

UNIFEOB

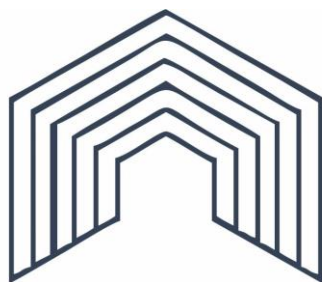
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTERDISCIPLINAR

PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL

**“RDRAG ASSESSORIA FISCAL E TRIBUTÁRIA
Ltda.”**



RDRAG

ASSESSORIA CONTÁBIL

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO 2018

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTERDISCIPLINAR

PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL

“RDRAG ASSESSORIA FISCAL E TRIBUTÁRIA Ltda.”

Módulo 04 - Gestão Empreendedora

Gestão Estrat. de Tributos –Prof. José M. Prado

Ética Geral e Profissional – Prof. Danilo Doval

Administração Estratégica – Prof. Antônio C. Lupeti Martins

Gestão Orçamentária –Prof. Júlio César Teixeira

Gestão Empreendedora – Prof. Rodrigo Marudi de Oliveira

Andreeli Mansano RA 17001612

Danilo Fernando RA 17001386

Gustavo Alexandre RA 17000861

Rafael Georgetto RA 18001080

Ricardo Casarotto RA 17001534

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO 2018

Sumário

1. Resumo.....	8
2. Descrição da Empresa	9
2.1 Perfil dos Empreendedores	9
2.2 A Empresa.....	10
2.3 Canvas	11
3. PROJETO INTERDISCIPLINAR.....	15
3.1 Gestão Estratégica de Tributos.....	15
3.1.1 Definição de Tributos	15
3.1.2 Atividade Principal da Empresa	16
3.1.3 Regimes Tributários	17
3.1.3.1 Enquadramento no Simples Nacional.....	17
3.1.3.2 Enquadramento no Lucro Presumido.....	17
3.1.3.3 Enquadramento no Lucro Real	18
3.1.3.4 Comparativo de Enquadramento de Regimes.....	20
3.2 Ética Geral e Profissional	21
3.2.1 Ética Empresarial	21
3.3. Planejamento Estratégico	22
3.3.1. Estudo dos clientes	22
3.3.1.2. Público alvo	22
3.3.1.3. Área de abrangência.....	22
3.3.1.4. Comportamento dos clientes.....	23
3.3.2. Estudos dos concorrentes.....	23
3.3.2.1. Conclusão.....	24
3.3.3. Matriz F.O.F.A (S.W.O.T).....	24
3.3.3.1. As 5 forças de Porter (Forças competitivas)	26
Análise das forças de Porter.....	28
3.3.3.2. Fatores críticos de sucesso	29
3.3.4. Estratégias de negócios	30
3.3.4.1. Planos de ações 5W2H.....	30
3.4 Gestão Orçamentaria.....	32

3.4.1	Conceito	32
3.4.2	Investimentos Fixos.....	32
3.4.2.1	Imóveis	32
3.4.2.2	Máquinas e Equipamentos.....	32
3.4.2.3	Móveis e Utensílios	33
3.4.2.4	Equipamentos de Processamento de Dados (Informática)	34
3.4.2.5	Necessidade de Capital de Giro	34
3.4.2.5.1	Necessidade de Caixa mínimo em R\$.....	34
3.4.2.5.2	Necessidade de Capital de giro em R\$.	35
3.4.2.6	Investimento Pré-Operacional	35
3.4.2.7	Investimento Total	35
3.4.3	Fonte dos recursos.....	35
3.4.4	Faturamento Mensal	36
3.4.4.1	Expectativa de crescimento mensal	36
3.4.4.2	Resumo do faturamento mensal	37
3.4.5	Gastos com comercialização.....	37
3.4.5.1	Resumo dos gastos com comercialização	37
3.4.6	Custo mensal de Mão-de-obra	38
3.4.7	Depreciação Anual	39
3.4.8	Gastos fixos.....	39
3.4.8.1	Resumo dos gastos fixos operacionais – anual	40
3.4.8.2	Demonstrativo de resultado	40
3.4.9	Indicadores	41
3.4.9.1	Lucratividade	41
3.4.9.2	Rentabilidade %.....	41
3.4.9.3	Prazo de retorno do investimento – Payback – anos	42
3.4.10	Construção de Cenários.....	43
3.4.11	Análise do Plano Orçamentário.....	44
3.5	Empreendedorismo	45
3.5.1	Avaliação do Plano.....	45
3.5.1.1	Análise Geral do Plano	45
3.5.1.2	Ações Preventivas.....	46
4	Conclusão	47

5	Referências	48
---	-------------------	----

1. Resumo

Trata-se de um projeto de criação de um escritório com assessoria contábil especializada na área fiscal e tributária, na cidade de São João da Boa Vista – SP. Onde essa assessoria é responsável pela apuração de todos os impostos e registros fiscais de uma empresa, de acordo com o segmento de atuação e onde está localizada.

Todas as empresas independentes de seu enquadramento fiscal, segmento ou porte, tem que recolher impostos e tributos. O Brasil possui muitos tributos, entre impostos, taxas e contribuições, e o não pagamentos dos mesmos, ou pagamentos incorretos, pode acarretar em multas e acabar prejudicando a empresa.

Dessa forma, nosso objetivo é fazer com que essa assessoria funcione positivamente nas empresas, procurando de forma legal fazer com que a empresa pague menos impostos, para que assim tenha uma economia fiscal, por conseguinte possa investir em novos produtos ou serviços, e se tornar cada vez mais competitiva no mercado.

Ao longo desse projeto poderemos analisar todo o planejamento e criação de nosso negócio, onde apresentaremos projeções e várias informações necessárias para tornarmos nosso negócio real. Após todas essas análises poderemos comprovar ou não a viabilidade desse negócio e se realmente ele será um mercado promissor a nós empreendedores.

2. Descrição da Empresa

2.1 Perfil dos Empreendedores

Nome:	Andreeli Gonçalves Simões Mansano
Principais Características Empreendedoras:	
1° Busca de informação.	
2° Persistência.	
3° Exigência de qualidade e eficiência	
Base Motivacional:	Realização Profissional

Nome:	Danilo Fernando Machado
Principais Características Empreendedoras:	
1° Liderança	
2° Trabalho em equipe	
3° Comunicador	
Base Motivacional:	Realização Pessoal

Nome:	Gustavo Alexandre da Silva
Principais Características Empreendedoras:	
1° Determinado	
2° Persistente	
3° Facilitador	
Base Motivacional:	Realização Pessoal

Nome:	Rafael Augusto do Prado Georgetto
Principais Características Empreendedoras:	
1° Determinado	
2° Focado	
3° Facilitador	
Base Motivacional:	Realização financeira

Nome:	Ricardo Casarotto
Principais Características Empreendedoras:	
1° Determinado	
2° Justo	
3° Visão	
Base Motivacional:	Realização Financeira

2.2 A Empresa

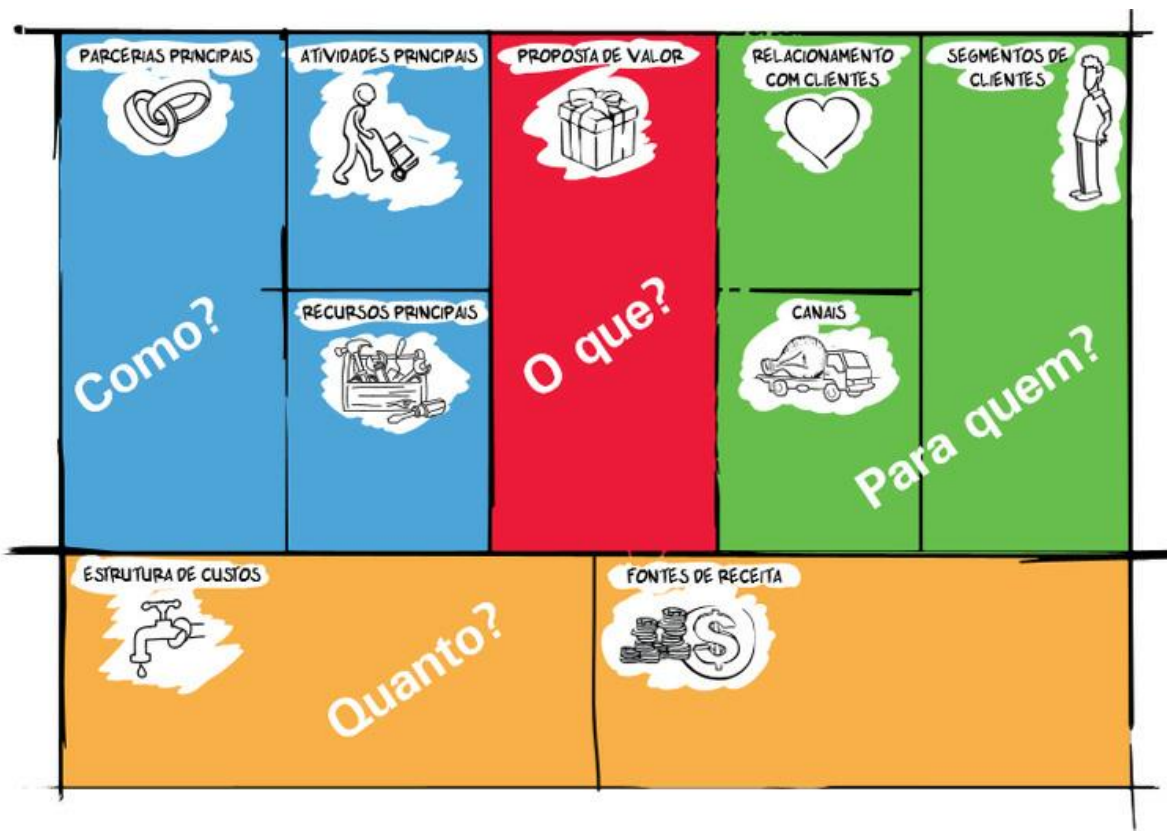
Nosso projeto de empresa, começou inicialmente, devido a um problema que um dos integrantes do grupo passou recentemente, formado em Economia e sabendo que poderia pagar menos impostos de forma legal, gastou um bom tempo pesquisando ICMS de vários produtos que havia no estoque da sua empresa, que ao final das contas houve uma economia muito grande com a redução de impostos de alguns produtos.

