



PROJETO DE EXTENSÃO

2021

UNifeob

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

<Wi7h>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos ou

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

<Wi7h>

MÓDULO DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Gestão Estratégica de Tributos - Prof. Max Streicher Vallim

Direito Empresarial - Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Gestão Orçamentária - Prof. Antônio Donizeti Fortes

Administração Estratégica e Compliance - Prof. Thiago Nogueira

Projeto de Gestão Estratégica - Prof. Renata E. de Alencar Marcondes

Alunos:

Alice Ferracini Prado, RA 20001348

Ana Luiza de Souza, RA 20001286

Lucas Roberto Martins Acosta, RA 20000639

Maxuel Augusto, RA 20000895

Mentor:

Rafaela Soqueti , RA 20000546

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3 METODOLOGIA	6
3.1 Orçamento Empresarial	6
3.2 Orçamento de Vendas	7
3.3 Orçamento de Despesas	8
3.4 Orçamento de Resultados	9
4 RESULTADOS	11
5 CONCLUSÃO	12
6 REFERÊNCIAS	13
7 ANEXOS	14

1 INTRODUÇÃO

Planejamento orçamentário é a organização das entradas, saídas, investimentos e custos (PINHEIRO, 2019). É a ideia de antecipar estes dados. O objetivo principal é através de um planejamento ser possível auxiliar de maneira positiva a empresa Wi7h, demonstrando situações e através da antecipação dos dados como entradas, saídas, custos e investimentos, a empresa conseguir obter um controle financeiro saudável, para obter uma direção e poder traçar objetivos de curto, médio e longo prazo. Será possível também obter um planejamento de vendas, projeção das deduções de vendas, orçamentos de custos e gastos, despesas operacionais e possíveis investimentos.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A StartUp Wi7h é uma empresa do ramo de inovação e tecnologia, atuante com os CNAES 6204-0/00, sendo referente a questão de consultoria em tecnologia da informação e o 6209-1/00, com o suporte técnico, manutenção e outros serviços em tecnologia da informação. A empresa possui sua sede na cidade de São João da Boa Vista, localizada na Avenida Dona Gertrudes, 273, Centro. Também possui um site próprio, onde está demonstrado o portfólio da empresa, com informações, cases, funcionários, entre outros e as opções de contato para conhecimento e contratos de serviço.

O fundador e CEO da empresa é o empresário Eduardo Marques, que possui experiência de 10 anos na área de desenvolvimento de softwares em diversas linguagens de programação, além de possuir mais de 100 projetos realizados, conta também com experiência na área de gestão de equipes e profissionais. Possui uma equipe composta por colaboradores voltados a área de desenvolvimento, design e social medias.

A empresa possui uma visão de ser reconhecida no mercado por oferecer soluções diferenciadas em tecnologia, aplicando-as de maneira eficiente e exclusiva. E sua missão é proporcionar a melhor experiência em tecnologia através do desenvolvimento, digital e da consultoria, de maneira personalizada e eficiente

potencializando as empresas clientes e com os valores voltados à inovação e tecnologia, respeito ao cliente, crescimento exponencial e valorização da equipe.

Seu público alvo são empresas de todo o Brasil, desde empresas localizadas na região mais próxima, como a Soufer, de outros estados como a Enerzee, e também empresas do ramo digital como a Trampow.

3 METODOLOGIA

As metodologias para gestão estratégica podem ser implementadas com o uso de ferramentas, indicadores, políticas e ainda processos, que quando usados de forma conjunta ajudam a formar uma eficiente governança corporativa para a empresa.

As metodologias de gestão orientam as rotinas de trabalho em todos os níveis empresariais: institucional (presidentes, sócios e diretores), tático (coordenadores e gerentes) e operacional (supervisores, técnicos, analistas, auxiliares e demais colaboradores). Assim, elas ajudam o empreendedor nas suas 4 funções básicas:

- planejar — visualizar o futuro definindo metas e objetivos;
- organizar — alocar recursos e definir responsabilidades;
- dirigir — conduzir e orientar as pessoas na execução;
- controlar — verificar e avaliar as medidas adotadas.

