



UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

2023

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
GGP Safe Systems

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL

GGP Safe Systems

MÓDULO DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Administração Estratégica e Compliance – Prof. José Marcio Carioca

Constituição de Empresas no Brasil – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Antonio Donizeti Fortes

Gestão Orçamentária – Prof. Rodrigo Simão da Costa

Projeto de Gestão Estratégica – Prof^ª. Ana Carolina Maldonado Matos

Estudantes:

Giovana Tavares Teixeira, 22000953

Luis Gabriel Francisco Argate, 22001685

Pedro Henrique de Freitas Nascimento, 22001661

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2023

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	4
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	7
3.1	ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	7
3.1.1	METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	8
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	9
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	13
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	14
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	14
3.2.2	CANVAS	17
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	19
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	21
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	21
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	22
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	23
3.3.4	LUCRO REAL	24
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	25
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	26
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	27
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	28
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	29
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	30
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	31
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	33
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	33
4	CONCLUSÃO	36
	REFERÊNCIAS	37

1 INTRODUÇÃO

O Projeto de Consultoria Empresarial tem como objetivo principal a criação de uma nova empresa, com o intuito de dispor em prática os conceitos de Compliance, Constituição de Empresas, tributação e Orçamentos.

Com isso, cada matéria se relaciona com alguns temas, trazendo as devidas orientações e planejamento, assim como demonstra-se abaixo:

Com a disciplina Administração Estratégica e Compliance utiliza-se de uma visão estratégica sobre o mercado e suas necessidades, onde é possível realizar pesquisas em busca de identificar qual o melhor cenário para a empresa em questão, com o auxílio de ferramentas ideias para tais pesquisas. Foram utilizadas as seguintes ferramentas de apoio como *Matriz Swot, Modelo Canvas, Design Thinking e BSC*.

A Constituição de Empresas no Brasil, busca abordar noções básicas de direito empresarial, como constituir uma empresa e seus gastos atribuídos e documentação necessária para constituição do CNPJ.

A Gestão Estratégica de Tributos permite que a empresa identifique possibilidades de reduzir os custos de tributação, restabelecendo os créditos tributários e aproveitando os incentivos fiscais do governo, que isentam as empresas do pagamento de determinados impostos em determinadas condições. A disciplina também auxilia a corrigir erros de interpretação e execução que possam surgir no cumprimento de obrigações fiscais e procedimentos rotineiros. Com isso, evita-se contingências fiscais (multas e sanções), bem como pagamentos indevidos de impostos com uma implementação de forma legal de economia fiscal.

No contexto de Gestão Orçamentária, discorre-se o planejar, executar, monitorar e controlar os recursos financeiros da empresa, garantindo que sejam utilizados os recursos financeiros de forma eficiente e eficaz, de acordo com as metas e objetivos que serão traçados. A elaboração do orçamento empresarial, definindo as receitas e despesas, criando projeções futuras orientando as melhores decisões financeiras para a empresa foi realizado.

Sendo assim o presente trabalho visa realizar o projeto nos critérios dispostos acima, com finalidade de aprovação das respectivas disciplinas, e com o objetivo de aprendizagem e conhecimento profissional prático, tendo em vista como criar, estruturar e administrar uma empresa.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A *GGP Safe Systems* é uma empresa especializada em soluções de cibersegurança para organizações que precisam garantir a segurança de seus dados e sistemas contra ameaças digitais. Com uma abordagem baseada em inteligência artificial e análise de dados, a empresa é capaz de detectar e responder rapidamente a ameaças cibernéticas, minimizando o impacto sobre a operação dos clientes e ajudando a evitar danos fatais.

A equipe da *GGP Safe Systems* é composta por especialistas em segurança da informação, capazes de entender as necessidades específicas de cada cliente e desenvolver soluções personalizadas que se adequem às suas necessidades e orçamento.

Seu comprometimento é notório, já que atua com fornecimento de serviços de alta qualidade e apoio técnico 24 horas por dia, sete dias por semana.

Além disso, a empresa também oferece treinamentos e workshops para conscientização sobre segurança cibernética, auxiliando empresas a proteger seus sistemas e dados contra ameaças cada vez mais sofisticadas.

Em relação à concorrência, algumas empresas são consideradas como oponentes, como: *Kaspersky Lab, McAfee, Symantec, Trend Micro e a Check Point*.

O Regime Tributário utilizado será o Lucro Real, onde as empresas calculam o Imposto de Renda e a Contribuição Social com base no lucro efetivo. É mais complexo, mas pode ser vantajoso para empresas com lucros variáveis ou prejuízos acumulados, pois permite a compensação de prejuízos fiscais anteriores e a dedução de despesas específicas, resultando em uma carga tributária menor.

A Sustentabilidade Financeira será composta por 5 tópicos, sendo eles:

- **Modelos de assinatura e contrato de longo prazo:** Oferecer serviços de segurança cibernética com base em assinatura ou contratos de longo prazo, podendo ajudar a garantir fluxos de receita previsíveis e consistentes, além da contribuição no quesito fidelidade da clientela.
- **Oferta de serviços gerenciados:** Fornecer serviços gerenciados de segurança cibernética, possibilitando redução dos custos operacionais e oferecendo serviços de alta qualidade com base em valor acessível.
- **Parcerias estratégicas:** Buscar parcerias estratégicas com outras empresas e organizações, aumentando a visibilidade da empresa e expandindo a base de clientes.
- **Investimentos em pesquisa e desenvolvimento:** Investir em pesquisa e desenvolvimento, em busca de criar novas soluções de segurança cibernética,

mantendo-se atualizados com as últimas tendências e tecnologias, além de apresentar diferencial em relação à concorrência.

- **Foco na qualidade do serviço:** Fornecimento de serviços de alta qualidade, com profissionais experientes e treinados em cibersegurança, auxiliando na construção de uma reputação sólida e com intuito de aumento da satisfação dos clientes.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

A administração estratégica e o compliance são duas áreas de extrema relevância no contexto empresarial atual. A administração estratégica engloba o processo de planejamento, implementação e controle de estratégias organizacionais, visando alcançar os objetivos e metas estabelecidos pela empresa. Já o compliance refere-se ao cumprimento de normas, regulamentações e diretrizes, garantindo a conformidade legal e ética das atividades desenvolvidas pela organização.

A administração estratégica possibilita a análise e compreensão do ambiente externo e interno da empresa, identificando oportunidades e ameaças, bem como recursos e competências essenciais para o sucesso organizacional. Conforme salientado por Mintzberg, Ahlstrand e Lampel (2010, p. 20), "a estratégia envolve o estabelecimento de um ajuste entre as habilidades internas de uma organização e os desafios do ambiente externo em que ela opera".

Segundo os autores (CANDELORO et al., 2012), o termo Compliance é descrito como um conjunto de regras, padrões, procedimentos éticos e legais que, uma vez determinados e implementados, será a direção do comportamento da instituição no mercado em que possui atuação, e como sua equipe irá implementar essas mudanças.