O tempo gasto para a pesquisa foi um dos problemas encontrado, por ter que pesquisar produto por produto. Foi a partir desse momento, que juntos nossa equipe procurou uma solução, e começamos a pesquisar sobre o assunto. Neste momento enxergamos um mercado cheio de oportunidades e promissor.

Decidimos então criar uma empresa que preste uma assessoria especializada na área fiscal e tributária, para auxiliar empresários nas decisões de escolhas, como qual melhor regime tributário, planejamentos e também orientar para que de forma legal paguem menos impostos. E para complementar nossa empresa, teremos um software como uma ferramenta para auxiliar e facilitar, a pesquisa de ICMS de produtos.

Contaremos com uma equipe de profissionais qualificados, e manteremos o bom relacionamento com o cliente. Pretendemos trazer parcerias futuras com escritórios de advocacias especializados na área de tributos.

2.3 Canvas





CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

O Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes.

É um mapa visual pré-formatado contendo nove blocos, as ideias representadas nos nove blocos formam a conceitualização do seu negócio, ou seja, a forma como você irá operar e gerar valor ao mercado, definindo seus principais fluxos e processos, permitindo uma análise e visualização do seu modelo de atuação no mercado.

- Proposta de Valor:

O que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes

- Software que tem como objetivo analisar todos os produtos de uma determinada empresa para saber se é isento de impostos e as alíquotas junto com seus parceiros

1. Para quem?

- Segmentos de clientes:

Quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa.

- Microempresas;
- Empresas de vendas para consumidor final.

Canais:

Como o cliente compra e recebe seu produto e serviço.

- Revistas destinadas a área contábil;
- Eventos / Feiras de negócios e CRC;
- Sites;
- Publicidades pagas em redes sociais.

- Relacionamento com clientes:

Como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente.

- Suporte online;
- Feedback sobre o serviço;
- Atendimento personalizado;
- Visitas aos clientes.

2 Como?

- Recursos Principais:

São os recursos necessários para realizar as atividades-chave.

- Físicos;

- Localização – Rua Dr. Teófilo Ribeiro de Andrade – São João da Boa Vista.

- Equipamentos:

- Equipamentos Eletrônicos;
- Móveis para Escritório.

- Humanos:

- Sócios.

- Financeiros:

- Capital (05 Sócios)

- Intelectual:

- Empresa de Software;
- Próprios sócios.

- Atividades Principais:

São as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor.

 - Análise de NCM;
 - Assessoria contábil.

- Parceiras Principais:

São as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa.

 - Escritórios Jurídicos;
 - Escritórios Contábeis;
 - Empresa de desenvolvimento de Software.

3 Quanto eu vou gastar?

- Estrutura de Custos.

São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.

- Fixos;
 - Infraestrutura;
 - Marketing e Publicidade;
 - Manutenção do software;
 - Remuneração dos desenvolvedores;
 - Taxas como: água e energia elétrica;
 - Aluguel do Ponto Físico.

- Variáveis;
 - Impostos.
 - Fornecedores.
 - Comissão de Vendas.

- Fontes de Receita;
 - São as formas de obter receita por meio de propostas de valor.
 - Taxa de serviço mensal, incluindo a licença de utilização software.



3. PROJETO INTERDISCIPLINAR

3.1 Gestão Estratégica de Tributos

3.1.1 Definição de Tributos

Segundo o CTN em seu artigo terceiro “Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

No Brasil temos 3 regimes tributários que exprimem diferentes forma de cobrar os mesmos tributos. O primeiro é o “lucro real”, ou seja, o regime normal em que todos os tributos são cobrados pelo valor real de vendas e de lucro, o segundo regime é o do lucro presumido em que os impostos incidentes sobre o lucro da pessoa jurídica (IRPJ e CSLL) são cobrados sobre a estimativa de lucro, o terceiro regime tributário é o simples nacional em que todos os tributos são unificados é cobrado em cima do faturamento.

Assim é muito importante para as empresas atentarem-se para qual o melhor regime tributário para suas características pois além de evitarem problemas jurídicos ainda podem ter uma grande economia de impostos.

3.1.2 Atividade Principal da Empresa

O ramo de atividade de uma empresa é definido pelo seu CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas). É importante prestar muita atenção ao CNAE escolhido para empresa pois há diversas limitações quanto ao tipo de tributação, exigência ao imóvel da cede, exigências de corpo de bombeiro e vigilância sanitária.

No nosso caso escolhemos dois CNAE:

Cnae Principal: 69.20-6/02 Atividades de consultoria e auditoria contábil e tributária
--

Cnae Secundário: 62.03-1/00 Desenvolvimento e licenciamento de programas de computador não customizáveis
--

3.1.3 Regimes Tributários

3.1.3.1 Enquadramento no Simples Nacional

O simples nacional é o regime tributário que reúne todos os tributos em uma única guia (DAS). Nesse caso os tributos são recolhidos com base no faturamento da empresa e a receita total é dívida entre os diferentes tipos de tributos de acordo os anexos da lei 123 de 2016.

O regime tributário em questão substitui os seguintes tributos imposto de renda pessoa jurídica (IRPJ), imposto sobre produtos industrializados (IPI), contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL), contribuição para financiamento da seguridade social (COFINS), Contribuição para PIS/Pasep, Contribuição Patronal Previdenciária (CPP), Imposto sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação (ICMS) e Imposto sobre serviços de qualquer natureza (ISS).

Nossa empresa vai se enquadrar dentro da primeira faixa nos primeiros 4 meses e depois segue para a segunda faixa do anexo 4. Segue o cálculo do simples nacional:

Mês	RBT	RBA	RBT12 (proporcional cada mês)	Nominal	Deduzir	Aliquota Efetiva	Valor a recolher
Janeiro	R\$ 22.132,80	R\$ 22.132,80	R\$ 265.593,60	4,50%	R\$ 0,00	4,50%	R\$ 995,98
Fevereiro	R\$ 23.327,97	R\$ 45.460,77	R\$ 265.593,60	4,50%	R\$ 0,00	4,50%	R\$ 1.049,76
Março	R\$ 25.147,55	R\$ 70.608,32	R\$ 272.764,62	4,50%	R\$ 0,00	4,50%	R\$ 1.131,64
Abril	R\$ 26.907,88	R\$ 97.516,20	R\$ 279.935,64	4,50%	R\$ 0,00	4,50%	R\$ 1.210,85
Mai	R\$ 28.710,71	R\$ 126.226,91	R\$ 290.853,12	9,00%	R\$ 8.100,00	6,22%	R\$ 1.784,40
Junho	R\$ 31.007,57	R\$ 157.234,48	R\$ 301.770,60	9,00%	R\$ 8.100,00	6,32%	R\$ 1.958,39
Julho	R\$ 33.519,18	R\$ 190.753,66	R\$ 312.332,58	9,00%	R\$ 8.100,00	6,41%	R\$ 2.147,44
Agosto	R\$ 36.535,91	R\$ 227.289,57	R\$ 322.894,56	9,00%	R\$ 8.100,00	6,49%	R\$ 2.371,71
Setembro	R\$ 40.021,43	R\$ 267.311,00	R\$ 333.711,54	9,00%	R\$ 8.100,00	6,57%	R\$ 2.630,51
Outubro	R\$ 43.847,48	R\$ 311.158,48	R\$ 344.528,52	9,00%	R\$ 8.100,00	6,65%	R\$ 2.915,40
Novembro	R\$ 48.232,23	R\$ 359.390,71	R\$ 358.309,68	9,00%	R\$ 8.100,00	6,74%	R\$ 3.250,56
Dezembro	R\$ 57.396,35	R\$ 416.787,06	R\$ 372.090,84	9,00%	R\$ 8.100,00	6,82%	R\$ 3.916,22
							R\$ 25.362,85

3.1.3.2 Enquadramento no Lucro Presumido

No regime tributário do lucro presumido os tributos que recaem sobre o faturamento e sobre o produto são calculados normalmente. Já os tributos que recaem sobre o lucro (IRPJ e CSLL) são calculados sobre sua estimativa. Normalmente para o cálculo dos devidos impostos são utilizadas as margens de



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

lucro presumida de 8% para o comercio em geral e 32% na área de serviços. A grande vantagem desse tipo de regime é que ele é mais simples pois não a necessidade de se calcular efetivamente os ganhos do período e que empresas que auferem lucro superiores as margens estipuladas pagam menos impostos. Nesse regime tributário a empresa deve seguir o cumulativo de PIS/COFINS em que a alíquota do imposto é de 0,65% e 3% respectivamente não sendo permitido o credito.

