



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

BIG JOHNY

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO
BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

BIG JOHNY

MÓDULO FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Fundamentos de Economia – Prof. Ricardo Ibanhez

Fundamentos de Administração – Prof. Frederico Fagnoli Ribeiro

Fundamentos de Finanças – Prof. Renata E. de Alencar Marcondes

Fundamentos de Contabilidade – Prof. Luiz Fernando Pancine

Projeto de Fundamentos Empresariais - Prof. Nayara Borges Dias

Alunos:

Ana Claudia Silvestre, RA 21000989

Bianca Mara Aparecida Vasconcelos, RA 21000813

João Paulo Bruno, RA 21001177

João Victor Morgado Ferreira, RA 21000118

Marcos Eduardo dos Santos Mariano, RA 21000450

Mariane de Paula Moraes, RA 21000909

Monitor:

Andreeli Gonçalves Simões Mansano, RA 17001612

José Gabriel do Lago Gonçalves, RA 17001385

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3 PROJETO EXTENSÃO	8
3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO	8
3.1.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES	8
3.1.2 CONCORRENTES	9
3.1.3 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL	9
3.2 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA	11
3.2.1 CENÁRIO ECONÔMICO	11
3.2.2 ANÁLISE SWOT	13
3.3 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE	14
3.3.1 PROJEÇÃO DA DRE	14
3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS	16
3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO	16
4 RESULTADOS	18
5 CONCLUSÃO	19
6 REFERÊNCIAS	20

1 INTRODUÇÃO

O Projeto de Consultoria Empresarial no 1º módulo tem como objetivo levantar informações necessárias e analisar a situação da empresa no atual momento e a partir disso aplicar os conhecimentos adquiridos em cada unidade de estudo para que possa apresentar a situação da empresa futuramente. Com isso o empresário da Big Johny terá a oportunidade de aderir estratégias desenvolvidas pelo grupo a fim de alcançar os resultados projetados, fazendo com que a empresa tenha um crescimento positivo.

Em Fundamento de Economia, lecionado pelo professor Ricardo Ibanhez, a partir dos conhecimentos adquiridos, pode-se realizar a análise de cenários e através das ferramentas de gestão apresentar possíveis cenários para que possam ser adotadas estratégias para um contexto futuro.

Em Fundamentos de Administração, lecionado pelo professor Frederico Ribeiro, realizou-se a apresentação da missão, visão e valores da empresa, trouxe os seus principais concorrentes e a estrutura organizacional da empresa.

Em Fundamentos de Finanças, lecionado pela professora Renata de Alencar, após a projeção apresentada foi possível trazer o valor do resultado líquido obtido para o Valor Presente.

Em Fundamentos de Contabilidade, lecionando pelo professor Luiz Fernando Pancine, pode-se realizar a Demonstração do Resultado do Exercício e a partir disso realizar a projeção da DRE até o final do ano vigente, considerando o momento que encontra-se.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Antes de se tornar empreendedor, Romário Augusto Pan – Razão Social – cozinhava para seus familiares e amigos em sua residência e a partir daí descobriu sua paixão pela culinária.

Após sua formação na faculdade de Administração no Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos (UNIFEOB), Romário teve a oportunidade de realizar seu sonho de empreender, possibilitando-o produzir sua especialidade para um número maior de pessoas.

E assim, juntamente com Renan, um amigo da faculdade, decidiram abrir uma empresa em sociedade, surgindo assim, a Big Johny CNPJ 24.244.245/0001-22, com um capital social inicial de R\$ 50.000,00, CNAE 56.11-2-01, classificada como Restaurante e Similares, onde iriam exercer atividade de rede restaurante e atuar com foco principal em lanches. Após 6 meses, decidiram encerrar a parceria e apenas Romário seguiu com a hamburgueria.

Fundada em 2016, está a 5 anos no mercado, tendo sua tributação pelo Simples Nacional e apresentando uma média de crescimento anual de 20%, constatada apenas em seu controle gerencial, mas não no controle contábil da empresa.

A hamburgueria se localiza na Rua Wanderkolk, 26, – Centro, São João da Boa Vista – SP, e possui um público alvo bem variado, sendo a maior parte adolescentes e jovens-adultos, na faixa etária de 17 a 35 anos, sendo que grupos familiares também costumam frequentar o local.