O compliance surge como uma resposta à crescente complexidade legal e regulatória das atividades empresariais. Ele abrange a adoção de práticas e controles internos que assegurem o cumprimento das leis e regulamentações pertinentes ao negócio. Segundo Ferreira (2018, p. 15), "o compliance constitui-se em um conjunto de ações destinadas a garantir o cumprimento das regras internas e externas, bem como a promoção de uma cultura organizacional ética".

A combinação dessas duas áreas, administração estratégica e compliance, é essencial para a gestão eficaz e sustentável das organizações. A estratégia direciona as ações organizacionais, enquanto o compliance estabelece diretrizes e práticas para garantir a conformidade com as regras e regulamentos vigentes. Nesse sentido, Oliveira (2019, p. 45) destaca que "o compliance, aliado à administração estratégica, contribui para a efetividade da organização, mitigando riscos e potencializando a vantagem competitiva".

Dessa forma, a administração estratégica e o compliance são ferramentas indispensáveis para as organizações contemporâneas, permitindo a otimização de resultados, a minimização de riscos e a construção de uma reputação sólida no mercado.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

Compreender e aplicar ferramentas de gestão estratégica é fundamental para o sucesso de qualquer empreendimento. As quatro principais ferramentas são: matriz SWOT; modelo Canvas; design thinking e BSC. Abaixo destaca-se as definições e benefícios de cada uma dessas ferramentas:

Matriz Swot: SWOT significa Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças). A matriz SWOT é uma ferramenta que auxilia a identificar e analisar os fatores internos e externos que afetam o sucesso do negócio. Os pontos fortes e fracos são fatores internos, enquanto as oportunidades e ameaças são fatores externos. Essa ferramenta ajuda a identificar as áreas onde a empresa pode competir com mais eficácia e as áreas que precisam ser melhoradas. Ao identificar esses fatores, a equipe pode criar estratégias para aproveitar as oportunidades e minimizar as ameaças.

Modelo Canvas: É uma ferramenta de planejamento estratégico que ajuda a visualizar o modelo de negócios de uma empresa. Inclui nove blocos, como segmentos de clientes, proposta de valor, canais de distribuição, fontes de receita e recursos chave. O objetivo busca a criação de um modelo de negócios que maximize o valor entregue aos clientes e maximize a receita. O Modelo Canvas ajuda a equipe a entender as principais partes do negócio e a criar um modelo que possa ser facilmente ajustado conforme necessário.

Design Thinking: É uma abordagem centrada no usuário para a resolução de problemas. Esta abordagem envolve a compreensão das necessidades e desejos dos clientes para criar soluções inovadoras e eficazes. O Design Thinking começa com a empatia, entendendo as necessidades e desejos dos clientes. Em seguida, ele se move para a definição do problema, ideação, prototipagem e teste. O Design Thinking possibilita a equipe a criação de produtos e serviços que atendam às necessidades dos clientes e a diferenciar-se da concorrência.

Balanced Scorecard (BSC): Ferramenta de gestão estratégica que ajuda a traduzir a estratégia em ações tangíveis. Ele envolve a criação de um conjunto de indicadores de desempenho que ajudam a medir o progresso em direção aos objetivos estratégicos. Esses indicadores podem incluir medidas financeiras, como receita e lucro, bem como medidas não

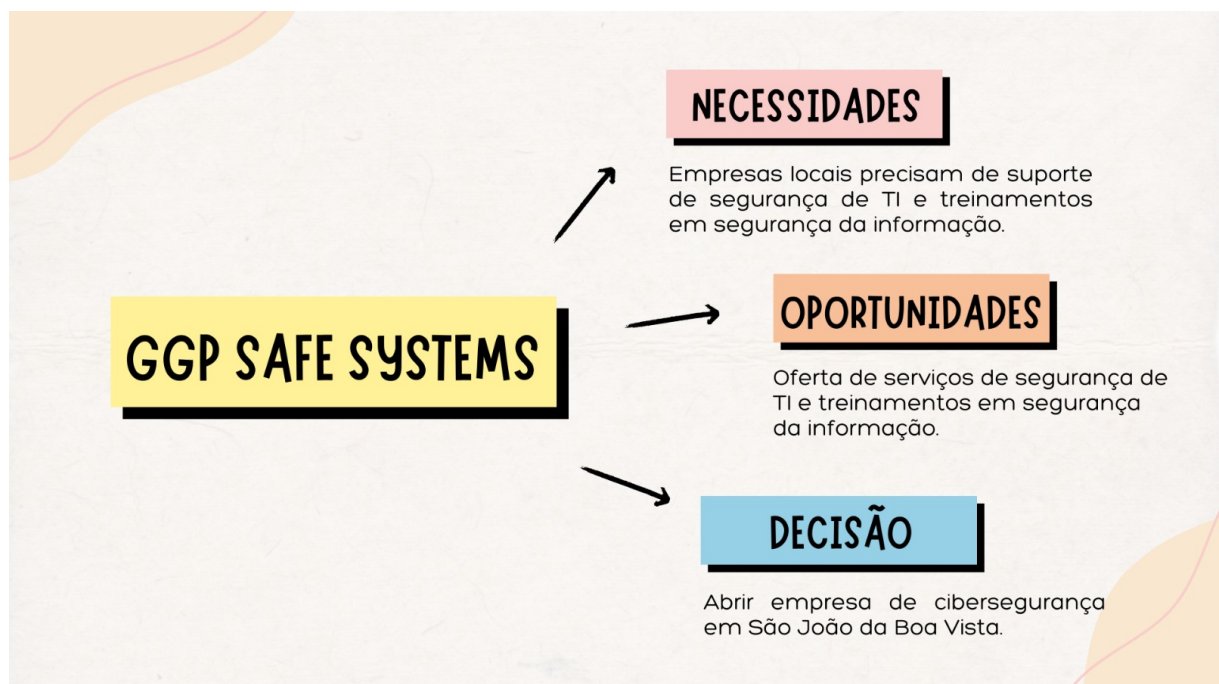
financeiras, como satisfação do cliente e qualidade do produto. O Balanced Scorecard auxilia a equipe a manter o foco nos objetivos estratégicos e a medir o sucesso ao longo do tempo.

Em resumo, as ferramentas de gestão estratégica, como a matriz SWOT, o Modelo Canvas, o Design Thinking e o Balanced Scorecard, são ferramentas essenciais para o sucesso de um novo empreendimento. Elas possibilitam à equipe identificar as áreas de oportunidade e ameaça, a criar um modelo de negócios eficaz, entender as necessidades do cliente e a medir o sucesso ao longo do tempo.

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

Foram realizadas análises utilizando metodologias e ferramentas que auxiliam na obtenção de dados e resultados significativos. Os quadros abaixo são referentes a Matriz Swot, Canvas e Design Thinking utilizados como ferramentas neste projeto.

QUADRO 1: ANÁLISE DE DECISÃO



FONTE: Autores, 2023.

A Análise Swot possibilita que sejam identificados os pontos fortes e fracos de uma empresa. Conforme demonstrado abaixo, os pontos fortes (forças e oportunidades) da empresa envolvem conhecimento técnico, diversificação de serviços, flexibilidade e adaptabilidade para com a clientela. Em suas oportunidades, nota-se aumento de demanda,

acesso diverso em recursos profissionais e suporte do estado na implementação de novas empresas.