No nosso caso, de nossa empresa a margem presumida de lucro é de 32% e consideramos ainda a incidência de PIS/COFINS e ISSQN (segundo lei municipal número 106 de 1997 da cidade de São João da Boa Vista a alíquota de ISSQN para nossa atividade é de 4%). Segue as tabelas com o valor dos tributos.

Mes	Receita	PIS		COFINS		IRPJ/CSLL - Base		IRPJ à recolher		CSLL à recolher		ISSqn	
		0,65%	3,00%	32%	15%	9%	4%						
Janeiro	R\$ 22.132,80	R\$ 143,86	R\$ 663,98	R\$ 7.082,50	R\$ 1.062,37	R\$ 637,42	R\$ 885,31						
fevereiro	R\$ 23.327,97	R\$ 151,63	R\$ 699,84	R\$ 7.464,95	R\$ 1.119,74	R\$ 671,85	R\$ 933,12						
março	R\$ 25.147,55	R\$ 163,46	R\$ 754,43	R\$ 8.047,22	R\$ 1.207,08	R\$ 724,25	R\$ 1.005,90						
abril	R\$ 26.907,88	R\$ 174,90	R\$ 807,24	R\$ 8.610,52	R\$ 1.291,58	R\$ 774,95	R\$ 1.076,32						
maio	R\$ 28.710,71	R\$ 186,62	R\$ 861,32	R\$ 9.187,43	R\$ 1.378,11	R\$ 826,87	R\$ 1.148,43						
junho	R\$ 31.007,57	R\$ 201,55	R\$ 930,23	R\$ 9.922,42	R\$ 1.488,36	R\$ 893,02	R\$ 1.240,30						
julho	R\$ 33.519,18	R\$ 217,87	R\$ 1.005,58	R\$ 10.726,14	R\$ 1.608,92	R\$ 965,35	R\$ 1.340,77						
agosto	R\$ 36.535,91	R\$ 237,48	R\$ 1.096,08	R\$ 11.691,49	R\$ 1.753,72	R\$ 1.052,23	R\$ 1.461,44						
setembro	R\$ 40.021,43	R\$ 260,14	R\$ 1.200,64	R\$ 12.806,86	R\$ 1.921,03	R\$ 1.152,62	R\$ 1.600,86						
outubro	R\$ 43.847,48	R\$ 285,01	R\$ 1.315,42	R\$ 14.031,19	R\$ 2.104,68	R\$ 1.262,81	R\$ 1.753,90						
novembro	R\$ 48.232,23	R\$ 313,51	R\$ 1.446,97	R\$ 15.434,31	R\$ 2.315,15	R\$ 1.389,09	R\$ 1.929,29						
dezembro	R\$ 57.396,35	R\$ 373,08	R\$ 1.721,89	R\$ 18.366,83	R\$ 2.755,02	R\$ 1.653,01	R\$ 2.295,85						
							R\$ 63.893,46						

3.1.3.3 Enquadramento no Lucro Real

No regime tributário do lucro real, também conhecido como regime normal, é o regime no qual todos os tributos são calculados em cima do fato gerador real. Assim os tributos sobre o lucro são calculados pelo lucro do período real. Esse sistema é obrigatório para determinado tipos de empresas, principalmente para empresas de médio e grande porte, pois os outros sistemas tributários são considerados com “benefícios” para empresa que não tem condição técnica de manter sua contabilidade. Nesse regime tributário o PIS/COFINS deve ser o não cumulativo e com alíquotas de 1,65% e 7,6% respectivamente sendo permitido o credito decorrente de entrada de produto. O lucro real é o regime tributário mais complexo de todos pois além da exigência

do cálculo do lucro o fisco necessita também de outros arquivos tributários com mais informações.

Segue o cálculo dos tributos segundo esse regime:

Mês	Receita	PIS		COFINS		ISSqn		Total
			1,65%	7,60%	4%			
Janeiro	R\$ 22.132,80	R\$ 365,19	R\$ 1.682,09	R\$ 885,31	R\$ 2.932,60			
fevereiro	R\$ 23.327,97	R\$ 384,91	R\$ 1.772,93	R\$ 933,12	R\$ 3.090,96			
março	R\$ 25.147,55	R\$ 414,93	R\$ 1.911,21	R\$ 1.005,90	R\$ 3.332,05			
abril	R\$ 26.907,88	R\$ 443,98	R\$ 2.045,00	R\$ 1.076,32	R\$ 3.565,29			
maio	R\$ 28.710,71	R\$ 473,73	R\$ 2.182,01	R\$ 1.148,43	R\$ 3.804,17			
junho	R\$ 31.007,57	R\$ 511,62	R\$ 2.356,58	R\$ 1.240,30	R\$ 4.108,50			
julho	R\$ 33.519,18	R\$ 553,07	R\$ 2.547,46	R\$ 1.340,77	R\$ 4.441,29			
agosto	R\$ 36.535,91	R\$ 602,84	R\$ 2.776,73	R\$ 1.461,44	R\$ 4.841,01			
setembro	R\$ 40.021,43	R\$ 660,35	R\$ 3.041,63	R\$ 1.600,86	R\$ 5.302,84			
outubro	R\$ 43.847,48	R\$ 723,48	R\$ 3.332,41	R\$ 1.753,90	R\$ 5.809,79			
novembro	R\$ 48.232,23	R\$ 795,83	R\$ 3.665,65	R\$ 1.929,29	R\$ 6.390,77			
dezembro	R\$ 57.396,35	R\$ 947,04	R\$ 4.362,12	R\$ 2.295,85	R\$ 7.605,02			
		R\$ 6.876,99	R\$ 31.675,82	R\$ 16.671,48				
		Total Tributos		R\$ 55.224,29				

*Obs.: Não credito dos Impostos PIS e COFINS pois não há compra de mercadorias para venda.

O lucro real pode ser apurado trimestralmente ou por estimativa mensal e fazendo um ajuste no final do ano. A tabela a seguir mostra o regime trimestral e a que está abaixo mostra o regime por estimativa.

Descrição	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4
Receita Bruta	R\$ 70.608,32	R\$ 86.626,16	R\$ 110.076,52	R\$ 149.476,06
(-) Deduções (Impostos sobre venda)	R\$ 9.355,60	R\$ 11.477,97	R\$ 14.585,14	R\$ 19.805,58
(=) Receita Líquida	R\$ 61.252,72	R\$ 75.148,19	R\$ 95.491,38	R\$ 129.670,48
(-) CMV	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
(=) Resultado Líquido	R\$ 61.252,72	R\$ 75.148,19	R\$ 95.491,38	R\$ 129.670,48
(-) Gastos Variáveis				
Gastos com comercialização	R\$ 3.530,42	R\$ 4.571,73	R\$ 5.503,83	R\$ 7.473,90
(-) Gastos Fixos				
Gastos fixos operacionais	R\$ 62.791,08	R\$ 63.737,68	R\$ 64.698,49	R\$ 65.673,77
(=) Resultado operacional	-R\$ 5.068,78	R\$ 6.838,78	R\$ 25.289,06	R\$ 56.522,81
(-) IRPJ	R\$ 0,00	R\$ 1.025,82	R\$ 3.793,36	R\$ 8.478,42
(-) CSLL	R\$ 0,00	R\$ 615,49	R\$ 2.276,02	R\$ 5.087,05
Total	R\$ 0,00	R\$ 1.641,31	R\$ 6.069,37	R\$ 13.565,47
IRPJ à Recuperar	-R\$ 760,32	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
CSII à Recuperar	-R\$ 456,19	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00

Mes	Receita	IRPJ/CSLL - Base		CSLL à recolher 9%
		IRPJ à recolher 32%	IRPJ à recolher 15%	
Janeiro	R\$ 22.132,80	R\$ 7.082,50	R\$ 1.062,37	R\$ 637,42
fevereiro	R\$ 23.327,97	R\$ 7.464,95	R\$ 1.119,74	R\$ 671,85
março	R\$ 25.147,55	R\$ 8.047,22	R\$ 1.207,08	R\$ 724,25
abril	R\$ 26.907,88	R\$ 8.610,52	R\$ 1.291,58	R\$ 774,95
maio	R\$ 28.710,71	R\$ 9.187,43	R\$ 1.378,11	R\$ 826,87
junho	R\$ 31.007,57	R\$ 9.922,42	R\$ 1.488,36	R\$ 893,02
julho	R\$ 33.519,18	R\$ 10.726,14	R\$ 1.608,92	R\$ 965,35
agosto	R\$ 36.535,91	R\$ 11.691,49	R\$ 1.753,72	R\$ 1.052,23
setembro	R\$ 40.021,43	R\$ 12.806,86	R\$ 1.921,03	R\$ 1.152,62
outubro	R\$ 43.847,48	R\$ 14.031,19	R\$ 2.104,68	R\$ 1.262,81
novembro	R\$ 48.232,23	R\$ 15.434,31	R\$ 2.315,15	R\$ 1.389,09
dezembro	R\$ 57.396,35	R\$ 18.366,83	R\$ 2.755,02	R\$ 1.653,01
			Total Tributos	R\$ 32.009,25

3.1.3.4 Comparativo de Enquadramento de Regimes

Para fins de um melhor planejamento econômico é importa para empresa saber quanto imposto ela deverá pagar no final do período e saber qual o melhor regime tributário para sua atividade.

