oriundo da Região Sudeste. Ou seja, dos 245 entrevistados, 124 são de um dos quatro estados dessa região. O Sul ficou em segundo lugar, com 56 entrevistados, seguido pelo Nordeste, com 30, o Centro-Oeste, com 22, e por fim o Norte, com 13.

Dos quatro estados com os maiores números de participantes, três são da Região Sudeste: em primeiro lugar, São Paulo com 70 entrevistados (28,6%); em terceiro lugar, Minas Gerais com 27 entrevistados (11%); e em quarto lugar, Rio de Janeiro com 25 entrevistados (10,2%). O segundo lugar foi ocupado pelo Paraná, com 31 entrevistados (12,7%). Apenas cinco estados não participaram da pesquisa: Acre, Amapá, Distrito Federal, Rondônia e Tocantins.



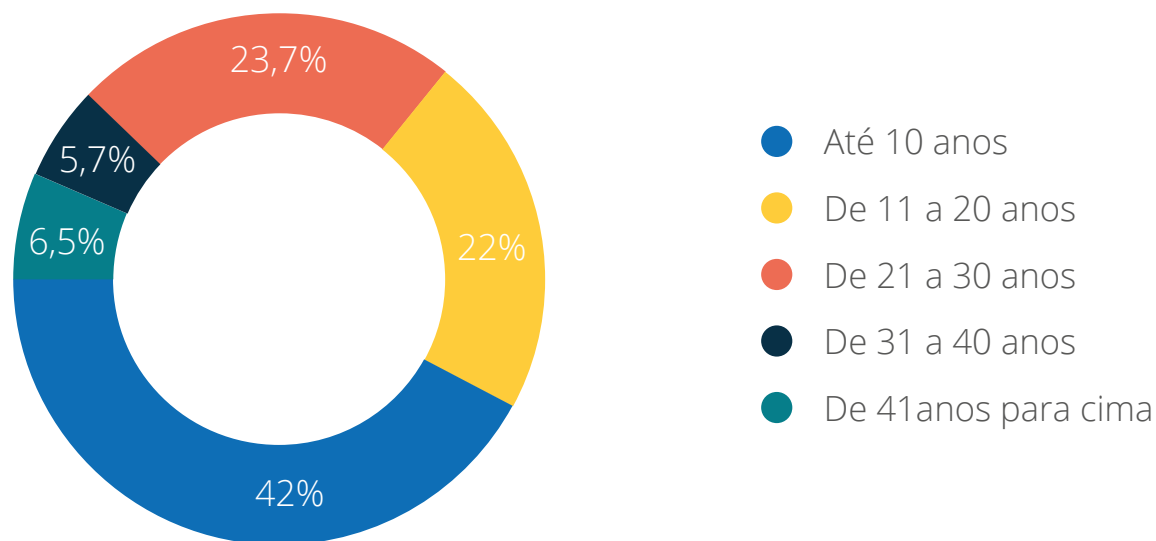
Compartilhe este ebook!

## Tempo de Atuação

Um ponto interessante a ser levantado é o tempo de existência das empresas participantes. Quase metade delas, 103 empresas (41%), existe há menos de dez anos, enquanto apenas 16 (6,5%) têm uma experiência de mercado mais consolidada, com mais de 40 anos.

De acordo com os dados levantados, apenas uma empresa está em atuação há mais de 50 anos e cinco ainda não completaram nem um ano de existência. O maior índice é o de empresas com seis anos: são 17, ou seja, 6,94% do total.

GRÁFICO 1: ANOS DE EXISTÊNCIA



## Tamanho da Equipe

**As equipes de trabalho tem com uma média de 12 colaboradores por empresa.** São 176 empresas com esse perfil, atingindo um índice impressionante de 76%. Apenas 11 empresas (4%) possuem uma equipe maior, com mais de 40 funcionários. Os dados mais surpreendentes são referentes às empresas com menos de dez colaboradores. 12 organizações (4,9%) não possuem equipe, contando apenas com o fundador como responsável pelos serviços. O índice mais alto deste tópico é o das empresas com apenas uma pessoa na equipe: 32 (13,1%). A organização com o time mais numeroso conta com 432 integrantes.

GRÁFICO 2: NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS



Compartilhe este ebook!

Esses dados refletem dois cenários. O primeiro é que grande parte dos empresários contábeis entrevistados trabalha de maneira autônoma, por conta própria. Por possuírem equipes enxutas, precisam se manter focados em determinados segmentos e serviços, pois não possuem braço para alcançar todas as áreas dentro da contabilidade.

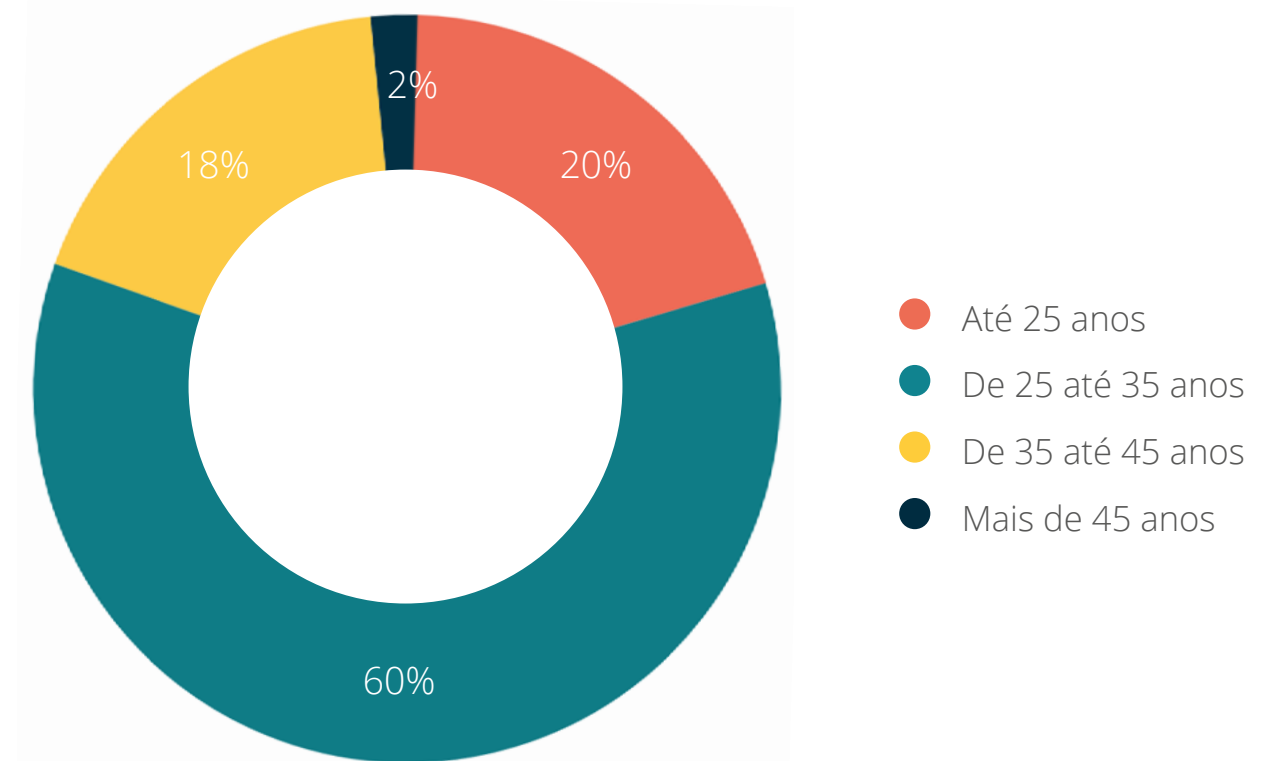
Essa questão conduz ao segundo cenário demonstrado com esses números. Com poucos colaboradores, os mesmos precisam ser bastante produtivos e responsáveis por muitas entregas.

## Idade dos Funcionários

Em relação à idade média dos funcionários, **mais de metade das empresas possui funcionários com 25 a 35 anos**. São 150 empresas, ou seja, 61%. Somente sete organizações (3%) possuem funcionários com média superior a 45 anos. É interessante notar também que 48 organizações (20%) contam com uma equipe com uma média de idade inferior a 25 anos.

Veja no **gráfico 3** como ficou a distribuição por faixa etária.

GRÁFICO 3: MÉDIA DE IDADE DOS FUNCIONÁRIOS





# PERFIL DOS SÓCIOS

De acordo com os dados coletados, **grande parcela das empresas entrevistadas tem menos de três sócios**: 91 delas (37%) possuem apenas um sócio e 98 (40%) possuem dois sócios. No final, 56 (23%) possuem três ou mais sócios no negócio.

De acordo com a pesquisa, existem 12 negócios em que não existe uma equipe com colaboradores atuando, apenas o único sócio fundador. Nesses casos, o sócio é o responsável por todos os serviços oferecidos.