QUADRO 2: ANÁLISE MATRIZ SWOT

Análise SWOT

<p>Forças ✓</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conhecimento técnico em cibersegurança. • Potencial de crescimento com a diversificação dos serviços. • Flexibilidade para se adaptar á necessidades dos clientes. 	<p>Fraquezas ✓</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de reconhecimento no mercado local. • Falta de recursos financeiros para investimentos. • Falta de experiência na gestão de negócios.
<p>Oportunidades ✓</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aumento da demanda por serviços de cibersegurança. • Acesso a um polo universitário e a profissionais qualificados. • Suporte do governo para a implementação de novas empresas. 	<p>Ameaças ✓</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concorrência de empresas estabelecidas em outras regiões. • Risco de ataques cibernéticos que podem afetar a reputação da empresa • Dependência de fornecedores externos

FONTE: Autores, 2023.

Em relação aos pontos fracos (fraquezas e ameaças), a empresa apresenta falta de reconhecimento, dificuldade em recursos financeiros, inexperiência em gestão de negócios, concorrência ampla, risco alto de ataques cibernéticos e dependência de fornecedores.

O quadro abaixo é nomeado como Canvas, ferramenta utilizada para origem de um negócio, ou seja, dados importantes que possibilitam identificar fatores para criação de um novo negócio. Como demonstrado, esta ferramenta é composta pelas seguintes definições de características: Atividades-chave; Estrutura de custos; Parcerias chaves; Proposta de valor; Relacionamento com clientes; Canais de comunicação; Segmentos de clientes; Resumos chaves e Fontes da Receita.

Abaixo segue o modelo Canvas criado para a empresa GGP Safe Systems:

QUADRO 3: CANVAS



FONTE: Autores, 2023.

No contexto de uma empresa de cibersegurança, o Canvas acima destaca os principais elementos a serem considerados para o desenvolvimento e operação do negócio. A proposta de valor da empresa envolve a oferta de serviços de monitoramento, detecção e proteção contra ameaças cibernéticas, além de avaliação de riscos e implementação de soluções de segurança avançadas.

Os canais de comunicação incluem, presença nas redes sociais, participação em eventos do setor e parcerias estratégicas. O relacionamento com os clientes é baseado em um atendimento personalizado, suporte técnico e manutenção de relacionamentos de longo prazo.

As fontes de receita incluem contratos de prestação de serviços de segurança cibernética, vendas de soluções de hardware e software, serviços de consultoria e treinamentos. Os recursos-chave são a equipe de especialistas em segurança cibernética, a infraestrutura tecnológica e as parcerias estratégicas.

As atividades-chave envolvem o desenvolvimento de estratégias de segurança, monitoramento e detecção de ameaças, consultoria e treinamentos. Os parceiros-chave são fornecedores de tecnologia e empresas de consultoria.

Por fim, os custos incluem contratação e treinamento da equipe, investimentos em tecnologia, marketing e publicidade, parcerias estratégicas e manutenção da infraestrutura. Esses elementos se combinam para formar uma visão geral da empresa de cibersegurança,

fornecendo um panorama dos principais aspectos a serem considerados para sua operação e sucesso no mercado.

Em relação ao Design Thinking, a empresa apresenta as seguintes características:

1- Empatia: entender as necessidades e demandas das empresas locais em relação à segurança da informação.

2- Definição: definir o problema e os objetivos da empresa de cibersegurança.

3- Ideação: gerar ideias criativas e inovadoras para oferecer soluções personalizadas de segurança de TI e treinamentos em segurança da informação.

4- Prototipagem: criar protótipos e testá-los com os clientes para avaliar sua eficácia.

5- Implementação: implantar as soluções de segurança de TI e treinamentos em segurança da informação, monitorar seu desempenho e adaptá-las às necessidades dos clientes.

O Balanced Scorecard (BSC) é uma metodologia de gestão estratégica que busca traduzir a visão e estratégia de uma organização em um conjunto abrangente de medidas de desempenho. Seu objetivo é avaliar se a empresa está alcançando seus objetivos estratégicos de longo prazo, por meio de indicadores de desempenho que contemplem as perspectivas financeira, do cliente, dos processos internos e do aprendizado e crescimento.

Para a empresa de Cibersegurança GGP Safe Systems, alguns parâmetros de acompanhamento de desempenho podem ser:

- **Perspectiva Financeira**

Faturamento: Monitorar o faturamento mensal e anual, buscando sempre um crescimento sustentável.

Margem de lucro: Acompanhar a margem de lucro e buscar aumentá-la através de melhorias nos processos e na eficiência.

- **Perspectiva do Cliente**

Satisfação do cliente: Realizar pesquisas de satisfação do cliente para avaliar o atendimento e a qualidade dos serviços prestados.

Retenção de clientes: Acompanhar a quantidade de clientes que permanecem utilizando os serviços da empresa ao longo do tempo.

- **Perspectiva dos Processos Internos**

Tempo de resposta: Monitorar o tempo que a empresa leva para atender a uma solicitação do cliente e buscar reduzir esse tempo.

Taxa de resolução: Acompanhar a quantidade de casos resolvidos em relação ao total de casos atendidos.

- **Perspectiva do Aprendizado e Crescimento**

Capacitação da equipe: Monitorar o investimento em capacitação da equipe para garantir que ela esteja sempre atualizada com as últimas tecnologias e tendências do mercado.

Inovação: Acompanhar a quantidade de projetos de inovação realizados pela empresa e sua taxa de sucesso.

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

Compliance é o conjunto de medidas adotadas por uma organização para garantir que suas atividades estejam em conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis, bem como com os valores éticos e morais. O objetivo do compliance é prevenir riscos legais, financeiros e reputacionais que possam surgir de atividades não conformes.

No contexto organizacional, seu papel é garantir que a empresa opere de forma ética e transparente, seguindo as leis e regulamentos aplicáveis. O compliance também ajuda a prevenir fraudes e corrupção, além de fortalecer a reputação da empresa perante seus stakeholders.

Para uma empresa de cibersegurança, é crucial a implementação de dois pilares do compliance: Segurança da Informação e Governança Corporativa.

No pilar de Segurança da Informação, que é um sub pilar de Monitoramento e Auditoria, a empresa deve garantir a confidencialidade, integridade e disponibilidade das informações dos clientes. Para isso, faz-se necessário a implementação de medidas de proteção de dados, como criptografia e autenticação, além de controles de acesso e backups regulares.

No pilar de Governança Corporativa, que é um sub pilar do Código de Conduta e políticas de Compliance, a empresa deve estabelecer uma estrutura de gestão eficaz, com políticas claras e definidas, além de um canal de denúncias, que se refere ao pilar Canais de Denúncias, para funcionários e clientes. Deve também, monitorar continuamente suas atividades para identificar e corrigir possíveis violações de compliance.