A seguir segue tabela com os valores devidos em cada regime tributário para efeitos de comparação:

Imposto	
Simplex Nacional	R\$ 25.362,85
Lucro Presumido	R\$ 63.893,46
Lucro Real Estimativa	R\$ 87.233,53
Lucro Real Apuração	R\$ 76.500,44

Descrição	Ano
Receita Bruta	R\$ 416.787,06
(=) Receita Líquida	R\$ 416.787,06
(-) CMV	R\$ 0,00
(=) Resultado Líquido	R\$ 416.787,06
(-) Gastos Variáveis	R\$ 0,00
Gastos com comercialização	R\$ 21.079,88
(-) Gastos Fixos	R\$ 0,00
Gastos fixos operacionais	R\$ 256.901,02
(=) Resultado operacional	R\$ 138.806,16
Res. Líquido Simples Nacional	R\$ 113.443,31
Res. Líquido Lucro Presumido	R\$ 74.912,70
Res. Líquido Lucro Real Estimativa	R\$ 51.572,63
Res. Líquido Lucro Real Apuração	R\$ 62.305,72

Como verificamos acima o melhor regime tributário a seguir para nossa empresa é o regime de lucro real que gera uma economia de imposto de R\$ 40.734,98 em relação ao simples nacional, regime mais comum, mostrando a necessidade de um bom planejamento tributário.

3.2 Ética Geral e Profissional

3.2.1 Ética Empresarial

A ética está associada ao estudo fundamentado dos valores morais que orientam o comportamento humano em sociedade. No sentido prático, a finalidade da ética e da moral é muito semelhante. São ambas responsáveis por construir as bases que vão guiar a conduta do homem, determinando o seu caráter, altruísmo e virtudes, e por ensinar a melhor forma de agir e de se comportar em sociedade.

A ética aplicada a empresa vem do conceito de tomar as decisões agindo moralmente sem prejudicar aos indivíduos envolvidos com a empresa em questão. O indivíduo que tem ética profissional cumpre com todas as atividades de sua profissão, seguindo os princípios determinados pela sociedade e pelo seu grupo de trabalho.

3.2.2. Missão, Visão e Valores.

A missão, visão e valores servem como propósito de uma empresa, elas representam a identidade organizacional de uma entidade.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

É através da Missão, Visão e Valores que tornamos claro aos nossos colaboradores e clientes a razão da existência de nossa organização. Com ela sendo bem desenvolvida garantiremos que os objetivos e propósitos de nossa empresa estejam claros.

Abaixo seguem a Missão, Visão e Valores da empresa “RDRAG”, onde utilizaremos esses conceitos para nortear o propósito de nossa organização.

Missão » Prestar serviço de qualidade. Levar informações sérias, confiáveis e atualizadas. Ter comprometimento na relação empresa e clientes.

Visão » Ser reconhecido pelo mercado como um diferencial em soluções contábeis e se tornar referência em assessoria fiscal e tributária.

Valores » Ética, simplicidade, responsabilidade.

3.3. Planejamento Estratégico

3.3.1. Estudo dos clientes

3.3.1.2. Público alvo

Nosso foco de clientes serão as Pessoas Jurídicas, cujo o regime tributário é de Lucro Real ou Lucro Presumido e que sua renda bruta anual não ultrapasse R\$ 3.600.000,00, ou seja EPP (empresas de pequeno porte), a atividade empresarial dos clientes será de comércio na área de revenda, que pagam pelo imposto ICMS.

3.3.1.3. Área de abrangência

O foco inicial é atender a região de São João da Boa Vista e cidades vizinhas do estado de São Paulo, Aguaí, Santo Antônio do Jardim e Espírito



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Santo do Pinhal. A cidade de São João da Boa Vista possui 3918 empresas atuantes, ocupando a 58ª posição no ranking de São Paulo (Cadastro Central de Empresas 2016. Rio de Janeiro: IBGE, 2018). A empresa contará com um escritório físico sediado em São João da Boa Vista e um site para atendimento online.

3.3.1.4. Comportamento dos clientes

Empresas de comércio são maiorias em nosso país e 96,3% das empresas são de pequeno e médio porte (IBGE 2016). O regime tributário de Lucro Real e Lucro Presumido são muito mais complexos se comparados ao Simples Nacional, assim as empresas que pagam tributos devem possuir profissionais qualificados para a realização dessa tarefa pois se não bem-feita há prejuízos em formas de multa ou pagamentos a mais de impostos. Os comércios de revenda e venda final para o consumidor pagam o imposto ICMS, o mesmo leva-se tempo para verificar tarifas, alíquotas e isenções, e nisso há uma oportunidade e negócio, pois, as empresas necessitam de velocidade, segurança e praticidade nas informações sendo ainda de legislação.

3.3.2. Estudos dos concorrentes

Um dos grandes fatores de sucesso quando se inicia um negócio é conhecer seus concorrentes, assim pode-se traçar planejamentos e estratégias para definir um melhor caminho para se chegar no resultado.

Os principais concorrentes da RDRAG Assessoria Tributaria são:

Boa Ventura Assessoria Contábil desde 2014 no mercado, localizado na Rua Coronel José Procópio, nº 741, Jardim Bela Vista - CEP 13871-205, São João da Boa Vista, São Paulo. A empresa trabalha como escritório contábil e assessoria tributaria de simples nacional e lucro presumido. Trabalha com micro e pequenas empresas. Possui profissionais com bagagem de experiências na área contábil, com 17 anos em uma multinacional.

VCF consultoria e assessoria tributaria online, baseada no atendimento na plataforma online, trabalha 100% online, oferecendo serviços para micro e



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

pequenas empresas como a Boa Ventura Assessoria Contábil., e como a mesma não foca o serviço no lucro real, apenas nos regimes tributários de Simples Nacional e Lucro Presumido.

Ambas as empresas de assessorias citadas atendem na área tributária, porém não dão uma grande atenção ao Lucro real que é uma forma mais complexa para apuração dos impostos e é obrigatório para algumas empresas desde 1999 estão obrigadas à apuração do Lucro Real as pessoas jurídicas (Lei 9.718/1998, artigo 14). É um ponto positivo para a RDRAG pois daremos atenção e teremos qualificação para atender também o regime tributário de Lucro Real e teremos um software que agilizará os processos de verificação de alíquotas e isenções de ICMS.

3.3.2.1. Conclusão

Apesar de haver concorrentes na região, a RDRAG tem potencial de mercado pois nenhum deles nos afetará diretamente, e além, teremos diferenciais como priorizar o atendimento e relacionamento com os clientes e o Software com uma solução para praticidade e agilidade nos serviços prestados, focando sempre simplicidade para um bom entendimento do nosso cliente.

3.3.3. Matriz F.O.F.A (S.W.O.T)

A matriz SWOT ou FOFA é uma análise e através dela identificamos os pontos fortes e fracos de uma atividade empresarial e também as oportunidades e ameaças, são fatores internos e externos à organização que de uma forma direta e indireta afetam positivamente ou negativamente o negócio da empresa. A Matriz é formada por quatro quadrante, onde se deve colocar os atributos correspondentes em cada um, assim pode-se fazer uma análise e, portanto, conhecer a situação da empresa nesses quesitos.