O número médio de sócios ficou em torno de 2,05 por empreendimento. Logo abaixo você poderá ver que a maior parte deles tem dedicação exclusiva na empresa contábil.

Sobre o papel dos sócios dentro das empresas, 145 (59%) revelaram se dedicar exclusiva e integralmente ao trabalho interno. Outros 42 entrevistados (17%) apontaram que todos os sócios desenvolvem outras atividades econômicas além do escritório de contabilidade, enquanto 58 (24%) afirmaram que alguns dos sócios (mas não todos) têm outros ofícios.

Constatar que a maioria dos sócios está dedicado apenas à empresa contábil e que participa ativamente das funções internas já sugere que esses empreendimentos tem chance de serem bem produtivos, o que pode resultar em maior lucratividade e/ou receita, como veremos mais adiante no tópico sobre **PRODUTIVIDADE**.

GRÁFICO 4: NÚMERO DE SÓCIOS

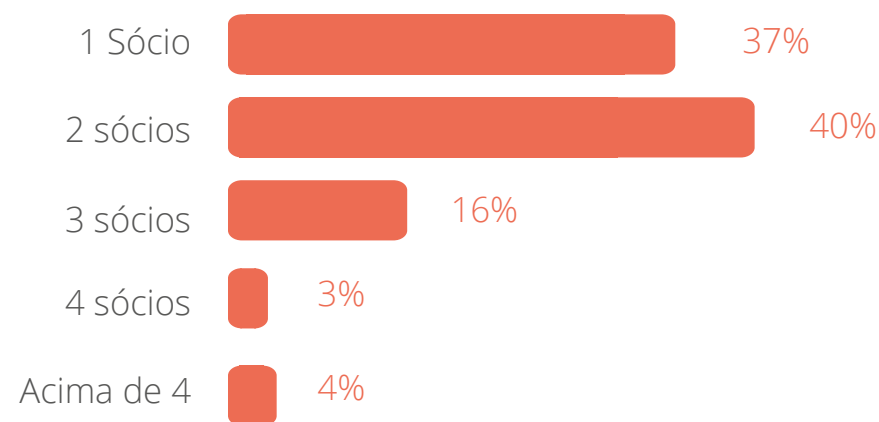
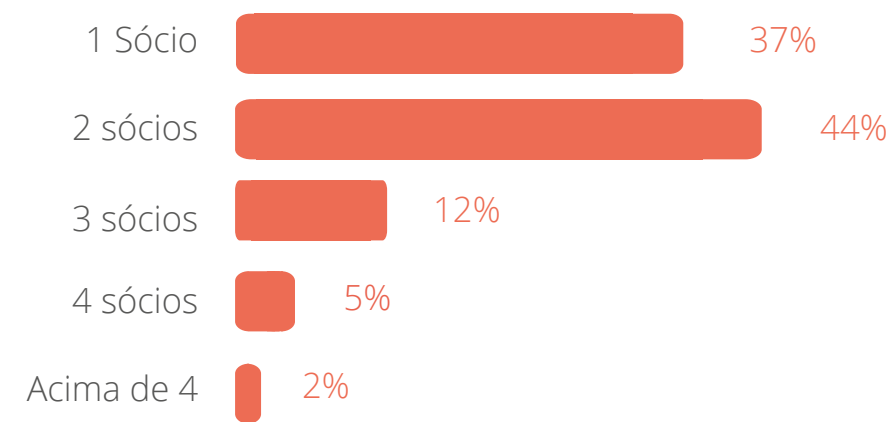


GRÁFICO 5: SÓCIOS QUE EXERCEM FUNÇÕES INTERNAS



Compartilhe este ebook!

### GRÁFICO 6: SÓCIOS QUE EXERCEM OUTRA ATIVIDADE ECONÔMICA



No gráfico acima você pode ver o número de sócios que desempenham outras atividades remuneradas além daquelas na empresa contábil.

# DISTRIBUIÇÃO DE RECEITA

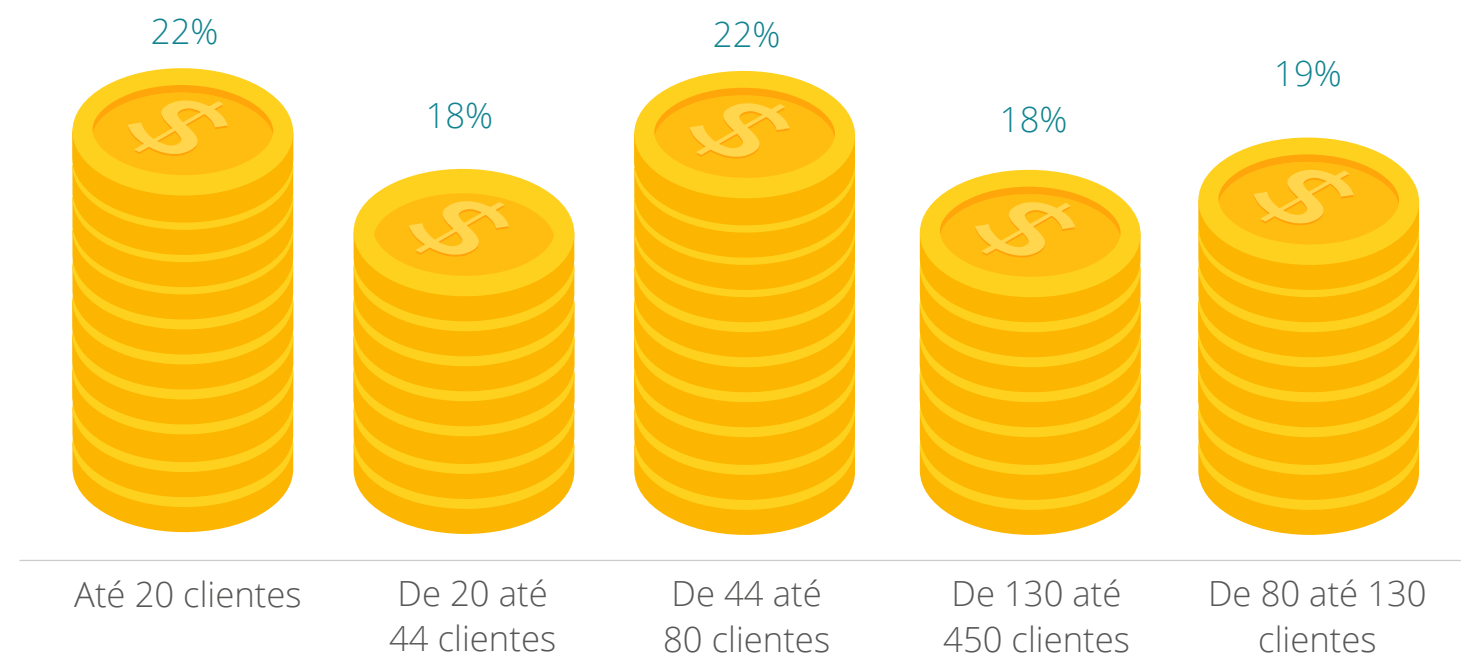
## Perfil dos clientes

As empresas contam, em média, com 93 clientes. Foi possível distribuí-las em cinco grandes grupos homogêneos (gráfico 3.1), ou seja, cada um com, praticamente, 20% do total das empresas entrevistadas. No entanto, constatou-se que 53 dos entrevistados (22%) possuem uma carteira, com até 20 clientes.

O interessante deste tópico é que os números para carteiras mais amplas de clientes se mantêm similares, indicando que **existe uma diversidade grande referente ao tamanho das empresas de contabilidade e de serviços prestados no Brasil**. Dentre as entrevistadas, duas afirmaram atender mais de 450 clientes, um número bastante expressivo.

Com base nesses dados, também podemos fazer as seguintes perguntas: Que tipo de serviço (ou como ele tem sido feito) essas empresas têm oferecido a seus clientes? O que as diferencia das empresas com uma carteira de clientes mais enxuta?

GRÁFICO 7: NÚMERO DE CLIENTES ATIVOS



Compartilhe este ebook!

## Faturamento nos últimos anos

A pesquisa levantou alguns números interessantes sobre o faturamento atual e anterior das empresas entrevistadas. No questionário, os participantes informaram qual foi o faturamento dos últimos 12 meses e depois fizeram uma comparação com a média de faturamento dos últimos cinco anos.