Em resumo, a implementação de pilares do compliance em uma empresa de cibersegurança é fundamental para garantir a confiança dos clientes e a conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis. A empresa deve estar comprometida com a ética e transparência em suas atividades, protegendo a segurança das informações dos clientes e mantendo uma estrutura de gestão eficaz.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

A constituição de empresas no Brasil refere-se ao processo de registro e legalização de uma organização, seja ela uma pessoa jurídica ou uma empresa individual, com o objetivo de exercer atividades econômicas de forma regular e em conformidade com as leis do país. Esse processo envolve a obtenção de documentos e registros necessários, além do cumprimento de obrigações tributárias, trabalhistas e regulatórias.

De acordo com a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, também conhecida como Código Civil Brasileiro, a constituição de empresas no país pode ser realizada por meio de diferentes tipos jurídicos, tais como sociedades limitadas, sociedades anônimas, empresários individuais e cooperativas. Cada forma jurídica possui características específicas e requer procedimentos distintos para o seu registro.

No Brasil, o processo de constituição de empresas é regulado pelos órgãos governamentais competentes, como a Junta Comercial, que é responsável pelo registro de sociedades empresárias, e a Receita Federal, que é responsável pelo registro no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ) e pela definição das obrigações fiscais.

É importante ressaltar que a constituição de empresas no Brasil pode ser um processo burocrático e demorado, envolvendo a apresentação de diversos documentos e o cumprimento de exigências legais. Portanto, é recomendado buscar o apoio de profissionais especializados, como advogados e contadores, para garantir o correto cumprimento de todas as etapas e requisitos legais.

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

Segundo as disposições do autor Maximiano (2006, p. 6), “a empresa é uma iniciativa que tem o objetivo de fornecer produtos e serviços para atender à necessidade de pessoas, ou de mercados, e com isso obter lucro”.

Nesse sentido, a **Empresa** é uma organização econômica que tem como objetivo produzir bens ou oferecer serviços para atender às necessidades do mercado e obter lucro. É constituída por um conjunto de pessoas, recursos e atividades que estão inter-relacionados e coordenados para alcançar as metas e objetivos estabelecidos. Ela pode ter diferentes formas jurídicas, como sociedade anônima, sociedade limitada, empresa individual ou cooperativa,

dependendo do tipo de atividade e das leis do país em que está estabelecida. Também pode atuar em diversos setores da economia, como indústria, comércio, serviços, entre outros.

Os fatores de produção são elementos indispensáveis para o processo produtivo, que consiste na transformação de bens e serviços. A combinação desses fatores é essencial para a eficiência e a produtividade da empresa. Eles são divididos em 4 fatores:

O primeiro fator de produção é a terra, que inclui os recursos naturais utilizados na produção, como a terra cultivável, a água e as matérias-primas.

O segundo é o trabalho, que envolve o esforço físico e mental dos trabalhadores envolvidos no processo produtivo.

O capital é o terceiro fator, que inclui o dinheiro e os bens físicos, como máquinas, equipamentos e edifícios, utilizados na produção.

Por fim, o quarto fator de produção é a tecnologia, que inclui o conjunto de conhecimentos e técnicas utilizados para a produção, incluindo processos, metodologias, ferramentas e sistemas. A utilização da tecnologia pode aumentar a eficiência e a produtividade da empresa, mas também pode exigir investimentos significativos.

Empresário é um sujeito que assume o risco de iniciar e gerenciar um negócio com o objetivo de produzir bens ou serviços para atender às necessidades do mercado e obter lucro. Ele é responsável por tomar decisões estratégicas, gerenciar recursos financeiros e humanos, identificar oportunidades de negócios, negociar com fornecedores e clientes, e estabelecer parcerias comerciais.

Para Schumpeter (1942), um dos principais economistas do século XX, "o empresário é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos". Dessa forma se pode compreender que o empresário, é um agente de mudança que pode inovar e transformar o mercado por meio de novas ideias e produtos.

Para o desenvolvimento de uma atividade empresarial são considerados diversos **fatores** que devem ser reunidos para garantir o sucesso do empreendimento. Serão abordados seis fatores essenciais para o desenvolvimento da atividade empresarial.

O **primeiro fator** é a combinação eficiente dos fatores de produção. De acordo com a teoria econômica, os fatores de produção são a terra, o trabalho, o capital e a tecnologia. A combinação adequada desses fatores é crucial para a eficiência e a produtividade da empresa.

O **segundo fator** é a elaboração de um plano de negócios adequado. O plano de negócios é uma ferramenta essencial para definir os objetivos da empresa, seus produtos ou serviços, o mercado-alvo, a estrutura organizacional e a estratégia de marketing. Um bom

plano de negócios pode auxiliar a empresa a identificar oportunidades, ameaças e a desenvolver planos de ação para superar os desafios.

O **terceiro fator** é o financiamento. É necessário contar com recursos financeiros suficientes para iniciar e manter as operações da empresa. Ele pode vir de investidores, empréstimos bancários, recursos próprios ou outras fontes. É importante que a empresa tenha um planejamento financeiro adequado e que seja capaz de gerir seus recursos de forma eficiente.

O **quarto fator** é a equipe qualificada. A contratação de uma equipe qualificada é essencial. Também é importante contar com pessoas que tenham habilidades e conhecimentos adequados para as atividades necessárias. Além disso, a empresa deve investir em treinamento e desenvolvimento de seus colaboradores para manter a equipe atualizada e motivada.

O **quinto** é o networking. A construção de uma rede de contatos e parcerias pode ser útil para a empresa. Isso pode incluir fornecedores, clientes, concorrentes, profissionais do mercado e outros. Um bom grupo de contatos pode auxiliar a empresa a identificar oportunidades de negócios, estabelecer parcerias estratégicas e a desenvolver sua reputação no mercado.

O **sexto e último fator** é a inovação. A inovação é importante para manter a competitividade da empresa. A busca por novas tecnologias, produtos ou processos pode ser uma estratégia eficaz para diferenciar a empresa dos concorrentes. Deve estar sempre atenta às mudanças no mercado e investir em pesquisa e desenvolvimento para oferecer soluções inovadoras aos seus clientes.

O **capital social** se refere ao valor total dos recursos financeiros e não financeiros investidos pelos acionistas em uma empresa, representando a propriedade da empresa e a participação nos lucros. Ou seja, é o valor total das ações emitidas por uma companhia. O capital social pode aumentar ou diminuir através da emissão ou recompra de ações.

O **capital de giro** é o valor essencial para manter as operações de uma empresa em funcionamento, incluindo o pagamento de despesas e fornecedores, sem comprometer as obrigações financeiras a longo prazo. É o dinheiro disponível para financiar as despesas operacionais do cotidiano, como pagamento de salários, contas de luz, água, telefone, internet, entre outras.

Investimentos são os recursos financeiros aplicados, que visam gerar retorno financeiro futuro. Podem ser investimentos em ações, imóveis, títulos, entre outros. O objetivo é obter lucro ou retorno financeiro, através da valorização do patrimônio ou de

pagamentos de juros, dividendos ou aluguel. Podem ser de curto, médio ou longo prazo, dependendo do objetivo e estratégia do investidor.