Abaixo uma representação da matriz de uma forma prática de se entender o seu funcionamento:



Imagem 01 – Matriz SWOT

Elaboramos a Matriz FOFA em nossa empresa, e assim identificamos os seguintes fatores influenciadores de nosso negócio:

1. Força (Ambiente interno e o que é positivo para a empresa no presente momento):
 - Trabalho e união da equipe;
 - Bom relacionamento;
 - Foco no atendimento;
 - Software próprio;
 - Comprometimento da equipe;
2. Fraqueza (Ambiente interno e o que é negativo para a empresa no presente momento):
 - Inexperiências no mercado;
 - Equipe pouco qualificada no quesito à relação da área tributária e fiscal;

- Cartela de clientes inexistente;
 - Poucos contatos na área de atuação da empresa;
3. Oportunidades (Ambiente externo e o que será positivo para a empresa em um momento futuro):
- Poucas empresas no ramo;
 - Mudança e instabilidade da legislação;
 - Parcerias com empresas de assessoria tributária;
4. Ameaças (Ambiente externo e o que será negativo para a empresa em um momento futuro):
- Ganhos de muitos clientes;
 - Novos concorrentes especializados na área tributária e fiscal;
 - Projeto para ser iniciado daqui há 2 anos;

Através desse levantamento teremos a base inicial para tomar medidas para que os pontos negativos não nos afetem de uma forma que prejudique a empresa, e os positivos são os pontos que poderá levar ao sucesso da empresa.

3.3.3.1. As 5 forças de Porter (Forças competitivas)

A análise das forças competitivas é essencial para desenvolver o negócio de uma empresa, sendo que dessa forma podemos desenvolver maneiras estratégicas diferentes que nos diferencie dos concorrentes e nos coloque em uma posição de destaque no nosso nicho de mercado.

“As 5 forças de Porter”, criado por Michael Porter em um artigo na Harvard Business Review, em 1979. Leva em consideração 5 forças:

1. Rivalidade entre concorrentes
2. Poder de barganha dos fornecedores

3. Poder de barganha dos clientes
4. Ameaça de novos concorrentes
5. Ameaça de novos produtos ou serviços

De acordo com o artigo de Porter, existem algumas estratégias para se beneficiar das informações das análises dos quesitos acima:

Liderança de custo: a proposta é reduzir custos e aumentar os lucros por cobrar segundo o padrão da indústria ou reduzir preços para aumentar a participação de mercado, mantendo os lucros atuais;

Diferenciação: envolve diferenciar bastante o produto dos concorrentes, por apostar em seu desenvolvimento constante, bem como em novos processos de vendas e marketing;

Foco: é preciso grande conhecimento sobre o mercado e todas as suas variáveis para focar nos nichos certos e aumentar as vendas, diminuindo o impacto negativo de qualquer uma das 5 forças.



Imagem 02 – As 5 forças de Porter

Análise das forças de Porter

- 1. Rivalidade entre concorrentes:** Nesse segmento deve-se avaliar os concorrentes diretos, aqueles que fornecem aos consumidores os mesmos serviços e produtos da nossa empresa.

Os concorrentes da RDRAG na cidade de São João da Boa Vista são duas empresas de assessoria tributária e fiscal, Boa Ventura Assessoria Contábil e VCF Consultoria e Assessoria Tributaria Online. Apesar de estarem no mesmo segmento de mercado, não há rivalidade direta, pois, o foco de clientes é diferente, sendo que ambas não têm como foco principal as empresas de regime tributário de Lucro Real.

- 2. Ameaças de novos entrantes:** Nesse segmento devemos analisar a dificuldades que teremos e que possíveis novas empresas terão ao almejar se inserir nesse mercado.

Primeiramente nesse mercado, a empresa deve possuir profissionais éticos e qualificados para servir os clientes, e que os mesmos se sintam seguros ao serem assessorados pela empresa. Mas apenas isso não assegura o sucesso da empresa, e a maior dificuldade é se manter sempre atualizado com as mudanças na legislação tributária. E uma parceria com um escritório de Direito Tributário nos colocara à frente de diante essa dificuldade.

- 3. Poder de barganha dos clientes:** Nesse segmento devemos analisar o poder que o cliente tem de ditar os valores e qualidades do produto e serviço.

Os clientes é o ponto chave do sucesso de uma organização, deve ser valorizado as opiniões do mesmo, mas pelo fato de que o os clientes (empresas) devem sempre pagar por imposto fiscais e tributários ao governo, ele necessita de uma assessoria, pois é inviável que o mesmo faça esse serviço sozinho, devido à complexidade e a demanda de tempo para se controlar e recolher os impostos.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

4. **Poder de barganha dos fornecedores:** Segue a mesma linha de pensamento do segmento anterior, porém o que se leva em consideração os fornecedores.

A RDRAG é prestadora de serviços e não dependerá de fornecedores para o funcionamento da empresa. Portanto os fornecedores não têm quase nenhum poder de influência em nossos serviços.

5. **Ameaças de produtos substitutos:** No último segmento é avaliado produtos diferentes, mas que atendem os clientes da mesma forma.

Sempre se manter atualizado e com informações seguras e corretas é essencial para o mercado de assessoria, pois devemos ser um investimento para o cliente e não um custo. E por se tratar de prestação de serviços a maneira como é feito deve ser sempre aquele que o cliente necessita.

3.3.3.2. Fatores críticos de sucesso

Como o próprio nome diz, são fatores que são críticos em relação do sucesso da empresa, deve ser feita uma avaliação para identifica-los, sendo que se executados de uma forma correta é essencial para o desenvolvimento e crescimento da empresa no seu nicho de mercado, mas caso ignore eles, pode ser muito prejudicial a sua empresa e podendo até mesmo ocasionar o fracasso do seu negócio.

Os fatores não são as empresas que definem, mas sim o mercado, esses devem estar de um comum acordo entre os objetivos da empresa, bem como a missão, valores e visão da organização.

Após uma avaliação da nossa empresa, identificamos alguns fatores de extrema importância para que a RDRAG atinja seus objetivos e tenha sucesso no mercado.

1° Um bom relacionamento com os clientes, fazê-los se sentirem seguros em todas as suas necessidades em que nossa empresa atua, e manter nosso suporte sempre à disposição deles. Qualificar os nossos funcionários no atendimento é essencial.

2° Buscar qualificação teórica e prática na área tributária, sendo que a mesma está sempre em constante mudança. Uma parceria com um escritório de direito tributário será essencial e interessante para termos a legislação a nosso favor de uma forma mais ágil, prática e segura.

3° O software funcionando, sem erros e sempre atualizado, com uma interface intuitiva e de fácil uso do cliente. Vemos que será necessário um grande foco no funcionamento do software e no servidor onde será armazenado nosso banco de dados com as informações necessárias que os clientes procuram. Iremos fornecer ao cliente um treinamento de capacitação para uso do software, para deixá-los mais seguros no manuseio do mesmo.

3.3.4. Estratégias de negócios

As estratégias são ações que se feitas podem ajudar a empresa a atingir o seu objetivo, podendo ser de curto, médio e longo prazo, ainda mais nesse atual mercado onde há uma grande competitividade entre negócios e necessita-se destacar dos demais, é preciso saber para onde ir e como ir antes de iniciar uma caminhada em busca de sucesso nas ações.

3.3.4.1. Planos de ações 5W2H

O 5W2H é uma ferramenta que norteia as ações que será desenvolvida na empresa, um checklist de atividades que precisam ser desenvolvidas, funciona como um mapeamento destas atividades, onde ficará estabelecido o que será feito, quem fará o quê, em qual período de tempo, em qual área da empresa e todos os motivos pelos quais esta atividade deve ser feita.

O nome desta ferramenta é devido ao fato de juntar as primeiras letras dos nomes (em inglês) das diretrizes utilizadas neste processo. Abaixo você pode ver cada uma delas e o que elas representam:

5W	2H
What (O que será feito?)	How (Como será feito?)
Why (Por que será feito?)	How Much (Quanto custará?)
Where (Onde será feito?)	
When (Quando será feito?)	

Who (Por quem será feito?)

Analisamos algumas ações primordiais para o início da empresa, ou seja, ações a curto prazo que irão nos alavancar no mercado, e com o auxílio da ferramenta 5W2H conseguimos elaborar um plano de ações:

Plano 01 – Agilizar a criação do nosso banco de dados / Meta 01 à 03 meses

O quê?	Parceria com escritórios de direitos tributários
Quem?	Diretor Executivo
Quando?	Fevereiro de 2021
Quanto?	-
Por quê?	Agilizar nossos banco de dados sobre legislação do tributo ICMS para alimentar o software com informações.
Onde?	São João da Boa Vista
Como?	Oferecer nossos serviços de assessoria sem custos.

Plano 02 – Adquirir e nos especializar na área tributária e fiscal / Meta 2 anos

O quê?	Nos qualificar para ter capacidade de suprir as necessidades dos clientes.
Quem?	Todos os sócios
Quando?	Janeiro de 2019
Quanto?	-
Por quê?	Não iremos contratar nenhum especialista para compor a empresa,

	o serviço inicialmente será feito apenas pelos membros da empresa, no total 5 sócios.
Onde?	Região São João da Boa Vista
Como?	Fazer cursos de especialização e procurar estágios na área relacionada no intuito de nos qualificar e atender os clientes.

3.4 Gestão Orçamentaria

3.4.1 Conceito

É um processo absolutamente essencial para o sucesso e estabilidade de qualquer empresa. Gestão Orçamentária envolve uma série de etapas, como, a estruturação do plano orçamentário, planejar despesas, projeção de cenários e avaliação de resultados.

3.4.1.1 Plano Financeiro

Ajuda a avaliar a viabilidade do negócio e probabilidade de lucro.