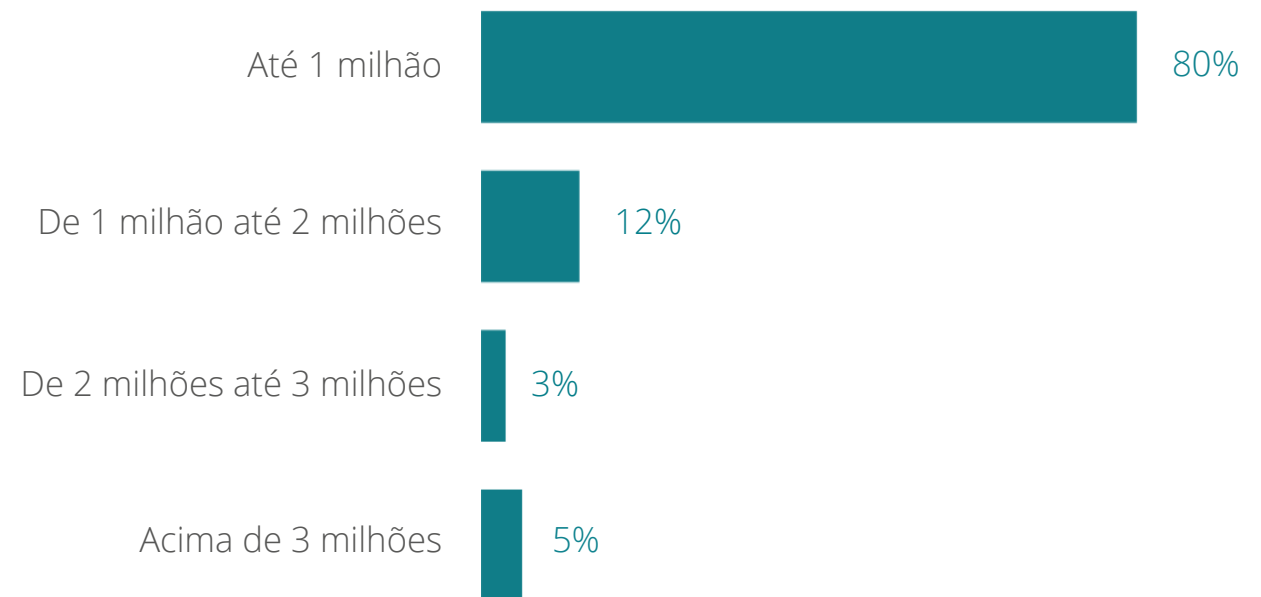
A maior parte dos entrevistados afirmaram ter um faturamento de até um milhão de reais. 48 (20%) declararam que o faturamento ultrapassa um milhão de reais, sendo que a receita bruta de uma minoria, 12 (5%), é de mais de três milhões de reais.

É possível afirmar que a comparação feita pelos participantes da pesquisa foi positiva. **De todas as empresas entrevistadas, 119 (49%) constataram que o faturamento aumentou de cinco anos para agora.**

Isso indica que são empreendimentos que continuam crescendo e ganhando reconhecimento no mercado. Provavelmente encontraram formas de melhorar a produtividade e os processos internos, e agora **entregam mais valor nos serviços oferecidos aos clientes**, entendendo que **a contabilidade está se transformando** e que eles também precisam mudar a forma como atuam.

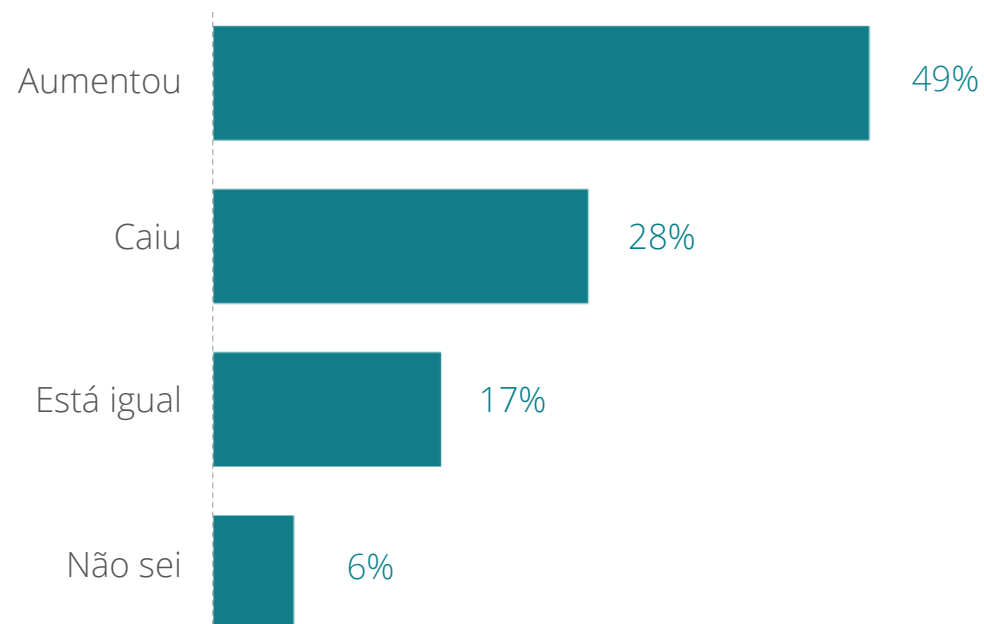
O saldo foi positivo, mas empresas em que o faturamento caiu nos últimos anos também foram identificadas. Isso pode ser motivado pelo fato de que alguns escritórios de contabilidade ainda sofrem dificuldades em se adaptar às novas tecnologias e/ou desconhecem serviços e ações que podem transformar a vida de seus clientes, como **investir na prestação de consultoria, no planejamento e na estratégia**, sem se prender ao operacional.

GRÁFICO 8: FATURAMENTO NOS ÚLTIMOS 12 MESES



Compartilhe este ebook!

GRÁFICO 9: FATURAMENTO NOS ÚLTIMOS 12 MESES



Em um webseminário realizado pelo Nibo, Fernanda Rocha, CEO do Nucont, ensina como fazer com que seu cliente enxergue mais valor em seu serviço contábil. Quer aprender como? [Assista aqui.](#)

## Faturamento por cliente

Os valores obtidos para faturamento por cliente são bem homogêneos. Das empresas entrevistadas, 34 (15%) faturam até R\$ 2.000,00 por cliente; 49 (21%) de R\$ 2.000,00 até R\$ 5.000,00; 63 (28%) de R\$ 5.000,00 até R\$ 8.000,00; 36 (16%) de R\$ 8.000,00 até R\$ 11.000,00; 17 (7%) de R\$ 11.000,00 até R\$ 14.000; e 30 (13%) mais que R\$ 14.000,00.

## Definição de honorários

O Nibo sempre teve uma grande demanda em relação aos honorários contábeis. **Como defini-los?** Essa é uma pergunta que permeia constantemente o trabalho dos contadores.

De acordo com os dados levantados, parte significativa dos entrevistados diz se basear na concorrência para definir seus preços, enquanto uma mesma porcentagem afirma que define esses números baseando-se nos custos da empresa.

Algo que chamou atenção é que 10% dos participantes revelaram definir seus honorários sem qualquer base, apenas “chutando” o preço.