3.2.2 CANVAS

O Canvas é uma ferramenta visual de planejamento estratégico, que permite mapear e organizar as principais atividades, recursos e parceiros de um negócio de forma simplificada e estruturada. O modelo é composto por nove blocos, que representam as principais áreas de um negócio:

A **Proposta de Valor** é o conjunto de benefícios e valores que uma empresa oferece a seus clientes para resolver seus problemas, atender suas necessidades e expectativas, e diferenciá-la da concorrência. É a razão pela qual os clientes escolhem uma empresa em vez de outra.

Os **Segmentos de Clientes** são grupos de pessoas ou organizações com características e necessidades semelhantes que a empresa deseja atender com sua Proposta de Valor. Eles podem ser divididos com base em características demográficas, geográficas, comportamentais, entre outras.

Os **Canais** são os meios pelos quais a empresa se comunica e entrega sua Proposta de Valor aos seus Segmentos de Clientes. Os Canais podem incluir vendas diretas, lojas físicas, e-commerce, redes sociais, entre outros.

O **Relacionamento com Clientes** é a forma como a empresa interage com seus clientes para estabelecer e manter um relacionamento duradouro. Ele é baseado em diferentes estratégias, como autoatendimento, assistência pessoal, comunidades online, entre outras.

As **Atividades-Chave** são as principais atividades que a empresa precisa realizar para entregar sua Proposta de Valor, tais como desenvolvimento de produtos, marketing, vendas, entre outras.

Os **Recursos-Chave** são os recursos necessários para realizar as Atividades-Chave e entregar a Proposta de Valor, como pessoas, tecnologia, infraestrutura, entre outros.

As **Parcerias-Chave** são as alianças estratégicas que a empresa estabelece com outras empresas ou organizações para complementar seus Recursos-Chave, reduzir custos, compartilhar riscos ou obter acesso a novos mercados ou conhecimentos.

A **Estrutura de Custos** é o conjunto de custos associados à realização das Atividades-Chave e à manutenção dos Recursos-Chave necessários para entregar a Proposta de Valor.

As **Fontes de Receita** são as maneiras pelas quais a empresa gera receita a partir da entrega de sua Proposta de Valor aos seus Segmentos de Clientes, como venda de produtos, serviços, assinaturas, publicidade, entre outras.

Cada bloco é preenchido com informações sobre o negócio, permitindo uma visualização rápida e clara de como a empresa funciona e como pode ser melhorada.

Abaixo segue o Modelo Canvas criado para a empresa GGP Safe Systems:

QUADRO 4: MODELO CANVAS GGP SAFE SYSTEMS



FONTE: Autores, 2023.

No contexto de uma empresa de cibersegurança, o Canvas acima destaca os principais elementos a serem considerados para o desenvolvimento e operação do negócio. A proposta de valor da empresa envolve a oferta de serviços de monitoramento, detecção e proteção contra ameaças cibernéticas, além de avaliação de riscos e implementação de soluções de segurança avançadas.

Os canais de comunicação incluem, presença nas redes sociais, participação em eventos do setor e parcerias estratégicas. O relacionamento com os clientes é baseado em um atendimento personalizado, suporte técnico e manutenção de relacionamentos de longo prazo.

As fontes de receita incluem contratos de prestação de serviços de segurança cibernética, vendas de soluções de hardware e software, serviços de consultoria e

treinamentos. Os recursos-chave são a equipe de especialistas em segurança cibernética, a infraestrutura tecnológica e as parcerias estratégicas.

As atividades-chave envolvem o desenvolvimento de estratégias de segurança, monitoramento e detecção de ameaças, consultoria e treinamentos. Os parceiros-chave são fornecedores de tecnologia e empresas de consultoria.

Por fim, os custos incluem contratação e treinamento da equipe, investimentos em tecnologia, marketing e publicidade, parcerias estratégicas e manutenção da infraestrutura. Esses elementos se combinam para formar uma visão geral da empresa de cibersegurança, fornecendo um panorama dos principais aspectos a serem considerados para sua operação e sucesso no mercado.

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

Para abertura de uma empresa de cibersegurança, é necessário seguir os trâmites legais e fiscais exigidos pelo país e pela região em que está localizado o empreendimento. Algumas das etapas comuns incluem:

1. Registro na Junta Comercial e obtenção do CNPJ (Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica).
2. Alvará de funcionamento da Prefeitura Municipal.
3. Licença de funcionamento emitida pelos órgãos estaduais e corpo de bombeiros.
4. Inscrição estadual ou municipal para o pagamento de impostos.
5. Registro na Secretaria da Receita Federal para obtenção do Certificado Digital.
6. Autorizações para a prestação de serviços de segurança digital, que podem ser concedidas por órgãos regulatórios específicos:
 - a. ANPD (Autoridade Nacional de Proteção de Dados): no Brasil, a ANPD é responsável por garantir a proteção dos dados pessoais e pode exigir autorizações ou certificações para empresas que ofereçam serviços relacionados à proteção de dados.
 - b. Certificações ISO: existem certificações ISO específicas para a gestão da segurança da informação, como a ISO 27001. Essas certificações podem ser exigidas por clientes ou exigidas por órgãos regulatórios.
 - c. No Brasil, a Lei nº 7.102/1983 regula a segurança privada e exige que as empresas que prestam serviços de segurança privada, incluindo serviços de segurança eletrônica, sejam autorizadas pela Polícia Federal.

7. Registro na Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) ou em órgãos similares para a prestação de serviços de consultoria jurídica em cibersegurança.
8. Custos da Empresa;
 - a. Abertura: 1.500,00 R\$
 - b. Encerramento: Segundo o portal do empreendedor. Se você não está mais atuando com a empresa e deseja encerrar suas atividades, você deve baixar seu CNPJ. Este procedimento é simples e pode ser feito a qualquer momento, gratuitamente.
 - c. Manutenção das Operações da Empresa: Nossa empresa possui um custo de manutenção de R \$13.500,00 mensais, nele está incluído o aluguel, água, luz, internet, seguros e as manutenções do escritório.
 - d. Salários e Encargos: Possuímos uma variedade de funcionários e cargos, entre eles estão:
 - i. Engenheiro de Software - R\$ 6.300,00 + 70%
 - ii. Programador de Software - R\$ 3.550,00 + 70%
 - iii. Analista de Marketing PL - R\$ 3.575,00 + 70%
 - iv. Vendedor JR - R\$ 2.500,00 + 70%
9. O perímetro da nossa empresa será Comercial.
10. Na região onde está situada a nossa empresa não encontramos nenhuma outra semelhante do mesmo ramo de atividade.
11. Carga Tributária, Trabalhista e Fiscal:
 - a. A GGP Safe Systems será uma empresa enquadrada no Regime de Lucro Real, a arrecadação é baseada no lucro líquido apurado pela empresa.
 - b. A carga trabalhista da GGP inclui todos os custos associados à contratação e manutenção de funcionários, incluindo salários, benefícios, encargos sociais e trabalhistas, como FGTS, INSS, férias, décimo terceiro salário e outros direitos trabalhistas.
 - c. A carga fiscal inclui os impostos e tributos que a empresa deve recolher, como o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Imposto sobre Serviços (ISS), entre outros.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

A Gestão Estratégica de Tributos é um processo que envolve o planejamento, controle e otimização dos aspectos fiscais e tributários de uma empresa, visando reduzir custos, garantir o cumprimento das obrigações legais e maximizar a eficiência financeira.