Organizações são estruturas complexas cuja atividade é influenciada por uma série de fatores como cenário político-econômico nacional, regional e local, tecnologia no setor, regulamentações, fornecedores, concorrentes, clientes e demanda do mercado. As metodologias de gestão ajudam a estabilizar as operações e a manter a ordem. A empresa consegue ter sucesso em sua missão quando implementa as estratégias administrativas em questão.

3.1 Orçamento Empresarial

A Gestão Orçamentária é um fator de extrema importância quando se relaciona com uma empresa, através do mesmo executado e analisado, é possível verificar a possibilidade de novos investimentos, produtos ofertados, rentabilidade, entre outros.

Um dos fatores principais relacionados à gestão orçamentária, segundo Gilcarlos Bessa(2020), é a do planejamento estratégico, onde é necessário decidir para onde a organização vai, ocorrer a avaliação do ambiente dentro do qual ela opera, e desenvolver estratégias para alcançar os objetivos. Através da visualização por parte da empresa, de cada ponto, ela poderá visualizar quais os métodos necessários para obter um crescimento empresarial e financeiro.

Com a visualização do orçamento empresarial, visados na gestão empresarial, ocorrem pontos importantes em determinados orçamentos específicos, como o orçamento de vendas, de produção, de resultados, entre outros.

3.2 Orçamento de Vendas

O orçamento de vendas é parte fundamental e deve ser a primeira etapa no processo de elaboração do orçamento empresarial, por conta de que os demais departamentos só poderão começar a orçar seus gastos após o departamento comercial elaborar sua projeção das receitas operacionais.

Para tal, é necessário possuir o preço de venda e a quantidade de vendas que será efetuada, onde multiplicando esses dados, será obtido uma previsão de faturamento para cada serviço, além de levar em consideração as condicionantes tanto internas, quanto externas à organização, sejam as que influenciam positivamente, quanto negativamente.

Outro ponto a ser considerado é a relação entre as políticas de Marketing com o orçamento de vendas, pois através dela é possível relacionar o preço oferecido, o produto ofertado, a promoção da venda e o praça atuante como a cobertura, localização, entre outros. Com tais fatores é possível obter por métodos como a apuração das tendências de vendas, as opiniões das equipes de vendas, opiniões de executivos, a análise do segmento de mercado ou de análise correlacional.

Tabela exemplo para orçamento de vendas.

Orçamento de Vendas Anual										
	Vendas em Quantidade*			Preço Unitário**			Receita Bruta de Vendas			Receita Bruta Total
Meses	Consultoria	Desenvolvimento de Software	Marketing Digital	Consultoria	Desenvolvimento de Software	Marketing Digital	Consultoria	Desenvolvimento de Software	Marketing Digital	
Jan	5	7	12	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 3.750,00	R\$ 45.500,00	R\$ 6.600,00	R\$ 55.850,00
Fev	6	7	15	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 4.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 8.250,00	R\$ 58.250,00
Mar	8	7	11	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 6.000,00	R\$ 45.500,00	R\$ 6.050,00	R\$ 57.550,00
Abr	9	6	13	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 6.750,00	R\$ 39.000,00	R\$ 7.150,00	R\$ 52.900,00
Mai	9	6	14	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 6.750,00	R\$ 39.000,00	R\$ 7.700,00	R\$ 53.450,00
Jun	10	7	11	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 7.500,00	R\$ 45.500,00	R\$ 6.050,00	R\$ 59.050,00
Jul	11	5	10	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 8.250,00	R\$ 32.500,00	R\$ 5.500,00	R\$ 46.250,00
Ago	13	4	13	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 9.750,00	R\$ 26.000,00	R\$ 7.150,00	R\$ 42.900,00
Set	11	7	12	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 8.250,00	R\$ 45.500,00	R\$ 6.600,00	R\$ 60.350,00
Out	11	8	11	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 8.250,00	R\$ 52.000,00	R\$ 6.050,00	R\$ 66.300,00
Nov	10	9	13	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 7.500,00	R\$ 58.500,00	R\$ 7.150,00	R\$ 73.150,00
Dez	13	5	12	R\$ 750,00	R\$ 6.500,00	R\$ 550,00	R\$ 9.750,00	R\$ 32.500,00	R\$ 6.600,00	R\$ 48.850,00
									Total de	R\$ 674.850,00
*Quantidades Ficticias - **Valores Ficticios										