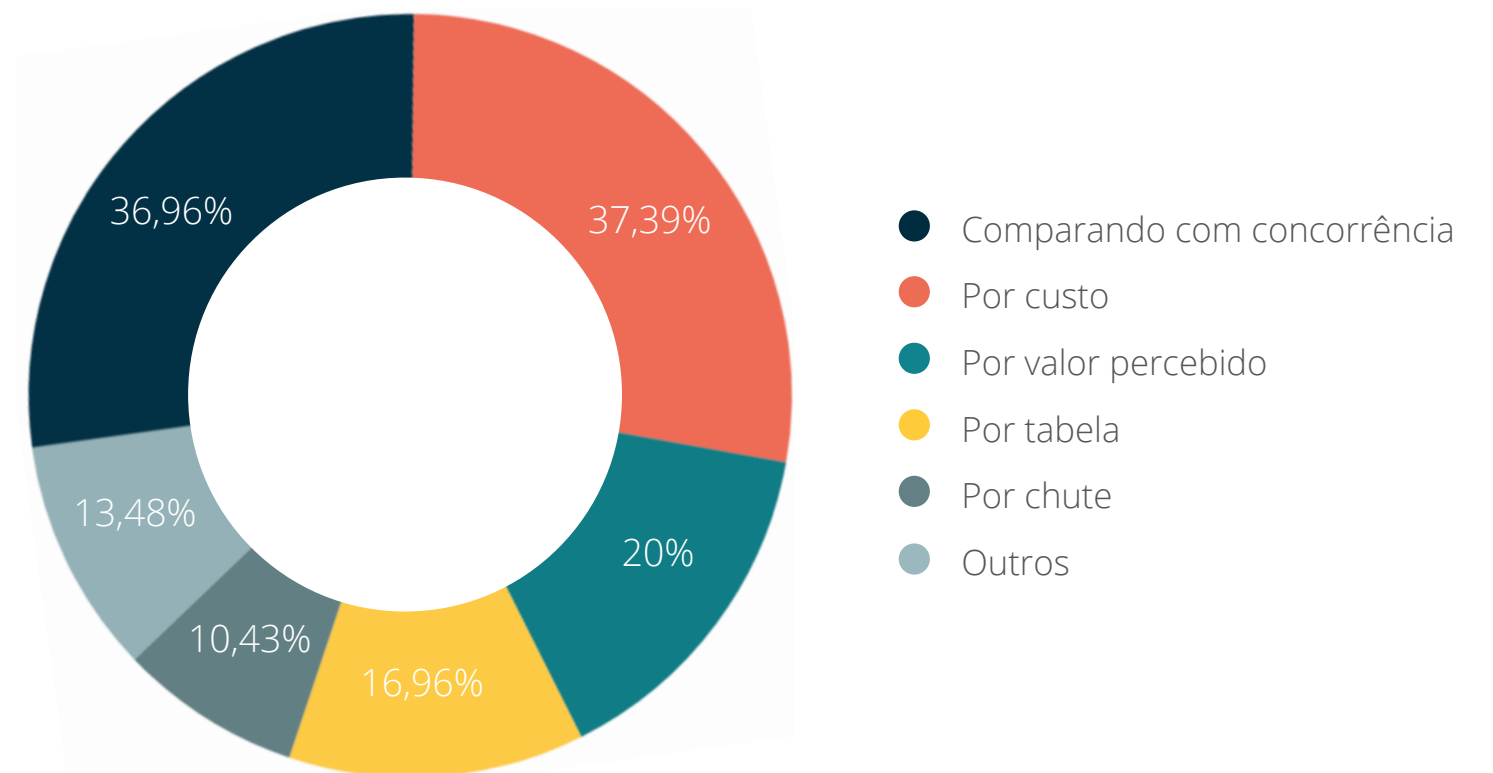


Compartilhe este ebook!

É importante frisar que não são todas as empresas que utilizam apenas uma forma de averiguar preços. Cerca de 35% dos entrevistados contaram fazer uso de mais de uma opção para definir seus honorários contábeis, o que é considerado positivo na opinião do especialista em precificação, Gilmar Duarte.

Quer aprender a forma certa de calcular seus honorários contábeis? Assista ao [webseminário com Gilmar Duarte sobre o assunto](#) e em seguida baixe a [Planilha para cálculo de honorários contábeis](#).

GRÁFICO 10: FORMAS DE PRECIFICAÇÃO MAIS USADAS

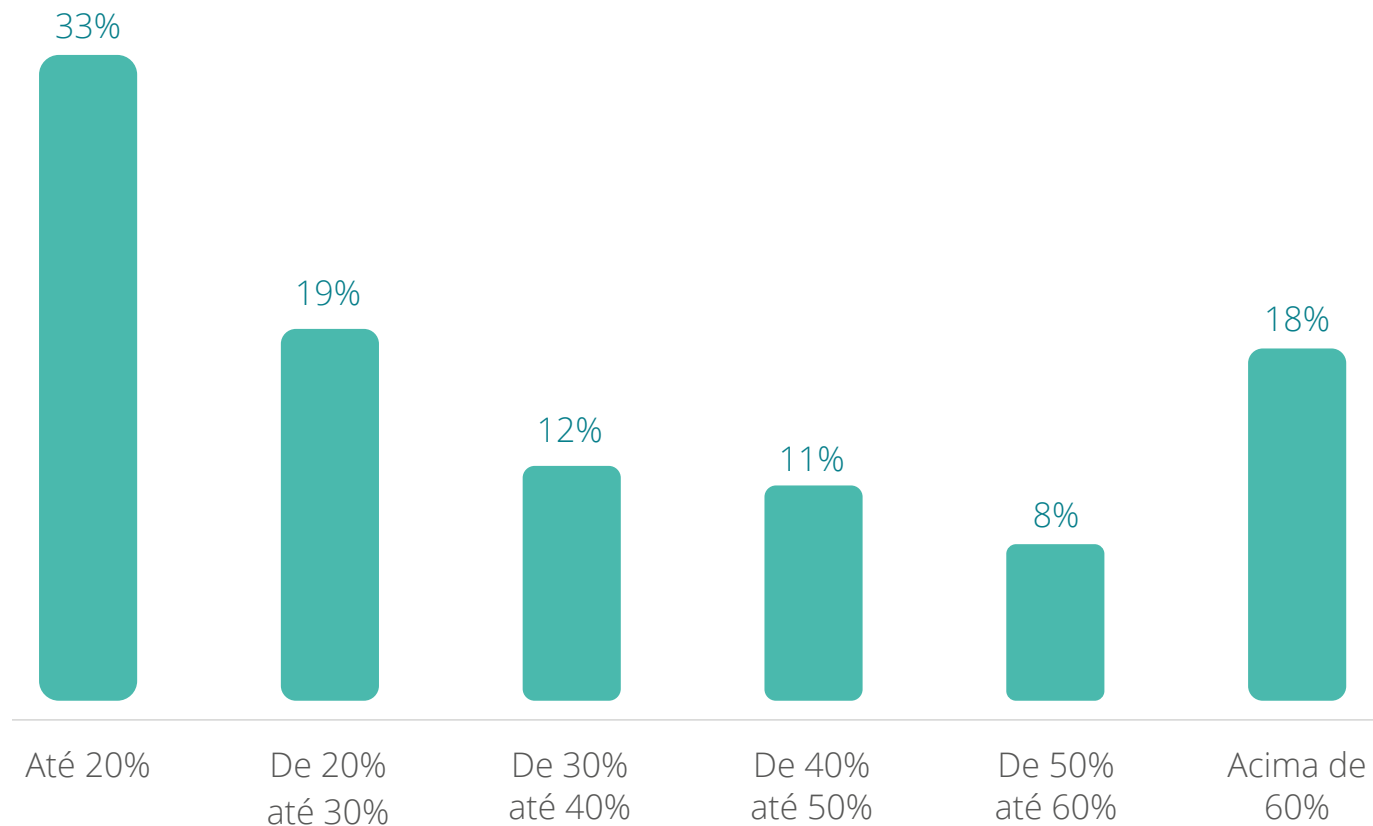


Compartilhe este ebook!

# CUSTOS

Muitos empresários contábeis disseram **que houve um aumento nos custos fixos nos últimos anos**. Para 78 das empresas entrevistadas (33%), os custos fixos correspondem apenas até 20% de seu faturamento, mas para 42 (18%), esse número sobe para mais que 60%. Talvez, para essas empresas, seja o momento de rever gastos, o que tem dado certo e o que pode ser cortado das despesas.

GRÁFICO 10: PERCENTUAL DE GASTOS FIXOS SOBRE O FATURAMENTO



Compartilhe este ebook!

# INADIMPLÊNCIA

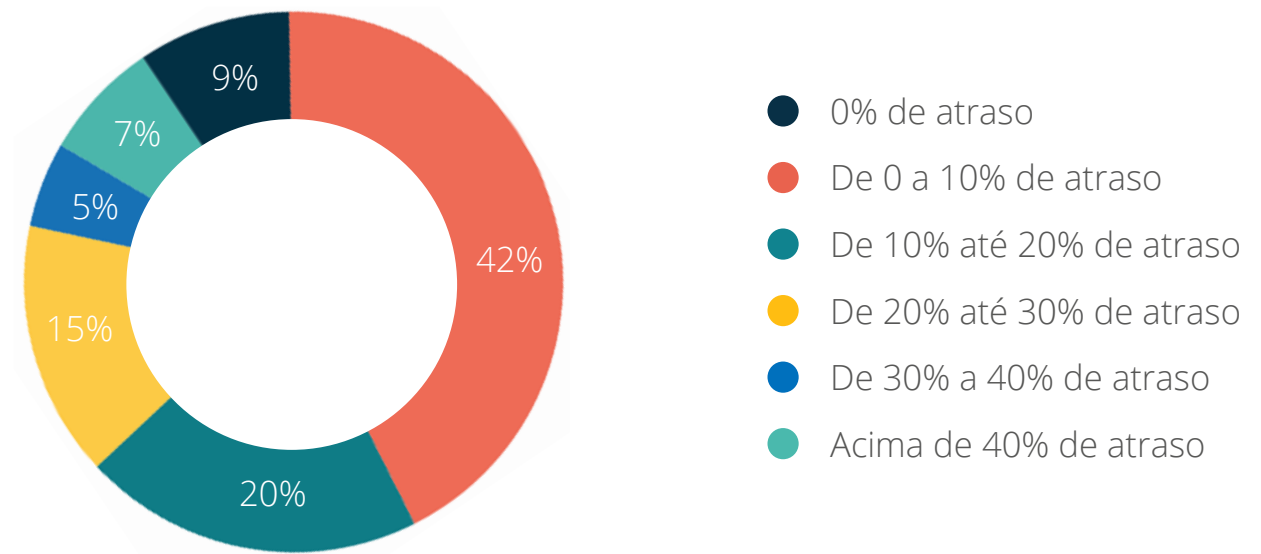
Inadimplência sempre foi uma pedra no caminho dos empresários contábeis, uma inconveniência difícil de ser superada. E esse problema se reflete nos números levantados pela pesquisa.