3.4.2 Investimentos Fixos

Foi realizado uma cotação para um planejamento mais preciso, no qual tem como princípio elaboração de um plano orçamentário de qualidade.

3.4.2.1 Imóveis

Inicialmente optamos em alugar um imóvel.

3.4.2.2 Máquinas e Equipamentos

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Ar Condicionado Electrolux Split Hi Wall ECOTurbo	1,00	1.089,00	1.089,00
Sub-total				1.089,00

3.4.2.3 Móveis e Utensílios

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Mesas p/ escritorio c/ duas gavetas.	5,00	282,15	1.410,75
2	Cadeira para escritório em aço, home preta.	6,00	199,00	1.194,00
3	Balcão recepção em "L"	1,00	490,00	490,00
4	Armário p/ escritório ME4104	5,00	183,35	916,75
5	Poltronas Decorativas	4,00	229,95	919,80
6	Mesa reunião	1,00	349,59	349,59
7	Máquina de Café Expresso	1,00	249,90	249,90
8	Mesa de centro retrô - Olivar – Preto	1,00	165,30	165,30
9	Armário arquivo ME4118 - Tecno mobili (Arquivo suspenso)	2,00	286,90	573,80
10	Kit de Limpeza	1,00	210,00	210,00
11	Lapiseira 0,7mm	6,00	5,86	35,16
12	Grampeador Médio	6,00	15,33	91,98
13	Purificador de Água Electrolux PE11B Branco Bivolt Com Pannel Touch	1,00	369,90	369,90
14	Jogo de Copos em Vidro Ópera 8 peças - Nadir Figueiredo – DIVERSOS	1,00	28,00	28,00
Sub-total				7.004,93

3.4.2.4 Equipamentos de Processamento de Dados (Informática)

Item	Descrição	Quantidade	Valor unitário - R\$	Total - R\$
1	Computador80188 Intel Core I3 (4Gb Hd 1Tb) + Monitor 18,5//' Windows 7 Smart Pc Preto	6,00	1.720,29	10.321,74
2	HD Externo Portátil 1TB USB 3.0 Seagate Expansion STEA1000400 Preto	1,00	274,55	274,55
3	Impressora Multifuncional HP LaserJet Pro MFP M130fw imprime digitaliza cópia e envie fax Wi-Fi	1,00	989,10	989,10
4	Multifuncional Epson Expression XP-241 - Jato de Tinta Colorida USB Wi-Fi	1,00	284,91	284,91
5	Site personalizado p/ Acesso online	1,00	2.500,00	2.500,00
6	Servidor Torre Intel Windows Server SC-T1200	1,00	4.220,00	4.220,00
Sub-total				18.590,30

3.4.2.5 Necessidade de Capital de Giro

3.4.2.5.1 Necessidade de Caixa mínimo em R\$.

Item	Descrição	Valor
1	Custo fixo mensal	20.131,29
2	Custo variável mensal	1.044,00
3	Custo total da empresa (custo fixo + custo variável)	21.175,29
4	Custo total diário (custo total da empresa ÷ 30 dias)	705,84
5	Necessidade líquida de capital de giro em dias (item 2.5)	31,0
Caixa mínimo necessário (item 4 x item 5)		21.881,13

3.4.2.5.2 Necessidade de Capital de giro em R\$.

Item	Descrição	Valor
1	Estoque inicial (item 2.1)	-
2	Caixa mínimo necessário (item 2.6)	21.881,13
Total do capital de giro		21.881,13

3.4.2.6 Investimento Pré-Operacional

Item	Investimento Pré-Operacional	Total - R\$
1	Despesas de legalização	1.581,16
2	Divulgação	1.260,00
3	Cursos e treinamentos	-
4	Outras despesas	230,00
Total		3.071,16

3.4.2.7 Investimento Total

Item	Descrição dos investimentos	Valor	%
1	Investimentos fixos	26.684,23	60,00%
2	Necessidade de Capital de Giro	14.843,70	33,00%
3	Investimento pré-operacional	3.071,16	7,00%
Total		44.599,09	100%

3.4.3 Fonte dos recursos

A "RDRAG Assessoria Fiscal e Tributária LTDA" é composta por cinco acionistas, onde irão investir a quantia de R\$ 10.000,00 (dez mil reais) cada.

Item	Fonte dos recursos	Valor	%
1	Recursos próprios	50.000,00	100,00%
2	Recursos de terceiros	-	0,00%
3	Outros	-	0,00%
Total		50.000,00	100%

Com um Capital Social que supri a necessidade do Investimento total, todos recursos restantes irão ser aplicados.

3.4.4 Faturamento Mensal

Item	Descrição do Produto ou Serviço	Quantidade	Preço de venda unitário - R\$	Total - R\$
1	Assessoria Tributária e Fiscal	8,00	2.500,00	20.000,00
2	Contabilidade online	11,00	80,00	880,00
Total				20.880,00

3.4.4.1 Expectativa de crescimento mensal

Junto ao departamento de Marketing realizamos um plano de divulgação no qual irá acarretar um crescimento considerável mensalmente, como indicado na tabela a baixo.

Mês	Percentual de crescimento
1	6,00%
2	5,40%
3	7,80%
4	7,00%
5	6,70%
6	8,00%
7	8,10%
8	9,00%
9	9,54%
10	9,56%
11	10,00%
12	19,00%

3.4.4.2 Resumo do faturamento mensal

Mês	Faturamento em R\$
1	22.132,80
2	23.327,97
3	25.147,55
4	26.907,88
5	28.710,71
6	31.007,57
7	33.519,18
8	36.535,91
9	40.021,43
10	43.847,48
11	48.232,23
12	57.396,35
Total	416.787,06

3.4.5 Gastos com comercialização

3.4.5.1 Resumo dos gastos com comercialização

Não iremos ter gastos com comercialização, exceto em Propaganda e Publicidade, onde será destinado 5% mensal.

Mês	Gastos com comercialização em R\$
1	1.106,64

2	1.166,40
3	1.257,38
4	1.345,39
5	1.435,54
6	1.550,38
7	1.675,96
8	1.826,80
9	2.001,07
10	2.192,37
11	2.411,61
12	2.869,82
Total	20.839,36

3.4.6 Custo mensal de Mão-de-obra

Item	Função	Nº de Empregados	Salário mensal - R\$	Sub-total	% de Encargos sociais	Encargos Sociais - R\$	Total em R\$
1	Diretor Executivo	1	954,00	954,00	20,00%	190,80	1.144,80
2	Diretora Marketing de Relacionamento	1	954,00	954,00	20,00%	190,80	1.144,80
3	Diretor Marketing	1	954,00	954,00	20,00%	190,80	1.144,80
4	Diretor Financeiro	1	954,00	954,00	20,00%	190,80	1.144,80
5	Diretor T.I	1	954,00	954,00	20,00%	190,80	1.144,80

Total	5	-	4.770,00	-	954,00	5.724,00
--------------	----------	----------	-----------------	----------	---------------	-----------------

Como os acionistas e funcionários somos nós, os próprios estudantes, iremos ter apenas um salário simbólico.

3.4.7 Depreciação Anual

Item	Descrição	Valor - R\$	Vida Útil em anos	Depreciação anual - R\$	Depreciação mensal - R\$
1	Imóveis	-	25	-	-
2	Máquinas e equipamentos	-	10	-	-
3	Móveis e utensílios	8.093,93	10	809,39	67,45
4	Equipamentos de processamento de dados (informática)	18.590,30	5	3.718,06	309,84
5	Veículos	-	5	-	-
Total		26.684,23	-	4.527,45	377,29

3.4.8 Gastos fixos

Item	Descrição	Valor mensal - R\$
1	Aluguel	800,00
2	Condomínio	400,00
3	IPTU	-
4	Água	80,00
5	Energia elétrica	320,00
6	Telefone	90,00
7	Honorários do contador	-
8	Pró-labore	
9	Manutenção dos equipamentos	



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

10	Salários + encargos – item 7	5.724,00
11	Material de limpeza	120,00
12	Material de escritório	90,00
13	Combustível	
14	Taxas diversas	
15	Serviços de terceiros	
16	Depreciação – item 8	377,29
17	Outras despesas	12.160,00
Total		20.161,29

O principal gasto de nossa empresa é o nosso software, no qual possui um valor fixo de R\$ 12.000,00 (doze mil reais), já incluso a manutenção.

Projetamos um aumento de apenas 0,50% de gastos fixos, pois há possibilidade de aumento na conta de energia elétrica e telefônica.