3.3 Orçamento de Despesas

As despesas podem ser divididas em administrativas e comerciais, onde as comerciais são predominantemente variáveis enquanto as administrativas são fixas.

As despesas comerciais são, segundo Rodrigo Wainberg(2018), as despesas relacionadas às vendas, seja diretamente ou indiretamente, como opções de comissão, salários, marketing, entre outros.

Tabela exemplo para despesas comerciais.

Despesas Comerciais Semestral						
Wi7h	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
Faturamento	R\$ 55.850,00	R\$ 58.250,00	R\$ 57.550,00	R\$ 52.900,00	R\$ 53.450,00	R\$ 59.050,00
Comissão de Vendas (7,5%)*	R\$ 4.188,75	R\$ 4.368,75	R\$ 4.316,25	R\$ 3.967,50	R\$ 4.008,75	R\$ 4.428,75
Impostos sobre Venda (4,5%)	R\$ 2.513,25	R\$ 2.621,25	R\$ 2.589,75	R\$ 2.380,50	R\$ 2.405,25	R\$ 2.657,25
Marketing	R\$ 1.000,00	R\$ 1.100,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.300,00	R\$ 1.400,00	R\$ 1.500,00
Outras Despesas Comerciais	R\$ 750,00	R\$ 800,00	R\$ 150,00	R\$ 600,00	R\$ 2.000,00	R\$ 100,00
Total Mensal	R\$ 8.452,00	R\$ 8.890,00	R\$ 8.256,00	R\$ 8.248,00	R\$ 9.814,00	R\$ 8.686,00
Total Semestral de	R\$ 52.346,00					
*Valores Ficticios						

Já em relação às despesas administrativas, são relacionadas ao pessoal, seguros, luz, água, internet, entre outros, despesas que em sua maioria são fixas.

Tabela exemplo para despesas Administrativas.

Despesas Administrativas						
Wi7h	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
Faturamento	R\$ 55.850,00	R\$ 58.250,00	R\$ 57.550,00	R\$ 52.900,00	R\$ 53.450,00	R\$ 59.050,00
Folha de Pagamento	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Aluguel	R\$ 1.750,00	R\$ 1.750,00	R\$ 1.750,00	R\$ 1.750,00	R\$ 1.750,00	R\$ 1.750,00
Softwares e Sistemas	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Internet	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Energia e Água	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00	R\$ 250,00
Limpeza	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Combustivel	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Total Mensal	R\$ 7.800,00	R\$ 7.800,00	R\$ 7.800,00	R\$ 7.800,00	R\$ 7.800,00	R\$ 7.800,00
Total Semestral de	R\$ 46.800,00					

3.4 Orçamento de Resultados

O orçamento de resultado é o qual está representado através da Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) é a peça final do processo orçamentário de uma empresa.

Segundo a analista contábil Elisangela Lattore (2021), a DRE é um breve relatório que demonstra as operações feitas na empresa. Que neste caso as informações expostas são as contas de receitas, despesas e custos.

Tabela exemplo para Orçamento de Resultados

DRE	R\$
Receita Bruta de vendas	R\$ 674.850,00
Impostos	R\$ 134.970,00
Receita Líquida	R\$ 539.880,00
CMV (custo de merdoria vendida)	R\$ 134.970,00
Lucro Bruto	R\$ 404.910,00
Despesas Comerciais	R\$ 52.346,00
Despesas Administrativas	R\$ 46.800,00
Despesas Financeiras	R\$ 13.000,00
Depreciação e Amortização	R\$ 10.000,00
Lucro Operacional	R\$ 282.764,00
Lucro antes do IR e CSLL	R\$ 282.764,00
IR e CSLL	R\$ 2.631,92
Lucro Líquido	R\$ 280.132,08
*Valores Ficticios	

Após observar a Demonstração do Resultado de Exercício (DRE), pode-se ver o resultado final de todos os orçamentos em apenas um relatório, este mostra-se uma visão global do orçamento da organização.