Hoje, a Big Johny conta com 7 funcionários registrados e 4 freelancers – que alternam os dias conforme a necessidade, totalizando 11 colaboradores.

A empresa trabalha com 7 principais fornecedores diferentes (com produtos fixos e não fixos), realizando suas compras semanais, com exceção da carne que é efetuada diariamente. Por motivo da empresa não possuir um controle de estoque

automatizado, o empresário elabora uma lista todo começo de semana com as projeções dos produtos (não fixos) que irá precisar e apresenta para seus quatro fornecedores que vendem os produtos solicitados, comprando dos que apresentam o preço mais acessível.

Seus principais concorrentes são: Hills Burguer, Garden Gourmet e Comidaria, tanto na questão de ambiente, como na questão de *delivery*. Buscando colocar-se à frente de seus concorrentes apostou na mudança do *layout* de sua cozinha, para que o processo de preparação de seus produtos ocorresse de forma mais eficiente, impactando diretamente o tempo de entrega e conseqüentemente tornando a empresa uma preferência dos clientes quando o assunto é qualidade e agilidade.

Sobre a questão do preço do produto, o empresário cita que, possui um cardápio bem enxuto, trabalhando apenas com aquilo que realmente tem saída e também possui os custos fixos tabelados, o que lhe ajuda a calcular o preço de venda do produto.

Há quase 3 anos, Romário teve a iniciativa de abrir uma segunda loja em São José do Rio Pardo – SP, a ideia inicial viria ser a mesma que a primeira, para dar início ao tão sonhado negócio necessitou de empréstimo com terceiros, porém na véspera da inauguração sofreu um acidente na cozinha da loja, onde veio a incendiar todo o local, todavia ainda possuía dívidas a pagar dos empréstimos que havia feito, com isso, precisou fazer novos empréstimos para pagar a dívida, resolvendo não dar continuidade por forças maiores, se manteve apenas com a primeira loja.

Atualmente, por conta da disseminação do Coronavírus (COVID-19), a empresa está tendo que buscar as melhores alternativas do mercado para não perder suas vendas, e com ajuda de boas estratégias, está conseguindo driblar as dificuldades, aumentar o número de funcionários e manter a mesma média salarial anterior.

3 PROJETO EXTENSÃO

3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO

3.1.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, Visão e Valores são três fatores fundamentais para a criação, organização e desenvolvimento empresarial. Eles fazem parte do planejamento de um negócio e segundo Chiavenato (2003), “Planejar é definir os objetivos e escolher antecipadamente o melhor curso de ação para alcançá-los.”, forçando a empresa a aguçar seus objetivos e políticas.

Entende-se por Missão a declaração da razão da existência de uma organização, descreve os valores da organização, suas aspirações e sua razão de ser. Visão é o estado futuro para o negócio, onde ela deseja chegar, o que quer alcançar. Já os Valores são expectativas para as relações da organização, ou seja, de quais valores da empresa não podemos abrir mão.

A Big Johny tem por Missão entregar para os clientes um produto de qualidade. Algo que os deixem satisfeitos em toda a experiência de compra.

A Visão da empresa é “consagrar nossa marca pela excelência dos produtos e, através de grandes parcerias, nos tornarmos uma grande rede de lojas” expandindo a marca, pelo modelo de franquia e mais lojas próprias, criando também o modelo *express* da loja para comidas rápidas no estilo *fast food*, com lanches, batata frita e milk shakes.

Tem como Valores, “Valorizar as pessoas. Através deste conceito temos a certeza que nossos colaboradores farão sempre o melhor. ‘*Startando*’ um ciclo de crescimento e identidade com a marca, focando no bom atendimento, pois, para nós, não basta ter várias lojas e realizar milhares de atendimentos, mas, sim, fazer valer a pena a experiência de cada um, para que saiam satisfeitos com a refeição e com o atendimento e prefiram a Big Johny, sempre!”.