Segundo Silva (2020), essa prática consiste em adotar estratégias e implementar práticas para identificar oportunidades de redução de impostos, analisar a legislação tributária, estabelecer controles internos e buscar alternativas que promovam uma gestão tributária eficiente.

A correta gestão dos tributos traz benefícios como a redução de custos fiscais, a melhoria da competitividade e o fortalecimento da imagem da empresa perante os órgãos fiscalizadores.

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

O MEI é um modelo empresarial simplificado criado pelo governo federal brasileiro para facilitar a formalização de pequenos negócios. Ele é voltado principalmente para trabalhadores autônomos, como cabeleireiros, manicures, eletricitistas, entre outros profissionais que atuam por conta própria.

Para se tornar um MEI, é necessário atender a alguns requisitos, como ter faturamento anual de até R\$ 81.000,00, não possuir participação em outra empresa como sócio ou titular e ter no máximo um empregado contratado que receba o salário mínimo ou o piso da categoria.

Além disso, alguns tipos de atividades não podem ser registrados como MEI, como profissionais liberais regulamentados, como médicos, advogados, arquitetos, entre outros, além de empresas que excedam o limite de faturamento anual ou que exerçam atividades vedadas.

Uma das principais vantagens de ser um MEI é a simplificação do processo de formalização do negócio, que pode ser feito de forma gratuita e pela internet, por meio do Portal do Empreendedor. Além disso, o MEI tem uma série de benefícios, como o pagamento de impostos e taxas reduzidos, acesso a serviços bancários e linhas de crédito especiais, entre outros.

Outra vantagem importante é a proteção previdenciária. O MEI tem direito à aposentadoria por idade ou por invalidez, auxílio-doença, salário-maternidade, pensão por morte, entre outros benefícios. Além disso, ele também pode emitir notas fiscais, participar de licitações públicas e contratar outros funcionários, se necessário.

Por fim, é importante lembrar que, apesar de ser um modelo empresarial simplificado, o MEI ainda precisa cumprir algumas obrigações, como a declaração anual de faturamento e o pagamento dos impostos em dia. Caso contrário, o MEI pode perder os benefícios e ter que arcar com multas e outras sanções.

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado que abrange empresas de pequeno porte. Ele foi criado para simplificar o pagamento de impostos e reduzir a carga tributária dessas empresas.

Para aderir ao Simples Nacional, a empresa precisa se enquadrar em algumas condições, como ter faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões e não exercer atividades vedadas pelo regime, como a exportação de mercadorias ou serviços para o exterior, por exemplo.

As alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com a faixa de faturamento da empresa, sendo que a menor alíquota é de 4% e a maior é de 33%. O cálculo do imposto é feito a partir do faturamento bruto da empresa e de uma tabela específica do Simples Nacional que define as alíquotas de cada faixa de faturamento de acordo com os anexos abaixo:

Anexo I - Comércio: Este anexo se aplica às empresas que atuam no setor do comércio, como varejistas e atacadistas. Define as alíquotas de tributação conforme a faixa de faturamento bruto anual da empresa.

Anexo II - Indústria: Destinado às empresas do setor industrial, define as alíquotas do Simples Nacional de acordo com o faturamento bruto anual da empresa.

Anexo III - Serviços: Aplica-se a empresas prestadoras de serviços, como agências de viagens, academias, escritórios de contabilidade, entre outros. Estabelece as alíquotas de tributação conforme a faixa de faturamento bruto anual da empresa.

Anexo IV - Serviços: Este anexo é específico para algumas atividades de serviços, como serviços advocatícios, de medicina, odontologia, engenharia, arquitetura, entre outros. Também define as alíquotas do Simples Nacional de acordo com o faturamento bruto anual da empresa.

Além desses anexos, existem anexos complementares que se aplicam a atividades específicas, como construção civil, transporte de cargas, transporte de passageiros e serviços de comunicação.

Os anexos do Simples Nacional são importantes para determinar as alíquotas de impostos que serão aplicadas à empresa, levando em consideração o setor de atuação e o

faturamento bruto anual. É fundamental que as empresas estejam cientes das regras e alíquotas estabelecidas nos anexos correspondentes à sua atividade, para garantir o cumprimento adequado das obrigações fiscais e evitar problemas com a fiscalização tributária.

Vale ressaltar que as regras e alíquotas dos anexos podem ser atualizadas periodicamente, por isso é importante consultar a legislação vigente e manter-se atualizado sobre eventuais alterações.

Uma das principais vantagens do Simples Nacional é a simplificação do pagamento de impostos. Ao optar por esse regime, a empresa paga uma única guia de recolhimento mensal que engloba todos os impostos e contribuições devidos, como o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), o Programa de Integração Social (PIS), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), entre outros. Além disso, o Simples Nacional também oferece redução da carga tributária em relação a outros regimes tributários.

No entanto, existem algumas desvantagens em optar pelo Simples Nacional. Uma delas é que, em alguns casos, as alíquotas do Simples Nacional podem ser mais altas do que as alíquotas de outros regimes tributários. Além disso, o Simples Nacional também impõe algumas restrições para as empresas que optam por ele, como a limitação do número de empregados e a proibição de participação em licitações públicas em algumas situações.

Por fim, é importante destacar que o Simples Nacional não é indicado para todas as empresas, e é fundamental avaliar as vantagens e desvantagens desse regime tributário antes de tomar a decisão de aderir a ele. É recomendável que a empresa consulte um contador ou um especialista em tributação para entender melhor as implicações do Simples Nacional para o seu negócio.

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário que simplifica a apuração do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) para empresas que atendem determinados critérios.

Para optar pelo Lucro Presumido, a empresa precisa ter faturamento anual de até R\$ 78 milhões e não estar enquadrada em atividades vedadas pelo regime, como instituições financeiras e empresas de factoring, por exemplo.

A apuração dos tributos no Lucro Presumido é feita a partir de uma base de cálculo presumida, que é um percentual aplicado sobre a receita bruta da empresa. Esse percentual varia de acordo com a atividade da empresa e é determinado pela legislação tributária.

Uma das principais vantagens do Lucro Presumido é a simplificação da apuração do IRPJ e da CSLL, já que a empresa não precisa manter um controle tão detalhado das suas despesas para fins de apuração desses impostos. Além disso, o Lucro Presumido também pode representar uma carga tributária menor em relação ao Lucro Real, que é outro regime tributário aplicável a empresas com faturamento superior a R\$ 78 milhões.

No entanto, é importante lembrar que o Lucro Presumido não é indicado para todas as empresas. Em alguns casos, as alíquotas do Lucro Presumido podem ser mais altas do que as alíquotas do Lucro Real, o que pode representar uma carga tributária maior. Além disso, o Lucro Presumido também impõe algumas restrições em relação à utilização de créditos tributários, o que pode aumentar ainda mais a carga tributária da empresa em alguns casos, como é o caso do PIS e COFINS..