A medição proposta na pesquisa foi somar os honorários vencidos há mais de 30 dias, com reais possibilidades de recebimento, divididos pelo faturamento de um mês. Trata-se de uma metodologia diferente da aplicada costumeiramente pela indústria e pelo comércio. A leitura do resultado apurado é que os empresários contábeis têm em média 18% de um faturamento mensal inadimplente e não perdido. “Destaco que esse número não representa a perda ocorrida, mas atrasos com reais possibilidades de recebimento”, afirma Gilmar Duarte.

Apenas 23 dos participantes (3%) afirmaram não sofrer com o atraso de pagamentos dos clientes. O maior índice refere-se às empresas que sofrem com 10% de inadimplência: são 104 (42%), quase metade do valor total.

**O dado mais alarmante, no entanto, cabe às empresas que sofrem com mais de 40% de inadimplência.**

GRÁFICO 11: ANOS DE EXISTÊNCIA



Se o atraso do pagamento de seus clientes também te aflige, confira o nosso webseminário sobre **Como reduzir a inadimplência de sua empresa** com o CEO do Nibo, Gabriel Gaspar.

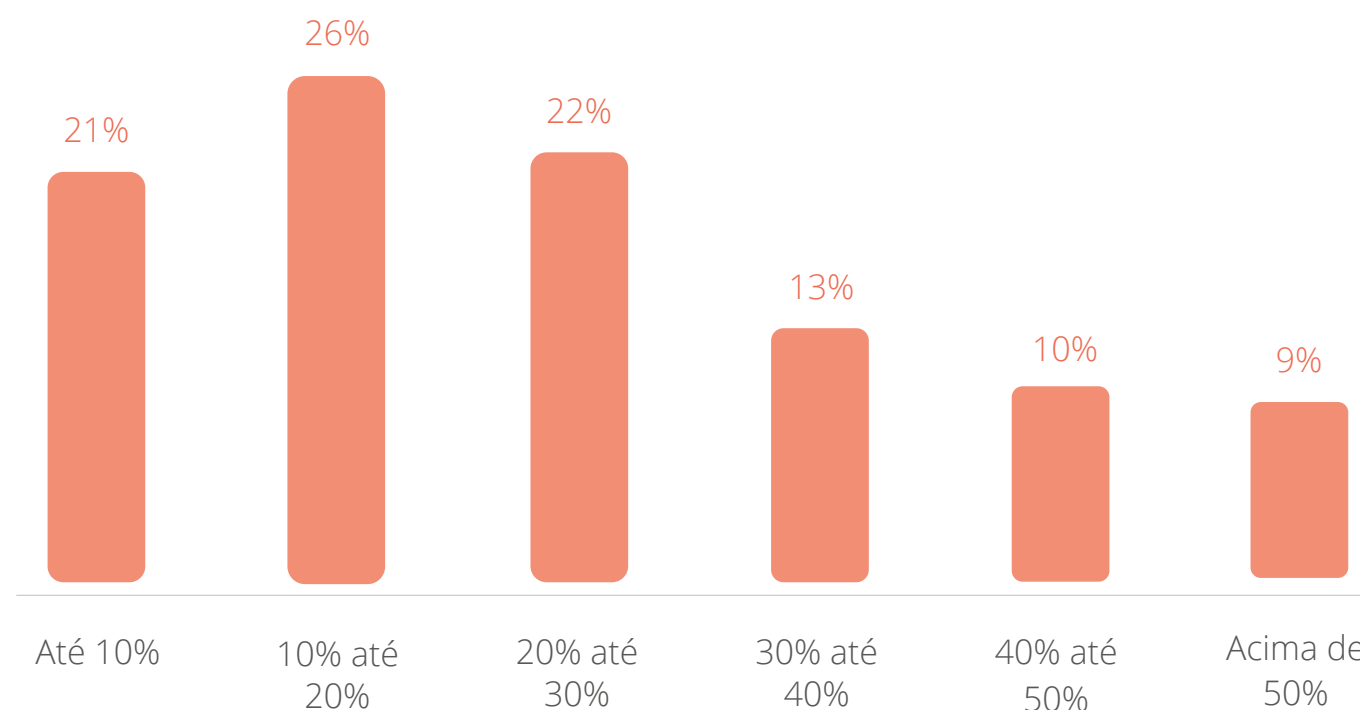
Compartilhe este ebook!

# INDICADORES DE LUCRATIVIDADE

Após a análise do faturamento e os custos das empresas entrevistadas, é possível entender um pouco mais o lucro das mesmas. Do total dos participantes, 49 (21%) não atingiram lucratividade superior a 10%, enquanto apenas 20 (9%) obtiveram lucratividade maior do que 50%. O maior índice coube às empresas que possuem lucro de 30%, com 12% de frequência.

*“O lucro líquido médio das empresas contábeis, de acordo com a PNEC 2017, foi de 20%, número que não é ótimo para empresas do ramo da prestação de serviços, mas que pode ser considerado razoável”, diz Gilmar Duarte.*

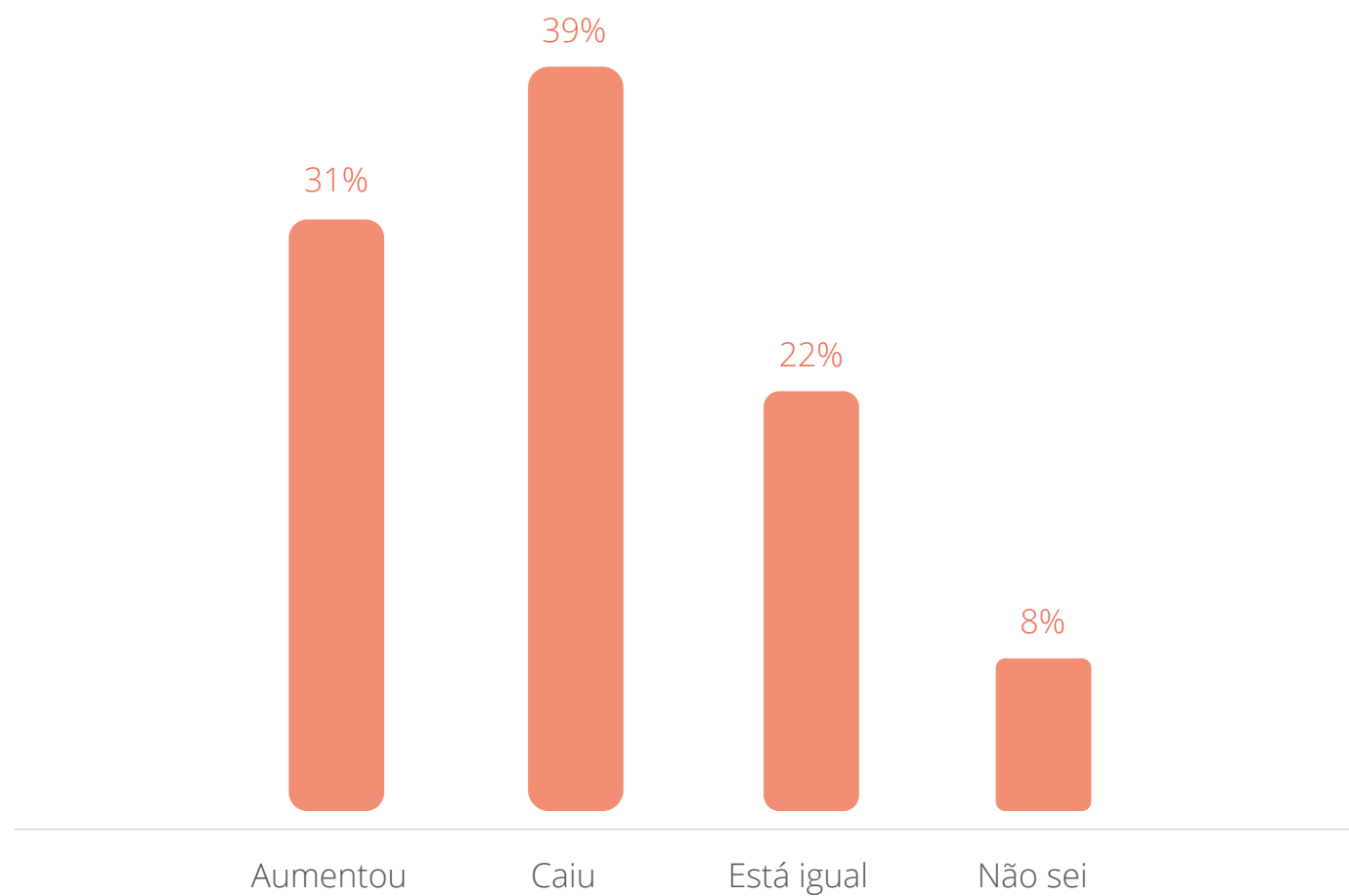
GRÁFICO 12: PERCENTUAL DE LUCRO



Compartilhe este ebook!