Foi possível observar que a empresa Wi7h, possui uma margem líquida de R\$0,42, esse número significa que a cada unidade de venda de seus produtos e serviços recebem tal valor de lucratividade.

Induz-se que, a corporação encontra-se com a situação estável, mantendo sua lucratividade, podendo expandir seu negócio a longo prazo, sendo possível arcar com todas as despesas.

4 RESULTADOS

Mediante aos encontros realizados com o proprietário, foi possível coletar informações para a realização da elaboração da Demonstração do Resultado do Exercício. Segundo Ferrari (2005, p. 550): " A DRE é a demonstração Contábil que tem por objetivo evidenciar a situação econômica da entidade, isto é, apuração do lucro, ou prejuízo. "

Segundo os dados informados, são referentes a empresa Wi7h do mês de Janeiro à Dezembro de 2020, e de Janeiro à Junho de 2021 (Dados Atuais), onde demonstrou que a empresa mantém - se em boas condições (Superávit), permanecendo em lucratividade.

Outro fator existente, é a importância do planejamento do orçamento na organização da Wi7h, visto que seu papel principal é demonstrar situações no qual através da antecipação dos dados como entradas, saídas, custos e investimentos, servirá de auxílio para usufruir de um bom financeiro, já que possuem um propósito e intuito de expandir seus serviços na região de São João da Boa Vista

5 CONCLUSÃO

Levando-se em consideração a análise e projeção da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), foi calculado fatores que demonstraram que a empresa encontra-se em condições positivas, e de constante rentabilidade.

Conclui-se, portanto que, o foco principal deste projeto, foi a “Gestão Orçamentária”, pois ao decorrer do desenvolvimento foi demonstrado para a empresa Wi7h as principais ferramentas do orçamento, mostrando que a sua realização é fundamental e indispensável para a empresa.

O Orçamento de Vendas deverá ser a primeira etapa no processo de elaboração, pois primeiro é feita a projeção das Receitas Operacionais.

Por ser um fator de extrema importância, sugerimos ao empresário Eduardo Marques, que nunca deixe de orçar, pois através do mesmo, é possível obter uma visão do Planejamento Estratégico, na parte Empresarial, visualizando o ambiente no qual operará, decisão para onde a organização irá, e o desenvolvimento de estratégias, para o alcance dos objetivos.

6 REFERÊNCIAS

BESSA, Gilcarlos. Planejamento Orçamentário: o que é e por que deve ser feito.. O que é e por que deve ser feito.. Disponível em: Gilcarlos Bessa. Acesso em: 01 out. 2021.

BONNER, Cristina. Metodologia de Gestão: conheça as 5 mais usadas. Disponível em: <https://www.guiaempreendedor.com/guia/metodologia-de-gestao>. Acesso em 08 out. 2021.

PINHEIRO, Kelma. Planejamento orçamentário: o que é e como fazer?. o que é e como fazer?. 2019. Disponível em: <https://boavistatecnologia.com.br/blog/planejamento-orcamentario/>. Acesso em: 01 out. 2021.

WAINBERG, Rodrigo. Despesas operacionais: conheça os 3 tipos mais comuns no mercado. Disponível em: <https://www.sun0.com.br/artigos/despesas-operacionais/>. Acesso em: 24 set. 2021.

LATORRE, Elisangela. O que é DRE e qual sua função na contabilidade das empresas ? Disponível em: <https://conube.com.br/blog/o-que-e-dre-e-para-que-serve/> Acesso em: 12 out.20

7 ANEXOS