3.4.8.1 Resumo dos gastos fixos operacionais – anual

Mês	Valor - R\$
1	20.826,06
2	20.930,18
3	21.034,84
4	21.140,02
5	21.245,72
6	21.351,94
7	21.458,69
8	21.565,98
9	21.673,82
10	21.782,18
11	21.891,07
12	22.000,52
Total	256.901,02

3.4.8.2 Demonstrativo de resultado

Descrição	Valor Anual	%
-----------	-------------	---

Receita total de vendas	416.787,06	109,39%
(-) Simples Nacional	35.771,65	9,39%
(=) Receita Líquida	381.015,41	100%
(-) Gastos Variáveis		
Gastos com comercialização	20.839,36	5,47%
Total dos gastos variáveis	20.839,36	5,47%
(=) Margem de Contribuição	360.176,05	94,53%
(-) Gastos Fixos		
Gastos fixos operacionais	256.901,02	67,43%
(=) Resultado operacional	103.275,03	27,11%

3.4.9 Indicadores

3.4.9.1 Lucratividade

Item	Descrição	Valor
1	Lucro Líquido	103.275,03
2	Receita Total	416.787,06
Lucratividade - %		24,78%

3.4.9.2 Rentabilidade %

Item	Descrição	Valor
1	Investimento total	44.578,09
2	Lucro Líquido	103.275,03
Rentabilidade - %		231,67%

3.4.9.3 Prazo de retorno do investimento – Payback – anos

Item	Descrição	Valor
1	Investimento total	44.578,09
2	Lucro Líquido	103.275,03
Prazo de retorno – anos		0,43

Construção de Cenários

Queda nas vendas	20,00%	Crescimento das vendas	20,00%
-------------------------	---------------	-------------------------------	---------------

Descrição	Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
Receita total de vendas	416.787,06	109,39%	333.429,65	109,39%	500.144,47	109,39%
(-) Simples Nacional	35.771,65	9,39%	28.617,32	9,39%	42.925,98	9,39%
(=) Receita Líquida	381.015,41	100,00%	304.812,33	100,00%	457.218,49	100,00%
(-) Gastos Variáveis						
Gastos com comercialização	20.839,36	5,47%	16.671,49	5,47%	25.007,23	5,47%
Total dos gastos variáveis	20.839,36	5,47%	16.671,49	5,47%	25.007,23	5,47%
(=) Margem de Contribuição	360.176,05	94,53%	288.140,84	94,53%	432.211,26	94,53%
(-) Gastos Fixos						
Gastos fixos operacionais	256.901,02	67,43%	256.901,02	84,28%	256.901,02	56,19%
(=) Resultado operacional	103.275,03	27,11%	31.239,82	10,25%	175.310,24	38,34%

3.4.10 Análise do Plano Orçamentário

No decorrer da elaboração do plano orçamentário, utilizamos valores reais por meio de cotação e pesquisa de tais, através do plano já finalizado analisamos detalhadamente cada tabela, cada valor para obter seguintes informações:

Nosso investimento fixo se baseia na imobilização de nosso escritório, com moveis e todos os equipamentos de informática necessário para melhor atender nossos clientes. Além disso, há uma necessidade de um investimento pré-operacional para a legalização de nossa empresa, uma divulgação inicial e as instalações. Calculando ambos investimentos chegamos ao um resultado, R\$ 44.578,09 sendo o total que iremos precisar. Todo o recurso irá ser aplicado por nossos sócios, exatamente R\$ 10.000,00 cada um, sendo cinco sócios, R\$ 50.000,00. Toda quantia restante será aplicada.

Necessidade de Caixa mínimo da empresa “RDRAG” é a penas para suprir os gastos fixo mensal, logo que não trabalhamos com estoque.

Projetamos um crescimento simbólico através dos meses, com base em nossa propaganda e publicidade no qual foi destinado 5% de nosso faturamento, através do resultado de tal, o crescimento foi aplicado em percentual.

Sendo uma empresa iniciante e com grandes planos de investimentos, nossa mão de obra será apenas de nossos sócios, onde que o salário é simbólico de apenas R\$ 954,00. Para melhor crescimento de nossa empresa.

Com base em pesquisas estipulamos um gasto fixo de R\$ 20.131,29, a maior parte desse gasto é a nossa fonte de renda, o software. Projetamos uma variável em percentual, pois gasto com telefone e energia elétrica não são exatos.

Após uma análise detalhada podemos concluir que a empresa RDRAG é viável, após cinco meses e dezesseis dias, todos nosso investimento irá ter um retorno.

3.5 Empreendedorismo

3.5.1 Avaliação do Plano

3.5.1.1 Análise Geral do Plano

Ao elaborarmos nosso Plano de Negócios comprovamos a viabilidade de nosso investimento. O mercado de acessória fiscal tende a ser um mercado promissor e crescente, essa informação nos faz acreditarmos ainda mais na potencialidade do nosso negócio.

Através das projeções elaboradas podemos identificar os seguintes índices de retorno sobre os valores investidos em nossa empresa.

Item	Descrição	Valor
1	Investimento total	44.578,09
2	Lucro Líquido	103.275,03
Prazo de retorno - anos		0,43

Esses valores representam o índice de retorno sobre os investimentos que foram feitos para a abertura da empresa, está estimado que o todo o investimento ira retornar em 5 meses e 16 dias, trabalhamos esses índices considerando um cenário otimista onde levamos em consideração em que todas as mensalidades sejam pagas em dia e que o mercado se mantenha.

Dentre os aspectos que ajudaram a tornar nosso plano de negócios viável destacamos as várias estratégias desenvolvidas ao longo desse plano, sendo essas em sua maioria voltadas para a fidelização e referência do nosso software para nossos futuros clientes. Dentre essas estratégias destacamos a



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

importância de trazer parcerias que beneficiem nossos clientes diretamente, sendo essas realizadas com empresas que também atuam dentro da área tributária como: escritórios jurídicos e contábeis. Não venderemos apenas um software, mas sim tempo, queremos tornar a "RDRAG" referência em todo Brasil, com alguns selos renomados como ISO e PCI.

Outro fator a ser considerado será mantermos nosso servidor com um bom funcionamento, pois qualquer falha pode atrapalhar muitas pessoas.

Contudo, concluímos que nosso plano se bem executado e acompanhado de perto tende a ser um mercado muito promissor e que trará retorno aos seus investidores.

3.5.1.2 Ações Preventivas

Após uma análise, constatamos que teremos que nos prevenir nos seguintes requisitos:

1. Servidores (infraestrutura que hospedarão sistema)
2. Segurança e privacidade dos dados;
3. Redundância e disponibilidade dos dados
4. Funcionalidade do software;
5. Se manter atualizado com a legislação;
6. Marketing.

Os motivos para mantermos atenção em tais itens estão listados a baixo.

- Com os servidores teremos que sempre mantermos funcional sem nenhum "bug" e ter um servidor reserva para se por algum acaso um venha a cair teríamos um para não ocorrer problema algum com os assinantes.
- Teremos uma política muito forte de segurança de dados indo de senhas à dados em nuvem.

- Os nossos dados serão salvos em nuvem pelo iCloud para se caso acontecer algo com nosso sistema teríamos um backup já pronto para não prejudicar nossos clientes.
- Em relação a funcionalidade do software já é mais do que óbvio teremos que deixar funcionando 100% pois não é justo com os assinantes.
- Devemos se manter atualizado com a legislação pois sem está acontecendo alguma mudança e por conta disso atualizarmos o software.
- Marketing, em relação a isso não devemos parar nunca de divulgar o software pois como já foi dito nós queremos ter visibilidade em todo o Brasil, portanto devemos sempre continuar divulgando para crescer.

4 Conclusão

O comportamento empreendedor tem se tornado uma característica muito relevante no mundo dos negócios. As características empreendedoras tendem a impulsionar as organizações ao sucesso.

Ao longo desse projeto conseguimos aplicar e desenvolver nossas características empreendedoras para elaborarmos um plano de negócios. Através das disciplinas aplicadas nesse módulo elaboramos um plano de negócios onde atuaremos na área de assessoria fiscal e tributária. Dentro desse plano de negócios foram elaboradas projeções de investimentos necessários para a abertura da empresa.

Ao final do projeto comprovamos a viabilidade desse mercado através do retorno que nós contadores e também investidores teremos em um curto prazo de tempo.

5 Referências

https://m.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF

<http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/a-importancia-da-etica-empresarial-como-fator-competitivo-para-o-mercado/103308/>

http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/quadro-de-modelo-de-negocios-para-criar-recrutar-e-inovar_a6df0cc7f4217410VgnVCM2000003c74010aRCRD

<http://www.sebraepr.com.br/PortalSebrae/artigos/Canvas:-como-estruturar-seu-modelo-de-neg%C3%B3cio>

ALEXANDRE, Ricardo. Direito tributário. Salvador: JusPodivm, 2017.

FABRETTI, Láudio Camargo. Código tributário nacional comentado. 2008.