Assim como ocorreu no tópico sobre **FATURAMENTO**, o questionário também perguntou aos entrevistados se o lucro mudou nos últimos anos. Aqui, o resultado foi negativo: 96 empresas (39%) confirmaram que o lucro diminuiu nos últimos cinco anos, enquanto apenas 75 (31%) afirmaram que o lucro aumentou.

GRÁFICO 13: LUCRO NOS ÚLTIMOS 12 MESES X MÉDIA DOS ÚLTIMOS 5 ANOS





Compartilhe este ebook!

# PRODUTIVIDADE

Produtividade é um tema que tem estado bastante em voga ultimamente. Empresas e profissionais das mais diversas áreas têm percebido **que adotar ferramentas e práticas que possibilitem atividades mais produtivas pode resultar em um maior sucesso no trabalho.** Com o aumento da produtividade, as receitas tendem a crescer, pois há uma disposição para que os preços sejam menores, o que acarreta no crescimento da carteira de clientes.

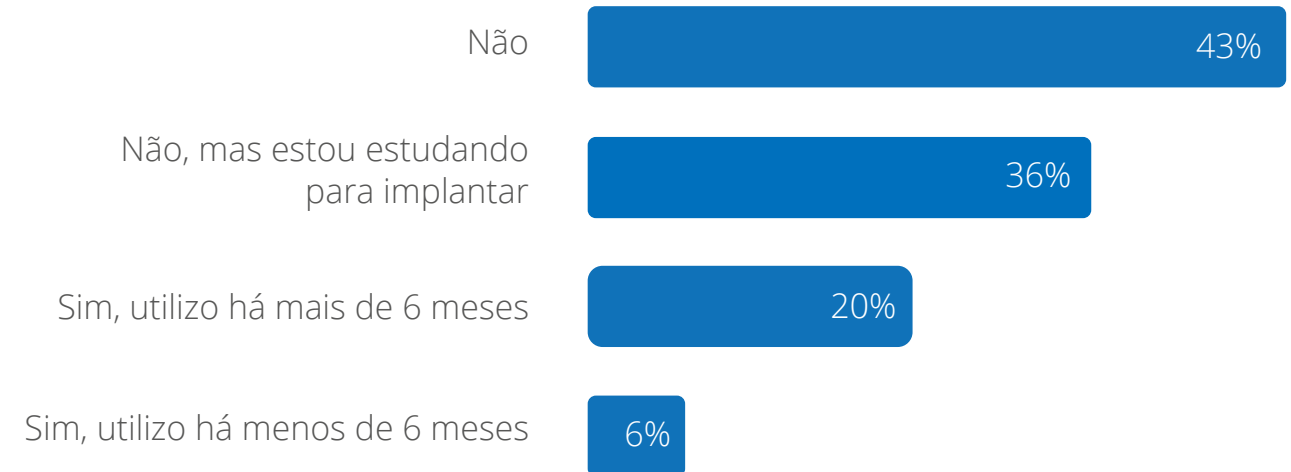
E como tem sido a produtividade nos escritórios contábeis? De acordo com esta pesquisa, quase metade dos entrevistados não usa e não cogita usar nenhuma ferramenta para a gestão de produtividade com os clientes. São 105 empresas (43%) que não adotam nenhuma prática de produtividade em seus ambientes de trabalho.

É um número bastante expressivo e que ajuda a entender o motivo pelo qual muitos escritórios têm encontrado dificuldade em crescer ou em fechar seus números ao final do mês.

Os dados recolhidos nos mostram que apenas 64 dos participantes (26%) utilizam algum tipo de ferramenta para melhorar a produtividade em seus processos. Apesar desse número baixo, temos um indicativo positivo em relação às empresas que ainda não usam nenhuma ferra-

menta, mas têm interesse e estão estudando para implantá-las. São 76 entrevistados (31%) que estão buscando se aprimorar.

GRÁFICO 14: UTILIZAÇÃO DE FERRAMENTA PARA GESTÃO DA PRODUTIVIDADE POR CLIENTE



Assista ao webseminário sobre **[Aumentando produtividade e rentabilidade no seu escritório contábil](#)** com Gabriel Gaspar, CEO do Nibo, e veja como enfrentar os principais desafios na gestão de uma empresa de contabilidade.

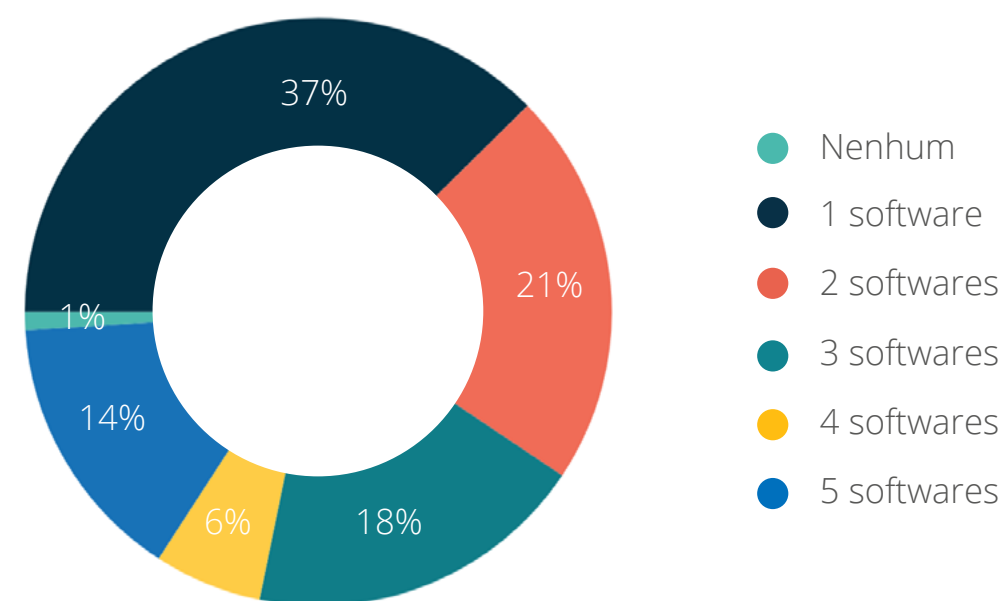
Compartilhe este ebook!

## Softwares para empresários contábeis

Ainda falando sobre produtividade, a pesquisa levantou informações sobre o uso de softwares nas empresas de contabilidade para a prestação de serviços. Só dois entrevistados (1%) não utilizam nenhum tipo de software, enquanto 36 (15%) fazem uso de mais de quatro tipos de softwares. O maior índice ficou por conta das empresas que têm apenas um software: são 94 (38%).

Um dado interessante é que a maioria dos participantes se encontra bem satisfeito com os softwares empregados em seus serviços e apenas 27 (11%) disseram não estar satisfeitos com o programa usado. A média resultou em 3,3 softwares por empresa contábil.

GRÁFICO 15: NÚMERO DE SOFTWARES UTILIZADOS NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS



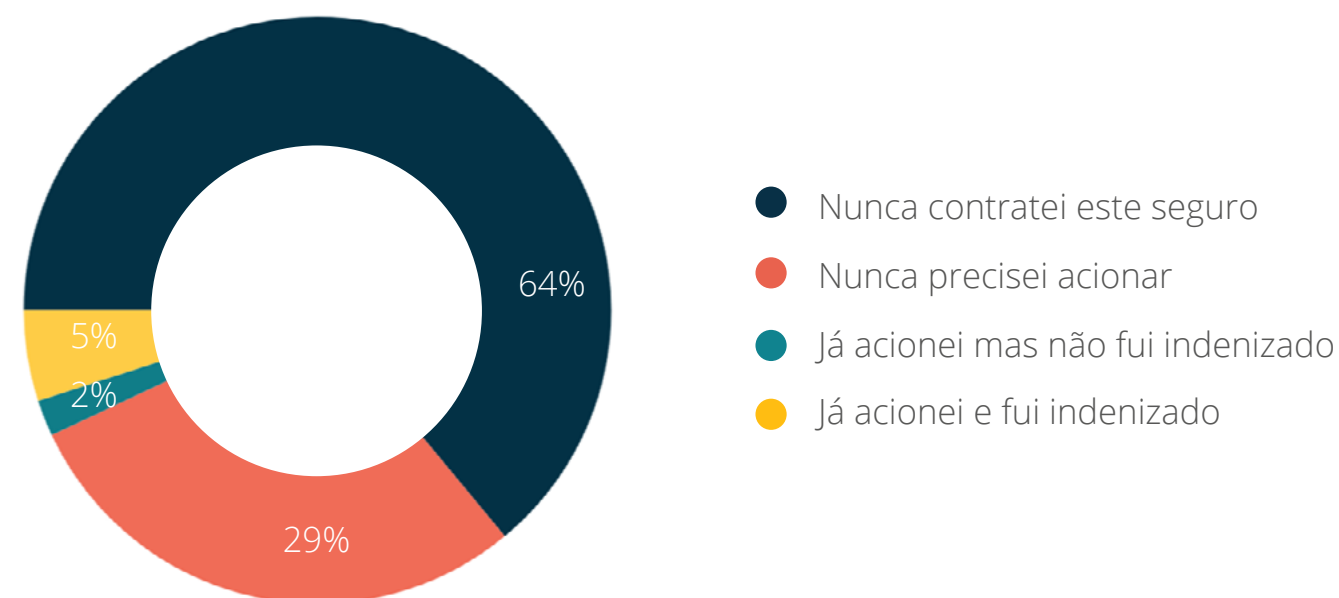
Se você quiser saber o que empresários contábeis de todo o Brasil acham dos softwares de contabilidade, confira o nosso [Panorama Completo dos Softwares Contábeis](#).