Por fim, é fundamental avaliar as vantagens e desvantagens do Lucro Presumido antes de optar por ele. É recomendável que a empresa consulte um contador ou um especialista em tributação para entender melhor as implicações desse regime tributário para o seu negócio.

3.3.4 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime tributário no qual a apuração do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) é feita com base no lucro real da empresa, ou seja, a diferença entre as receitas e as despesas efetivamente realizadas pela empresa em um determinado período.

Podem ser enquadradas no Lucro Real empresas com faturamento superior a R\$ 78 milhões por ano, bem como empresas que optam por esse regime por escolha própria ou por determinação da legislação tributária.

O cálculo do imposto no Lucro Real é mais complexo do que nos regimes tributários simplificados, como o Simples Nacional e o Lucro Presumido, uma vez que é necessário considerar todas as receitas e despesas efetivamente realizadas pela empresa. Além disso, o Lucro Real também permite o aproveitamento de alguns créditos tributários, o que pode reduzir a carga tributária da empresa em alguns casos.

Entre as particularidades do Lucro Real, destacam-se:

- Apuração trimestral: o imposto é apurado e pago a cada trimestre, com base no lucro real do período;

- Apuração Anual: o imposto é apurado e pago a cada ano, com base no lucro real do período;
- Livro de Apuração do Lucro Real (LALUR): é um livro contábil obrigatório para empresas que adotam o Lucro Real, no qual devem ser registradas todas as adições e exclusões do lucro contábil para fins de apuração do lucro real;

Uma das vantagens do Lucro Real é a possibilidade de aproveitamento de créditos tributários, o que pode reduzir a carga tributária da empresa. Além disso, empresas que possuem despesas elevadas em relação à sua receita bruta podem se beneficiar desse regime tributário.

No entanto, o Lucro Real também pode apresentar algumas desvantagens, como a complexidade na apuração do imposto e a necessidade de manter controles mais detalhados das receitas e despesas da empresa. Por isso, é importante avaliar as particularidades desse regime tributário antes de optar por ele, sempre com o auxílio de um contador ou especialista em tributação.

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Planejamento tributário é o conjunto de ações e estratégias elaboradas com o objetivo de reduzir a carga fiscal de forma lícita. Envolve a análise minuciosa da legislação tributária aplicável à empresa, identificando as oportunidades de economia fiscal e as obrigações fiscais a serem cumpridas.

Borges, 2000 define planejamento tributário como:

“A natureza ou essência do Planejamento Fiscal – ou Tributário – consiste em organizar os empreendimentos econômico-mercantis da empresa, mediante o emprego de estruturas e formas jurídicas capazes de bloquear a concretização da hipótese de incidência tributária ou, então, de fazer com que sua materialidade ocorra na medida ou no tempo que lhe sejam mais propícios. Trata-se, assim, de um comportamento técnico-funcional, adotado no universo dos negócios, que visa excluir, reduzir ou adiar os respectivos encargos tributários “. (BORGES, 2000, p.55).

Assim entende-se que o planejamento tributário é o estudo das possibilidades lícitas de formalização jurídica de uma operação, antes da ocorrência do fato gerador, de forma que o contribuinte possa optar pela opção com menor carga tributária possível. Na maioria dos casos, o profissional contábil é quem elabora este planejamento e auxilia na tomada de decisão quanto ao impacto da carga tributária nas atividades da empresa.

Segue abaixo a análise dos regimes tributários elaborados para a empresa GGP SAFE SYSTEMS:

QUADRO 5: ANÁLISE TRIBUTÁRIA

TRIBUTOS	SIMPLES NACIONAL	LUCRO PRESUMIDO	LUCRO REAL
RECEITA ANUAL	R\$ 3.244.925,00	R\$ 3.244.925,00	R\$ 3.244.925,00
IRPJ	-	R\$ 235.594,00	R\$ 7.085,75
CSLL	-	R\$ 93.453,84	R\$ 4.251,45
PIS	-	R\$ 21.092,01	R\$ 53.541,26
COFINS	-	R\$ 97.347,75	R\$ 246.614,30
ISS	-	R\$ 129.797,00	R\$ 129.797,00
SIMPLES	R\$ 684.232,75	-	-
TOTAL ANUAL	R\$ 684.232,75	R\$ 577.284,60	R\$ 441.289,77
% SOBRE RECEITA	21,09%	17,79%	13,60%

FONTE: Autores, 2023.

Conforme mostrado acima, o sistema tributário mais adequado para as necessidades da empresa em questão, é o Lucro Real.

Devido aos altos índices de despesas gerais e baixa porcentagem de lucratividade, o regime selecionado torna-se mais atraente, pois o lucro real nos permite calcular partes dos tributos sobre o lucro obtido. Com isso aliviando a carga tributária da empresa.

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária é um processo fundamental para o controle e planejamento financeiro de uma organização. Ela envolve a elaboração, implementação e monitoramento de um orçamento que estabelece metas financeiras e direciona os recursos disponíveis de forma estratégica. Através da gestão orçamentária, é possível tomar decisões mais informadas sobre alocação de recursos, identificar áreas de custos excessivos e buscar oportunidades de otimização financeira.

Segundo Brigham e Ehrhardt (2014), a gestão orçamentária é uma ferramenta que permite às empresas estabelecer metas financeiras realistas e acompanhar o desempenho financeiro ao longo do tempo. Por meio da definição de um orçamento anual, as organizações podem planejar suas despesas, receitas e investimentos, auxiliando na tomada de decisões estratégicas e na maximização dos resultados.

A gestão orçamentária compreende diversas etapas, como o estabelecimento de objetivos financeiros, a projeção de receitas e despesas, a alocação de recursos, o acompanhamento e controle do orçamento, além da análise de desvios e ajustes necessários.

Essas etapas são essenciais para o alcance de uma gestão financeira eficiente e para a tomada de decisões embasadas em informações consistentes.

Uma boa gestão orçamentária requer o envolvimento de diferentes áreas da empresa, incluindo a alta administração, a área financeira e as demais áreas operacionais. É necessário estabelecer um processo de comunicação e colaboração eficaz, garantindo que todas as partes interessadas estejam alinhadas com as metas e diretrizes orçamentárias.

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório financeiro que apresenta as receitas, os custos e as despesas de uma organização em um determinado período contábil. É uma ferramenta essencial para avaliar o desempenho econômico e a rentabilidade da empresa (Assaf Neto, 2018). Este texto tem como objetivo apresentar uma explicação detalhada da DRE, abordando seus principais tópicos e sua importância na avaliação do resultado financeiro. Serão explorados tópicos como receita operacional, custo dos produtos vendidos, margem bruta, despesas operacionais, resultado operacional, despesas financeiras e receitas financeiras, impostos e contribuições, e lucro ou prejuízo líquido.

Receita Operacional

A receita operacional é o montante obtido com as vendas de produtos ou serviços relacionados às atividades operacionais da empresa. Representa a entrada de recursos financeiros decorrentes das operações principais da organização (Marion, 2018).