3.1.2 CONCORRENTES

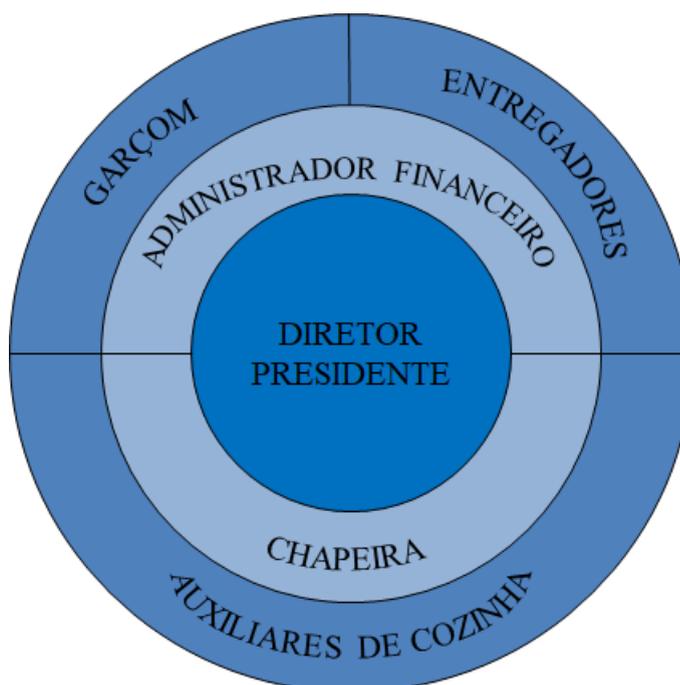
A Big Johny disputa o mercado, tanto na questão de espaço físico, como também na entrega, com outras três lojas do mesmo segmento na cidade de São João da Boa Vista, sendo elas: Comidaria Burguer, Hills Burguer e Garden Gourmet Hamburgueria. Dentre as empresas citadas, a Big Johny é a segunda empresa com maior tempo de atuação no mercado.

Com a reestruturação do layout dos equipamentos da cozinha, o lanche passou a ter uma média de produção de 15 minutos, e com mais investimento em entregadores, ganhou assim, um grande diferencial para com seus concorrentes, tendo com isso o menor prazo de entrega. As inovações que a empresa vem trazendo para o mercado como rodízios, lanches diferenciados, sobremesas, entre outras opções no cardápio, também vem trazendo destaque para o negócio.

3.1.3 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

Estrutura organizacional é um instrumento que busca organizar as empresas no que se refere a atividades e recursos necessários para o cumprimento dos objetivos estratégicos, ou seja, é a definição de como a empresa deve se estruturar para colocar em prática seu planejamento, respeitando sua missão, visão e valores. É possível obter informações mais precisas sobre as aptidões e entregas de cada colaborador, dessa forma, pode-se medir a produtividade e gerar feedbacks aos funcionários, o que é muito importante para melhorar o rendimento e permite uma maior comunicação entre os setores.

Para apresentar a estrutura organizacional da empresa, foi utilizado o organograma do modelo radial, onde os níveis mais elevados estão dispostos no centro, com o nível hierárquico diminuindo sucessivamente nas camadas mais externas do gráfico. Esse modelo transmite melhor uma ideia de colaboração entre as áreas de diferentes níveis, sem valorizar de forma excessiva a questão da hierarquia, por se tratar de uma empresa com a ideia de trabalho em equipe.



FONTE: Autores

A empresa Big Johny conta com 11 colaboradores, sendo 7 funcionários registrados, consistindo em um garçom, três auxiliares de cozinha, uma chapeira e dois entregadores, e 4 freelancers, sendo um auxiliar de cozinha e três entregadores – que alternam os dias conforme a necessidade.

Os freelancers para qualquer função seguem a carga horário de quem forem cobrir folga. O Diretor Presidente também ocupa o cargo de Administrador Financeiro, responsável pela empresa e função de caixa. A Chapeira e os Auxiliares de Cozinha são responsáveis pela montagem e preparação dos lanches e porções e por manter a limpeza do seu setor de trabalho. O Garçom é responsável pelo atendimento, retirada de pedidos e fechamento de comandas e responsável por manter a limpeza e organização do seu setor de trabalho. Por fim, os Entregadores são responsáveis por fazer as entregas.