# SEGURO DE RESPONSABILIDADE CIVIL

Finalmente, a PNEC levantou informações sobre a contratação da apólice de seguro de responsabilidade civil. De todas as empresas entrevistadas, 158 (64%) afirmaram que nunca contrataram esse seguro, enquanto 47 (19%) têm a apólice há menos de quatro anos, 30 (12%) de cinco a oito anos e apenas 6 (2%) há mais de oito anos.

Dentre os 87 que fizeram o seguro, 70 (80%) nunca precisaram acioná-lo, enquanto 4 (5%) acionaram e não foram indenizados, e 13 (15%) acionaram e receberam indenização.

GRÁFICO 16: SE JÁ ACIONOU A SEGURADORA PARA RESSARCIR ALGUM PREJUÍZO DECORRENTE DA RESPONSABILIDADE CIVIL



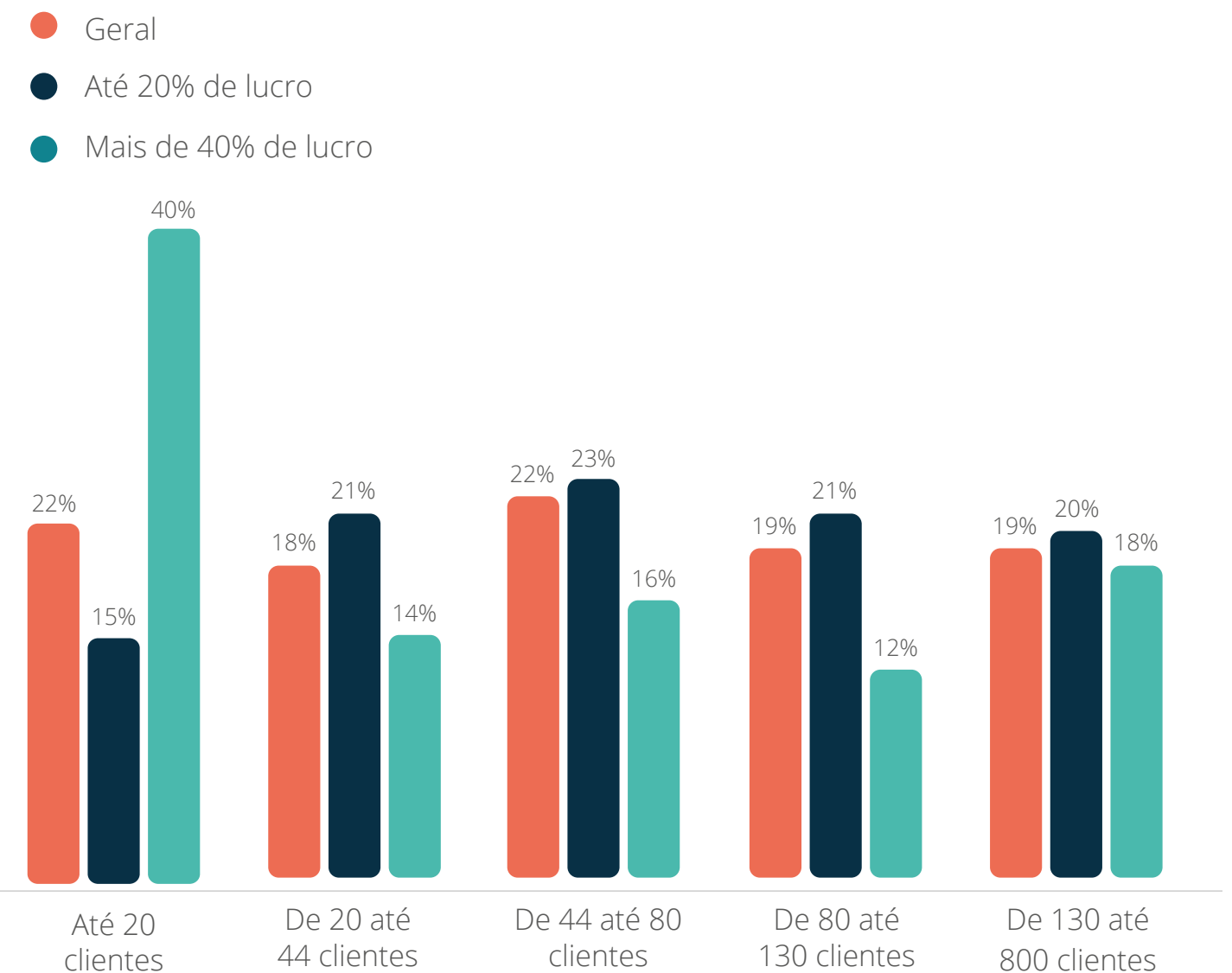
# DESAFIOS A SEREM SUPERADOS EM 2018

O caminho do empresário contábil no Brasil é cheio de desafios, sem dúvidas. Como vimos na pesquisa, existem algumas dificuldades centrais na vida desses profissionais, como inadimplência, pouco conhecimento em gestão, falta de produtividade, carteira de clientes enxuta e serviços que entregam pouco valor.

No entanto, apesar desses empecilhos, **muitas empresas encontraram maneiras de crescer e continuar em constante desenvolvimento, mesmo em tempos de crise econômica.** É justamente em meio a obstáculos que um contador de sucesso consegue enxergar oportunidades de sair à frente e se destacar para o cliente.

Se uma empresa de contabilidade consegue ter mais lucro do que outras, quer dizer que existem alternativas e estratégias a serem adotadas para enfrentar e superar os desafios. Analise agora os resultados comparando as respostas dadas pelas empresas que tem mais de 40% de lucro.

GRÁFICO 17: NÚMERO DE CLIENTES ATIVOS



Compartilhe este ebook!