MAGANIZE LUIZA, Disponível.

https://www.magazineluiza.com.br/ar-condicionado-electrolux-split-hi-wall-ecoturbo-9000-btus-frio-220v-ve09f-/p/5850133/ar/arsp/?partner_id=16405&utm_source=google&seller_id=webcontinental&product_group_id=561147012421&ad_group_id=59144279164&aw_vig=pla&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk-d1o4x_G835Mq22WNp41N6CQ3lcpOacvLm5zyX1jriQ1R7X3qa0ElaAnrVEALw_wcB

MOBLY. Disponível em:

https://www.mobly.com.br/mesa-de-escritorio-retangular-3-gv-reversivel-amendoa-112312.html?spall_source=especiais&catargetid=120159870001823972&cadev



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

[ice=c&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk-3RNhINhT-BOBBjdk8XbwldVyKV4fzLPz4olqun11ESpOufP8Q-moaArSKEALw_wcB](https://www.unifeob.com.br/ice=c&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk-3RNhINhT-BOBBjdk8XbwldVyKV4fzLPz4olqun11ESpOufP8Q-moaArSKEALw_wcB)

CARREFOUR. Disponível em:

https://www.carrefour.com.br/cadeiras?gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk_w5WqhVSq1nvr9RpKMS4WpAjnAonmbydygSxj1y75uCTS6DHsgjooaAiHREALw_wcB&destaque=5080037&crfetc_rop=sem&crfetc_ed=google_pla&tkSource=google-shopping&tkOffer=9c1e0aa0-6081-4a5c-8fc7-703f85a2ac6c&dLog=20181111190039&xml_sku=5080037&xml_category=moveis+cadeiras&s_kwcid=AL1705!3!287895097879!!!g!343733172958!&ef_id=W7K8IQAAAF0XS-zA:20181111220252:s

LOJAS AMERICINA. Disponível em:

https://www.americanas.com.br/produto/37027039/balcao-em-l-para-recepcao-ou-caixa-160cm-x-100cm-100-mdf?WT.srch=1&epar=bp_pl_00_go_pla_aic_geral_gmv&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk868twTO10mtVLGwta-_85_bjIEsFVFMYN1H70UdXleCFyRu0Gcu2EaAkAKEALw_wcB&opn=YSMES P&sellerId=14573533000177

LOJAS MARABRAZ, Disponível em:

https://www.marabraz.com.br/armario-para-escritorio-tecno-mobili-carvalho--00017260046.html?utm_term=Arquivos%20e%20arm%C3%A1rios&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=153459905_1&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk_cbgiu6_nx4eFud1eCsECNziRXIdRI fWFRS6mk-aj8gtvcGrkj3bkaAmHSEALw_wcB

LOJAS AMERICANAS. Disponível em.

https://www.americanas.com.br/produto/16254142/poltrona-ecoline-emilia-turquesa?WT.srch=1&cor=Azul&epar=bp_pl_00_go_mv_todas_geral_gmv&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk8b_737Gy1zzK-39f4DZBFSQc9SKHARiFRmWBJ3ogJFg0Ud7KjZqI4aAtiNEALw_wcB&opn=YS MESP&sellerId=22698776000160

MOBLY. Disponível em.

https://www.mobly.com.br/mesa-reuniao-me4119-tabaco-tecnomobili-322103.html?spall_source=especiais&catargetid=120159870001823972&device=c&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk-k_7j13WyMTIsHdqH9qMdBqZJOA5A9yMaF-TQR-Nm3GzcWjoB6LvIaAuMCEALw_wcB

MAGANIZE LUIZA. Disponível em.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

https://www.magazineluiza.com.br/cafeteira-expresso-19-bar-nespresso-inissia-branco/p/088767900/ep/cfex/?partner_id=4662&utm_source=google&utm_medium=pla&seller_id=magazineluiza&product_group_id=323247521213&ad_group_id=60641970619&aw_viq=pla&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk8YH-JgKAfntqtmCTOLeyT9cvDYN98iHwOhSc5wYzyvLkZtigBqfO4aAqKEEALw_wcB

MARABRAZ. Disponível em.

https://www.marabraz.com.br/mesa-de-centro-retro-45-olivar-preto--00134660001.html?utm_term=Mesas&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=1533665753&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk96mnh4jW7-uzD7G--69tgwNbk1NjX3fhzDaurthELPkGn-h0aJsbQaAr_-EALw_wcB

LOJAS MARABRAZ. Disponível em.

https://www.marabraz.com.br/armario-arquivo-p-pasta-suspensa-c-3-gavetas-me4118-tecno-mobili-branco--00126450002.html?utm_term=Arquivos%20e%20arm%C3%A1rios&utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=1534575804&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk_ToDReOYOX-i6LAakrTNAwu7jYJAc-5l8m3TSXPDXWBuAiuZDljOwaAn_aEALw_wcB

ELETROANGELONI. Disponível em.

https://www.angeloni.com.br/eletro/p/kit-mop-com-pedal-e-cesto-inox-acasa-3775792?gclid=googleshopping&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk-ptfDomCwj7elaHSXOoG_pm3FzFQyAY_CdPeO3uBUtRU_LKRbO-A0aAkppEALw_wcB

EXTRA. Disponível em.

https://www.extra.com.br/Eletoportateis/bebedourosapurificadores/Purificadorde-agua/purificador-de-agua-electrolux-pe11b-bivolt-branco-11688765.html?gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk9B47-9rJjZmEou6UeS_d9hahGidNjywTA5cuyFgtRRKznBkl550AMaAjKREALw_wcB&utm_medium=cpc&utm_source=gp_pla&idSKU=11688765&idLojista=14551&skwid=AL!427!3!113401863627!!!q!560039801904!&ef_id=W7K8IQAAAf0XS-zA:20181111221850:s

LOJAS AMERICANS. Disponível em.

https://www.americanas.com.br/produto/16887987/jogo-de-copos-opera-8-pecas-nadir-figueiredo?opn=YSMESP&loja=79379491000850&epar=bp_pl_00_go_pla_ud



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

[geral_gmv&WT.srch=1&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk8oRfOP8W5UCS2XRbmMtbz1mTPhDfNv4HUgUAu64N4FvbunzmvqkOAaAqcrEALw_wcB](https://www.carrefour.com.br/Computador-Smart-Pc-80188-Intel-Core-i3-4GB-HD-1TB-Monitor-18-5-Windows-7/p/MP07536313?crfetc_rop=sem&crfetc_ed=google_pla&tkSource=google-marketplace&tkOffer=4ffb14a4-5e70-4eeb-b404-c760f105a7fb&dLog=20181111190140&xml_sku=mp07536313&xml_category=tecnologia-e-eletronicos+computador&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk8oRfOP8W5UCS2XRbmMtbz1mTPhDfNv4HUgUAu64N4FvbunzmvqkOAaAqcrEALw_wcB)

CARREFOUR. Disponível em.

https://www.carrefour.com.br/Computador-Smart-Pc-80188-Intel-Core-i3-4GB-HD-1TB-Monitor-18-5-Windows-7/p/MP07536313?crfetc_rop=sem&crfetc_ed=google_pla&tkSource=google-marketplace&tkOffer=4ffb14a4-5e70-4eeb-b404-c760f105a7fb&dLog=20181111190140&xml_sku=mp07536313&xml_category=tecnologia-e-eletronicos+computador&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk_K_nKDJWlrBncQ4MaT5WDMMKqTibZj0EjAYdZuLkngx_HBz6VCWUaApFCEALw_wcB

SUBIMARINO. Disponível em.

https://www.submarino.com.br/produto/20241057/impressora-multifuncional-hp-laserjet-pro-mfp-m130fw-imprime-digitaliza-copia-e-envie-fax-wifi?WT.srch=1&cor=Branco&epar=bp_pl_00_go_g35172&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk-uxfH7R9vV-qsidU1tH_T9ZrLZvG_nkHe4lqi2xJLx5wXn39ZeWjlaAmXIEALw_wcB&maisinformacoes5561=Monocrom%C3%A1tica&opn=XMLGOOGLE&sellerId=71052559000103&tamanho=45.0&voltagem=110

LOJAS AMERICANAS. Disponível em.

https://www.americanas.com.br/produto/40133000?opn=YSMESP&epar=bp_pl_00_go_inf_notebooks_todas_geral_gmv&loja=24642663000178&WT.srch=1&gclid=Cj0KCQiAw5_fBRCSARIsAGodhk8LVgexlKawaFqtR35lyeQkuAIW_FgyzYz1J2d5yMAnOz1Yx8l64GAaAkQGEALw_wcB

<https://s3.amazonaws.com/igd-wp-uploads-pluginaws/wp-content/uploads/2016/07/08115123/O-que-%C3%A9-Analise-SWOT.jpg>

http://www.portaltributario.com.br/guia/lucro_real.html

<https://www.ibge.gov.br>

<https://sidra.ibge.gov.br/home/ipp/brasil>

<http://www.boaventuracontabil.com/>

<http://www.valorcontabilfiscal.com.br/>



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

<https://www.opovo.com.br/noticias/economia/2016/10/96-3-das-empresas-brasileiras-sao-de-pequeno-e-medio-porte.html>

<http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/as-cinco-forcas-de-porter/57341/>

<https://www.linkedin.com/pulse/entendendo-os-fatores-cr%C3%ADticos-de-sucesso-uma-roberto-bento-msc-mba>

<https://www.santandernegocioseempresas.com.br/detalhe-noticia/3-maneras-de-mapear-sua-estrategia-de-negocios-.html>

<http://www.sobreadministracao.com/o-que-e-o-5w2h-e-como-ele-e-utilizado/>