A chapeira é responsável por tudo que envolve a cozinha. Na ausência do diretor presidente, o garçom fica responsável pela empresa, atendimento e operação de caixa. Vale ressaltar que os serviços de Marketing e Contabilidade da empresa são terceirizados.

3.2 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

3.2.1 CENÁRIO ECONÔMICO

A Análise de Cenários é um conceito amplamente utilizado como ferramenta de gestão, ela permite que estratégias sejam estabelecidas considerando-se um contexto futuro, onde fatores que podem impulsionar o negócio são identificados, esperando-se obter um avanço perante um cenário competitivo.

Sua principal função é analisar o contexto (interno e externo) no qual a empresa está inserida, e identificar fatores futuros que são passíveis de ocorrer, possibilitando visão mais clara do cenário atual e permitindo a tomada de decisão mais fundamentada e precisa. É importante destacar que sua principal função não é tentar prever o futuro, mas identificar fatores que podem se tornar reais a longo prazo.

Observando o cenário atual, foram elaborados os cenários econômicos pessimista, realista e otimista.

Para o cenário pessimista fez-se a seguinte análise, de acordo com o Banco Central (BC), o mercado financeiro pela quinta vez aumentou de 5,04% para 5,06% a projeção para a inflação de 2021. “A previsão de inflação do mercado continua acima da meta central deste ano, de 3,75%, e se aproxima cada vez mais do teto máximo do sistema de metas: 5,25%.”

Mesmo a economia dando indícios de melhora no início de 2021, não foi o suficiente para reerguer-se, pois a segunda onda da Covid-19, fez com que a economia voltasse a se enfraquecer novamente. Outro grande fator que poderá enfraquecer as empresas de *fast-food* é o desemprego, que segue crescendo devido às incertezas econômicas, isso faz com que o setor, geralmente, tenha uma baixa produção.

Para que a empresa não sofra tanto com as mudanças que haverá, é necessário observar constantemente o grau de dependência das dívidas da empresa em relação aos índices inflacionários, observar se todos os custos são realmente necessários, se a empresa está conseguindo retirar o valor gasto e conseguindo lucro em cima do ganho,

caso não esteja, terá de realizar uma análise dos custos examinando o que é realmente importante e reduzir os gastos desnecessários.

Já no cenário realista, levou-se em consideração o momento atual, com o enfrentamento da pandemia, o setor *fast-food* ganhou grande visibilidade e o ramo de hamburgueria artesanal conquistou grande parte do povo brasileiro, além de também possuir seus diferenciais. Mesmo com todas as dificuldades de adaptação, o delivery influenciou positivamente o setor, uma vez que através dele as vendas não pararam por completo e sim, ganharam forças para manter o negócio em funcionamento.

Atualmente, o Brasil se encontra em um ritmo lento de vacinação contra a Covid-19, mas isso não fez com que a empresa deixasse de atuar, muito pelo contrário, driblou as dificuldades, aumentou o número de funcionários e manteve a mesma média salarial.

Pensando assim, as preocupações que a Big Johny precisa ter no momento é priorizar os clientes, ofertando a eles um serviço de qualidade, seja no atendimento, como também no produto, ter um controle do fluxo de caixa, evitando investimentos ou gastos mais altos que não sejam necessários no momento e entesourar um volume considerável de capital para que possa passar tranquilamente por esse período.

E por fim, o cenário otimista trouxe uma visão para o segundo semestre de 2021, tendo em vista que devido à vacinação contra a Covid-19 esse ano, obteve-se uma melhora no impacto que a pandemia trouxe para a economia brasileira e caso essa vacinação possa atingir grande parte da sociedade, existe grandes possibilidades da economia obter uma melhora significativa em quase todos os setores.

No ramo de *fast-food*, podemos perceber uma melhora até mesmo durante a pandemia, mesmo enfrentando muitas dificuldades, foi o setor que se reinventou e inovou mais rapidamente. E a estimativa é que mesmo após a retomada presencial de maneira geral do setor, a parte de delivery em que o setor soube aproveitar muito bem, continuará se destacando nos lares brasileiros.