GRÁFICO 18: ANOS DE EXISTÊNCIA

- Geral
- Até 20% de lucro
- Mais de 40% de lucro

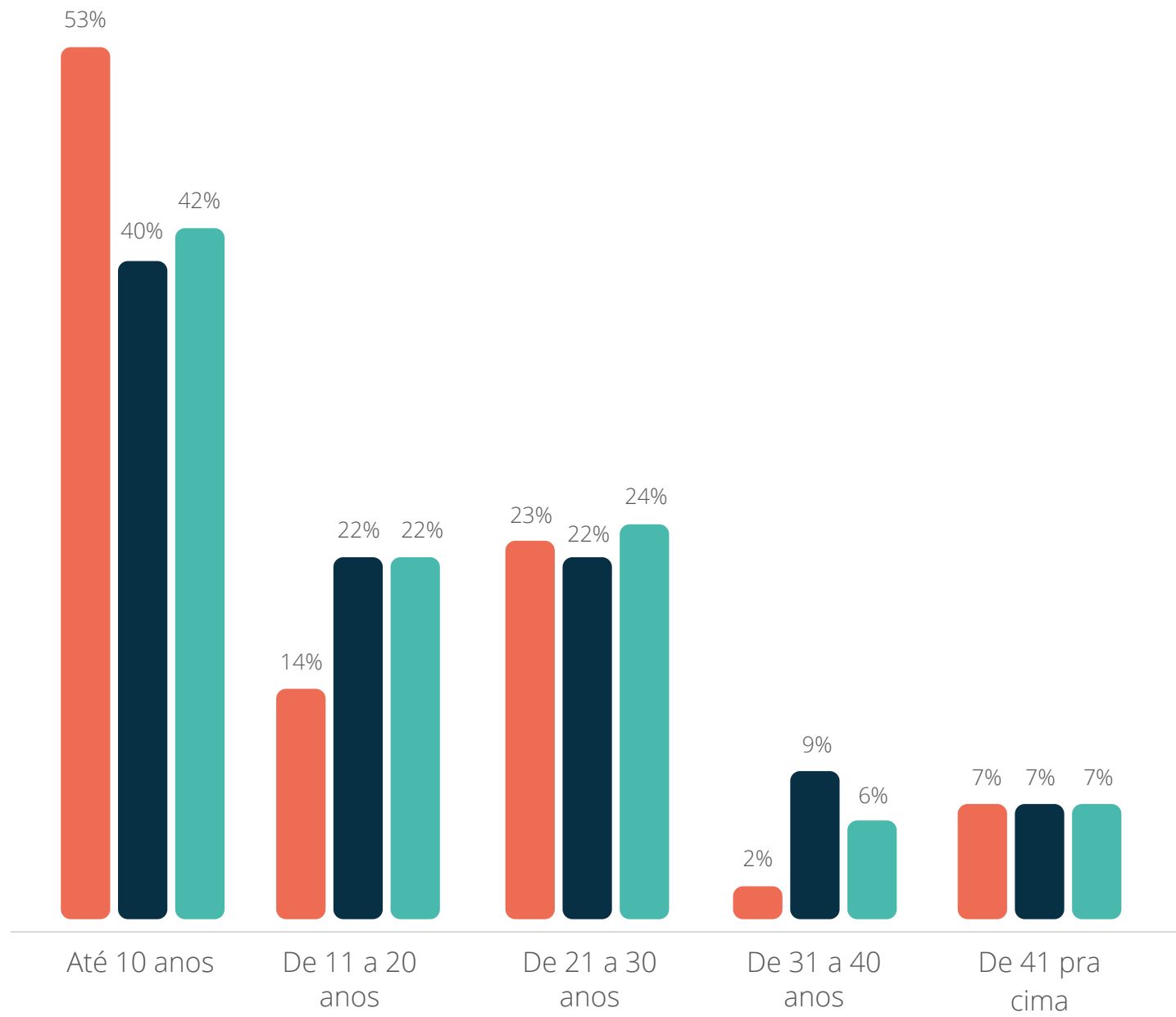
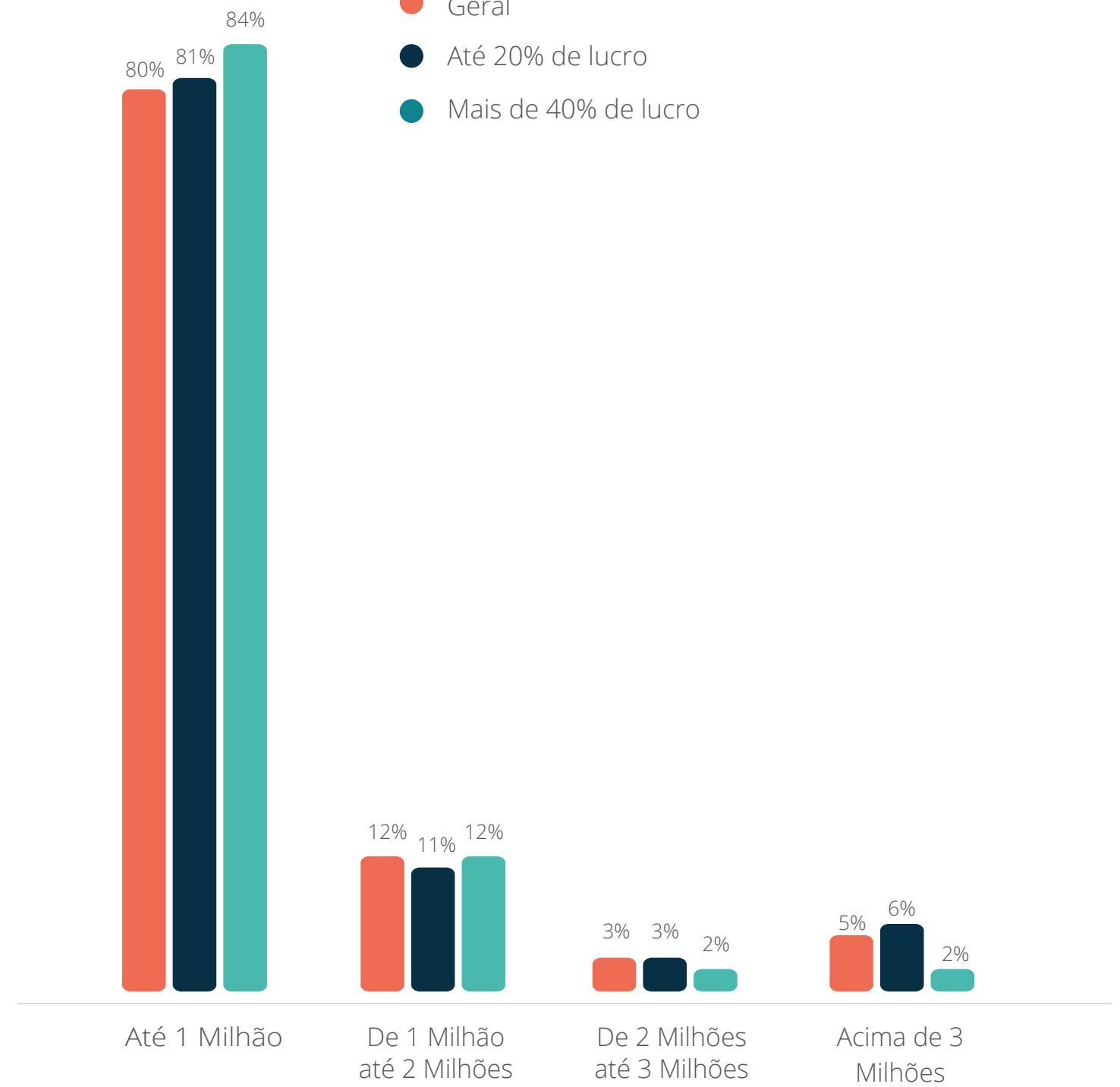


GRÁFICO 19: FATURAMENTO NOS ÚLTIMOS 12 MESES

- Geral
- Até 20% de lucro
- Mais de 40% de lucro





Compartilhe este ebook!

Existem muitos conteúdos e profissionais de referência dispostos a compartilhar seus conhecimentos a fim de ajudar demais empresários contábeis a se preparar para essa nova forma de fazer contabilidade.

Quer aprender a agregar mais valor ao seu serviço, aumentar a receita de sua empresa, captar mais clientes e melhorar a qualidade de seus processos? Leia o nosso **Manual do Contador Consultor**, assista à série Como ser um contador consultor (**Primeiros passos; Terceirização do departamento financeiro; Consultoria financeira; Planejamento financeiro**) e destaque-se como profissional contábil.

Compartilhe este ebook!

# CONCLUSÃO

Chegamos ao fim deste eBook, mas é apenas o começo de uma nova jornada. Agora é com você. Como falamos no tópico anterior, é preciso agir e se posicionar perante os obstáculos. O que você pretende fazer após refletir sobre os aprendizados aqui compartilhados? Como planeja conduzir seu serviço contábil tendo acesso a tantas informações sobre o mercado de contabilidade e outras empresas da área?

A partir desses questionamentos, você já pode começar a se planejar:

- Problema: o que deve ser resolvido?
- Solução: o que você propõe para resolver esse problema?
- Critério de sucesso: quais fatores vão determinar o sucesso do seu cliente e como fazer para medi-lo?
- Cronograma: quais são os próximos passos e as datas de entrega?
- Recursos necessários: o que é preciso fazer para que o projeto aconteça? Quais ferramentas você vai usar, qual o orçamento necessário e quanto tempo você precisa?

Esperamos que este eBook tenha lhe ajudado e que você consiga desenvolver novas ações a partir dos aprendizados aqui compartilhados. Saber como as empresas contábeis no Brasil têm se posicionado perante o mercado e entender quais dificuldades elas vêm enfrentando pode ajudar a elucidar o que você precisa fazer para crescer e ter sucesso. A partir disso, é entender como fazê-lo.

Caso você tenha alguma dúvida, fique à vontade para entrar em contato conosco através do e-mail [contadores@nibo.com.br](mailto:contadores@nibo.com.br)



## **SOBRE GILMAR DUARTE**

Gilmar Duarte, além de empresário contábil, é um estudioso da Precificação dos Serviços Contábeis. Escreveu os livros Honorários contábeis e Como ganhar dinheiro na prestação de serviços, que podem ser adquiridos em seu site [www.gilmarduarte.com.br](http://www.gilmarduarte.com.br). Ele também realiza palestras para a classe contábil de todo o Brasil.



**Nós aqui do Nibo temos uma missão sublime que é a de resgatar o valor do contador no Brasil.**

Você tem clientes pequenos que não usam e não querem usar nenhum sistema?



**Controle de Caixa**

Você ainda digita o movimento financeiro de clientes que possuem um ERP ou programa financeiro?



**Importador Universal**

Seus clientes precisam de um software de gestão financeira simples, econômico e fácil de usar?



**Gestão Financeira**

Para conhecer o Nibo melhor, agende uma demonstração conosco [clikando aqui](#). Para maiores informações entre em contato pelo [contadores@nibo.com.br](mailto:contadores@nibo.com.br)

Um grande abraço e sucesso!

**nibo**