Nesse cenário, podemos ficar otimistas em relação aos próximos meses, pois esse é um setor que se destacou muito durante a pandemia e que já possuía uma grande eficácia até mesmo antes e a tendência é que continue crescendo.

Algumas das estratégias que a empresa pode utilizar para alavancar o seu negócio é, sem dúvida, investir no marketing e em meios de vendas online, pois tendo a

expectativa das pessoas continuarem pedindo comidas por delivery, as empresas poderão aumentar seu patamar de vendas. Com a vacinação em massa e a retomada presencial, uma estratégia eficaz seria investir no ambiente interno, para garantir o conforto e comodidade dos clientes que optarem por comer no local.

3.2.2 ANÁLISE SWOT

A metodologia clássica mais difundida quando se fala de análise de cenários para o planejamento estratégico é a Análise SWOT. A sigla tem seu significado em *Strengths* (Forças), *Weakness* (Fraquezas), *Opportunities* (Oportunidades) e *Threats* (Ameaças).

Sua principal função é ver o cenário atual da organização e caracterizá-lo sob estes fatores, que podem ser posteriormente analisados sob duas perspectivas: avalia a empresa levando em consideração os fatores internos e externos e também olhando para suas forças e fraquezas do negócio.



FONTE: Autores

3.3 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE

3.3.1 PROJEÇÃO DA DRE

A DRE significa Demonstração do Resultado do Exercício, esse termo é um dos principais relatórios contábeis. Trata-se de um parecer que demonstra a situação financeira de um negócio e a sua capacidade de gerar lucro.

O relatório é constituído de despesas, receitas, investimentos, custos e resultados apurados em certo ciclo. Assim demonstrando o resultado líquido da empresa, sendo este resultado lucro ou prejuízo. Portanto, os gestores possuem uma ferramenta para avaliar o desempenho da empresa, com isso facilitando sua gestão.

A DRE Projetada permite à empresa fazer uma projeção de resultados a serem alcançados para um período planejado. Ao comparar as receitas, os custos e as despesas, é possível saber se existe viabilidade do ponto de vista econômico. Em outras palavras, a DRE mostra qual lucro a empresa terá se conseguir realizar o que está sendo planejado.

Além disso, este demonstrativo possibilita aos executivos realizarem simulações e se prepararem para uma variedade de cenários futuros, considerando diferentes alternativas para tomar decisões relacionadas ao tratamento de custos, despesas e investimentos.

Para a projeção, levou-se em consideração os dados da ABIA (Associação Brasileira da Indústria de Alimentos), do dia 22/04/2021, que de acordo com a Associação, os serviços de alimentação têm uma estimativa de crescimento entre 10% e 20% até o final do ano. De acordo com essas informações, a receita foi projetada através de uma média de venda de Março a Maio, e de Junho a Dezembro intercalou-se as taxas dos dados da ABIA, sendo 10%, 12%, 13%, 15%, 17%, 18% e 20% respectivamente.

As Deduções e Abatimentos foram calculados proporcionalmente ao valor da receita. Nas Despesas foram mantidos os valores de despesas até o final do ano, visto que em meio a pandemia será feito um esforço para conter gastos. A hamburgueria é uma Microempresa (ME), optante do Simples Nacional. A empresa se enquadra no Anexo 1, na tabela do Simples Nacional. O valor do IR/CSLL será mantido, pois é calculado de acordo com o faturamento do ano anterior para ser pago no decorrer do ano vigente.

E foi através de informações coletadas em análises financeiras históricas e análises mercadológicas e econômicas que tornou-se possível realizar a Projeção Econômica da DRE, a partir do mês de Março para o restante do ano vigente, que encontra-se logo abaixo:

PROJEÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				
	Dez/20	Jan/21	Fev/21	Mar/21
Receita Bruta de Vendas	R\$ 85.943,20	R\$ 73.059,20	R\$ 68.852,15	R\$ 70.955,68
(-) Deduções e Abatimentos	-R\$ 316,40	-R\$ 244,50	-R\$ 251,10	-R\$ 247,80
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 85.626,80	R\$ 72.814,70	R\$ 68.601,05	R\$ 70.707,88
(-) CPV/CMV/CSP	-R\$ 32.069,39	-R\$ 17.883,38	-R\$ 20.890,54	-R\$ 19.386,96
(=) Resultado Bruto	R\$ 53.557,41	R\$ 54.931,32	R\$ 47.710,51	R\$ 51.320,92
(-) Despesas com Vendas	-R\$ 21.180,20	-R\$ 20.860,43	-R\$ 20.960,35	-R\$ 20.910,39
(-) Despesas Administrativas	-R\$ 4.750,00	-R\$ 4.750,00	-R\$ 4.750,00	-R\$ 4.750,00
(-) Outras Despesas	-R\$ 3.733,95	-R\$ 3.384,70	-R\$ 2.510,07	-R\$ 2.947,39
(+) Outras Receitas	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Despesas Financeiras	-R\$ 11.872,27	-R\$ 12.957,47	-R\$ 12.279,13	-R\$ 12.618,30
(+) Receitas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Resultado Antes do IR/CSLL	R\$ 12.020,99	R\$ 12.978,72	R\$ 7.210,96	R\$ 10.094,84
(-) IR/CSLL	-R\$ 5.240,35	-R\$ 3.251,20	-R\$ 3.251,20	-R\$ 3.251,20
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 6.780,64	R\$ 9.727,52	R\$ 3.959,76	R\$ 6.843,64

PROJEÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO					
	Abr/21	Mai/21	Jun/21	Jul/21	Ago/21
Receita Bruta de Vendas	R\$ 69.903,91	R\$ 70.429,79	R\$ 77.472,77	R\$ 86.769,51	R\$ 98.049,54
(-) Deduções e Abatimentos	-R\$ 249,45	-R\$ 248,63	-R\$ 273,49	-R\$ 306,31	-R\$ 346,13
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 69.654,46	R\$ 70.181,17	R\$ 77.199,29	R\$ 86.463,20	R\$ 97.703,42
(-) CPV/CMV/CSP	-R\$ 20.138,75	-R\$ 19.762,86	-R\$ 21.739,14	-R\$ 24.347,84	-R\$ 27.513,06
(=) Resultado Bruto	R\$ 49.515,71	R\$ 50.418,31	R\$ 55.460,15	R\$ 62.115,36	R\$ 70.190,36
(-) Despesas com Vendas	-R\$ 20.935,37	-R\$ 20.922,88	-R\$ 20.929,13	-R\$ 20.926,00	-R\$ 20.927,56
(-) Despesas Administrativas	-R\$ 4.750,00				
(-) Outras Despesas	-R\$ 2.728,73	-R\$ 2.838,06	-R\$ 2.783,39	-R\$ 2.810,72	-R\$ 2.797,06
(+) Outras Receitas	R\$ -				
(-) Despesas Financeiras	-R\$ 12.448,72	-R\$ 12.533,51	-R\$ 12.491,11	-R\$ 12.512,31	-R\$ 12.501,71
(+) Receitas Financeiras	R\$ -				
(=) Resultado Antes do IR/CSLL	R\$ 8.652,90	R\$ 9.373,87	R\$ 14.506,52	R\$ 21.116,33	R\$ 29.214,03
(-) IR/CSLL	-R\$ 3.251,20				
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 5.401,70	R\$ 6.122,67	R\$ 11.255,32	R\$ 17.865,13	R\$ 25.962,83

PROJEÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO				
	Set/21	Out/21	Nov/21	Dez/21
Receita Bruta de Vendas	R\$ 112.756,97	R\$ 131.925,66	R\$ 155.672,28	R\$ 186.806,73
(-) Deduções e Abatimentos	-R\$ 398,04	-R\$ 465,71	-R\$ 549,54	-R\$ 659,45
(=) Receita Líquida de Vendas	R\$ 112.358,93	R\$ 131.459,95	R\$ 155.122,74	R\$ 186.147,28
(-) CPV/CMV/CSP	-R\$ 31.640,01	-R\$ 37.018,82	-R\$ 43.682,20	-R\$ 52.418,65
(=) Resultado Bruto	R\$ 80.718,91	R\$ 94.441,13	R\$ 111.440,53	R\$ 133.728,64
(-) Despesas com Vendas	-R\$ 20.926,78	-R\$ 20.927,17	-R\$ 20.926,98	-R\$ 20.927,08
(-) Despesas Administrativas	-R\$ 4.750,00	-R\$ 4.750,00	-R\$ 4.750,00	-R\$ 4.750,00
(-) Outras Despesas	-R\$ 2.803,89	-R\$ 2.800,47	-R\$ 2.802,18	-R\$ 2.801,33
(+) Outras Receitas	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Despesas Financeiras	-R\$ 12.507,01	-R\$ 12.504,36	-R\$ 12.505,68	-R\$ 12.505,02
(+) Receitas Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) Resultado Antes do IR/CSLL	R\$ 39.731,23	R\$ 53.459,12	R\$ 70.455,69	R\$ 92.745,21
(-) IR/CSLL	-R\$ 3.251,20	-R\$ 3.251,20	-R\$ 3.251,20	-R\$ 3.251,20
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 36.480,03	R\$ 50.207,92	R\$ 67.204,49	R\$ 89.494,01

3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS

3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO

O VPL (Valor Presente Líquido) é uma exibição atual de um processo que tem como objetivo calcular o valor presente de uma sucessão de pagamentos futuros, deduzindo uma taxa de custo de capital. Esse cálculo é extremamente necessário, graças ao fato de que o dinheiro que receberemos no futuro não terá o mesmo valor que o dinheiro possui no tempo presente, este método consiste em trazer para a data zero todos os fluxos de caixa de um investimento.

Com ele, é possível calcular o ganho real do investimento, já que também considera a valorização do capital com o decorrer do tempo, ou seja, considera o juros que a sua empresa receberia se, ao invés de realizar o investimento, ela simplesmente fizesse a opção de colocar o dinheiro no banco ou em papéis e esperasse os ganhos com juros compostos.

O VPL é dado pela seguinte equação:

$$VPL = - \textit{Investimento Inicial} + \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n}$$

Onde:

FC = Fluxo de Caixa

i = taxa de desconto

n = período de tempo

Entretanto no Projeto Extensão não serão utilizados os investimentos, e sim, somente a conversão dos Valores Futuros (FV) para o Valor Presente (PV). Dessa forma, empregando a Taxa Selic como juros.

A Selic é a taxa básica de juros da economia. É o principal instrumento de política monetária utilizado pelo Banco Central (BC) para controlar a inflação. Ela influencia todas as taxas de juros do país, como as taxas de juros dos empréstimos, dos financiamentos e das aplicações financeiras.

A cada 45 dias, a Taxa Selic vira notícia em todo o Brasil – seja por ter aumentado, diminuído ou se mantido estável após a reunião do Copom, o Comitê de Política Monetária do Banco Central. Em maio de 2021, por exemplo, ela ficou definida em 3,5% ao ano, utilizando esse percentual e trazendo para mensal, definiu-se para o cálculo a taxa de 0,29% ao mês.

A tabela abaixo ilustra a Projeção da Demonstração do resultado do exercício retirada do Capítulo 3.3.1 deste trabalho.

PROJEÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO						
Descrição	Fev/21	Mar/21	Abr/21	Mai/21	Jun/21	Jul/21
Lucro/Prejuízo Líquido	R\$ 3.959,76	R\$ 6.843,64	R\$ 5.401,70	R\$ 6.122,67	R\$ 11.255,32	R\$ 17.865,13
	T0	T1	T2	T3	T4	T5
Valor Presente Líquido (VPL)	R\$ 3.959,76	R\$ 6.823,85	R\$ 5.370,51	R\$ 6.069,71	R\$ 11.125,70	R\$ 17.608,32

PROJEÇÃO DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO					
Descrição	Ago/21	Set/21	Out/21	Nov/21	Dez/21
Lucro/Prejuízo Líquido	R\$ 25.962,83	R\$ 36.480,03	R\$ 50.207,92	R\$ 67.204,49	R\$ 89.494,01
	T6	T7	T8	T9	T10
Valor Presente Líquido (VPL)	R\$ 25.515,63	R\$ 35.748,00	R\$ 49.058,15	R\$ 65.475,62	R\$ 86.939,60

Substituindo a fórmula do Valor Presente Líquido pelos resultados adquiridos na projeção realizada, é possível calcular o VPL da empresa Big Johny. Conclui-se que a projeção econômica apresentava um valor de R\$ 337.305,65 e, agora, após a utilização do método do Valor Presente Líquido (VPL), que consiste em trazer o valor futuro para o valor presente, o mesmo sofreu uma alteração e passou para R\$ 313.694,85.

4 RESULTADOS

Ao final do projeto pode-se perceber o quanto foi benéfico para nós estudantes, bem como para os empresários. Permitindo-nos ter a experiência de como é realizar cada parte necessária dentro de uma organização, partindo desde a pesquisa de campo, ampliando nossa visão a respeito da situação econômica e financeira de uma empresa, projetando futuros valores da empresa e nos norteando a respeito do controle e análise de um empreendimento, com a finalidade de alcançar resultados positivos. E para os empresários, os permitiu conhecer realmente os valores de sua empresa e enxergar pontos em que necessitam de melhorias, para assim conseguir alcançar seus objetivos.

Diante dos resultados obtidos com o projeto, observa-se o quanto é primordial a criação de um plano de negócios em uma empresa, pois com isso é possível entender qual é realmente o sentido em que a empresa está caminhando e assim criar estratégias para conseguir alcançar os resultados esperados.

Diante disso, foi possível praticar aquilo que aprendemos dentro de cada unidade de estudo e assim chegar à conclusão de que a empresa a qual trabalhamos, será uma empresa com resultados positivos futuramente.

5 CONCLUSÃO

Após os estudos realizados, pode-se comprovar que a Big Johny, uma hamburgueria artesanal, terá grandes chances de desenvolvimento. Isso porque mesmo diante de todas as dificuldades em que se encontra no momento, através das análises levantadas, a empresa conseguirá se manter estável para os próximos meses.

Diante disso, conclui-se que o setor de alimentação, mesmo com toda situação da pandemia, foi um dos que obtiveram um crescimento no mercado, pois conseguiu se manter em funcionamento através do *delivery*, fazendo com que suas vendas não obtivessem uma queda significativa.

Portanto, é imprescindível que pontos positivos e negativos da empresa sejam levados em consideração para que possam ser adotadas as medidas necessárias que levem a empresa ao crescimento. Com isso, é notório que a empresa Big Johny está no caminho certo para o sucesso, e se mantiverem os mesmos cenários que estimados, é certo de que ela terá um grande progresso.

6 REFERÊNCIAS

A Análise de Cenários e o Planejamento Estratégico. Disponível em: <<https://www.gov.br/infraestrutura/pt-br/assuntos/gestao-estrategica/artigos-gestao-estrategica/a-analise-de-cenarios-e-o-planejamento-estrategico>>. Acesso em: 07 de Maio de 2021.

Cenários estratégicos. Disponível em: <<https://fellope.com.br/cenarios-estrategicos-desafios-para-criacao-futuro/>>. Acesso em 07 de Maio de 2021.

Descubra o que é VPL e qual a sua importância nos investimentos. Disponível em: <<https://andrebona.com.br/descubra-o-que-e-vpl-e-qual-sua-importancia-nos-investimentos/>>. Acesso em: 27 de Maio de 2021.

Desvendando missão, visão e valores. Disponível em: <<https://www.euax.com.br/2020/03/missao-visao-e-valores/>>. Acesso em: 04 de Maio de 2021.

DRE Projetado. Disponível em: <<https://www.treasury.com.br/blog/dre-projetado-um-mapa-para-os-resultados-de-sua-em-presa/>>. Acesso em: 17 de Maio de 2021.

Organograma. Disponível em: <<https://www.gupy.io/blog/organograma>>. Acesso em: 03 de Abril de 2021.

Serviços de alimentação estimam crescimento para 2021. Disponível em: <<https://www.abia.org.br/releases/servicos-de-alimentacao-estimam-crescimento-para-2021>>. Acesso em: 16 de Maio de 2021.

Taxa Selic. Disponível em: <<https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/taxaselic>>. Acesso em: 27 de Maio de 2021.