Custo dos Produtos Vendidos (CPV) ou Custo das Mercadorias Vendidas (CMV)

O CPV ou CMV referem-se aos custos diretos associados à produção ou aquisição dos produtos vendidos pela empresa. Inclui os custos dos materiais, mão de obra direta e despesas relacionadas à produção. Esses custos são subtraídos da receita operacional para determinar a margem bruta.

Margem Bruta

A margem bruta é calculada pela subtração do CPV ou CMV da receita operacional. Ela representa a rentabilidade bruta da empresa, indicando a eficiência da produção ou prestação de serviços.

Despesas Operacionais

As despesas operacionais englobam os gastos relacionados às atividades operacionais da organização, como despesas administrativas, de vendas e de marketing. Essas despesas são deduzidas da margem bruta para calcular o resultado operacional (Assaf Neto, 2018).

Resultado Operacional

O resultado operacional é obtido pela subtração das despesas operacionais da margem bruta. Ele representa a lucratividade das atividades principais da empresa, excluindo outros itens não relacionados à operação.

Despesas Financeiras e Receitas Financeiras

As despesas financeiras e as receitas financeiras refletem os gastos e ganhos relacionados a empréstimos, juros, investimentos financeiros, entre outros. Esses valores são somados ou subtraídos do resultado operacional para determinar o resultado antes dos impostos (Marion, 2018).

Impostos e Contribuições

Os impostos e as contribuições representam os tributos a serem pagos pela organização com base no resultado antes dos impostos. São deduzidos do resultado antes dos impostos para obter o lucro ou prejuízo líquido (Assaf Neto, 2018).

Lucro ou Prejuízo Líquido

O lucro ou prejuízo líquido é o resultado final da DRE, obtido após a dedução dos impostos do resultado antes dos impostos. Ele indica a rentabilidade líquida da organização durante o período analisado (Iudícibus, Marion e Pereira, 2020).

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

O Orçamento de Vendas é um planejamento de vendas que uma empresa espera alcançar em um determinado período de tempo. Ele leva em consideração o histórico de vendas, tendências de mercado, projeções de crescimento, além de outras informações

relevantes. O objetivo do orçamento de vendas é ajudar a empresa a definir metas realistas e alocar recursos de maneira eficiente para atingi-las.

O orçamento de vendas é formado pelas previsões de vendas de um determinado período. Ele estima as quantidades de cada produto e serviço que a empresa planeja vender ou prestar, define o preço a ser praticado, impostos incidentes e a receita a ser gerada, como também pode tratar da quantidade de clientes a serem atendidos, as condições básicas dessa venda, à vista ou a prazo, entre outras informações (LUNKES, 2009, p. 42).

QUADRO 6: ORÇAMENTO DE VENDAS

Item	Descrição	Preço unitário	1° Trimestre	2° Trimestre	3° Trimestre	4° Trimestre	Total Anual
1	Consultoria em Segurança da Informação	6.250	10	9	12	16	293.750
2	Auditoria de Segurança	7.100	18	14	23	16	504.100
3	Proteção de Redes	385	491	569	517	474	789.635
4	Antivírus	140	1.738	1.756	1.828	1.799	996.940
5	Backup e Recuperação de Dados	2.750	10	9	5	6	82.500
6	Firewall	2.000	43	39	43	48	346.000
7	Monitoramento de Segurança	2.000	27	26	33	30	232.000
Total			790.155	775.305	859.015	820.450	3.244.925

FONTE: Autores, 2023.

O Orçamento de Vendas da GGP Safe Systems, conforme a tabela mostrada acima, é possível perceber que no 1° e 2° trimestres a empresa segue a mesma linha nas quantidades de vendas, sem muita variação. Isto acontece pois a empresa ainda está se estruturando, as equipes de marketing e vendas ainda vão se entrosar e alinhar os futuros trabalhos.

Já no 3° trimestre percebe-se um pico nas vendas, isso acontece, pois, a equipe de marketing já está totalmente estruturada trazendo diversos resultados e a equipe de vendas está entrosada e com diversos trabalhos alinhados.

No entanto no 4° trimestre vemos uma queda significativa, isso ocorre principalmente devido ao final de ano, nesse período alguns contratos já estão terminando, diversas empresas entram em recesso, e também as auditorias acabam não sendo muito contratadas.

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

O Orçamento de Compras é uma previsão das compras que uma empresa pretende fazer durante um determinado período de tempo, levando em consideração as necessidades de matérias-primas, insumos, mercadorias e outros itens necessários para a produção ou venda de bens e serviços. O objetivo do orçamento de compras é ajudar a empresa a planejar seus gastos e garantir que haja recursos disponíveis para atender às suas necessidades operacionais.

A área de compras não deve apenas adquirir determinado material para ser utilizado no processo produtivo, mas também, por exemplo, adquirir um produto de qualidade, que inclua serviços, materiais ou componentes que sejam econômicos. Isso, por sua vez, pressupõe que esse produto seja atraente para o fornecedor vender, a empresa processar e o cliente consumir (MATIAS, 2007, p. 112).

Como a GGP SAFE SYSTEMS é uma prestadora de serviços, não existe o orçamento de compras, pois todo nosso custo é voltado para a mão de obra. Sendo assim, se encontra no orçamento de despesas operacionais, que será apresentado logo abaixo.

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

O Orçamento de Despesas Operacionais é uma previsão dos gastos operacionais que uma empresa espera incorrer durante um determinado período de tempo. Ele inclui todas as despesas relacionadas ao funcionamento diário da empresa, como salários, aluguel, contas de serviços públicos, despesas com marketing e publicidade, entre outros. O objetivo do orçamento de despesas operacionais é ajudar a empresa a controlar seus gastos e garantir que suas operações sejam realizadas de forma eficiente e rentável.

De acordo com SANVICENTE (1997), “as despesas operacionais são a junção de todas as despesas necessárias para a gestão das operações da empresa”.

QUADRO 7: ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

1. Orçamento de Despesas Administrativas	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre
Salários e encargos sociais:	87.500	87.500	87.500	87.500
Aluguel e condomínio:	12.000	12.000	12.000	12.000
Água, luz, telefone e internet:	7.500	7.500	7.500	7.500
Manutenção e reparos:	12.500	12.500	12.500	12.500
Despesas com Sistemas	424.270	417.340	464.570	431.835
Despesas com escritório:	2.500	2.500	2.500	2.500
Total das Despesas Administrativas:	546.270	539.340	586.570	553.835
2. Orçamento de Despesas com Vendas				
Salários e encargos sociais da equipe de vendas:	75.000	75.000	75.000	75.000
Comissões sobre vendas:	39.508	38.765	42.951	41.023
Despesas com viagens e representação:	12.500	12.500	12.500	12.500
Publicidade e propaganda:	20.000	20.000	20.000	20.000
Total das Despesas com Vendas:	147.008	146.265	150.451	148.523
3. Orçamento de Despesas Financeiras				
Tarifas bancárias:	2.500	2.500	2.500	2.500
Total das Despesas Financeiras:	2.500	2.500	2.500	2.500
Total Geral das Despesas Operacionais:	695.778	688.105	739.521	704.858

FONTE: Autores, 2023.

Conforme demonstrado na tabela acima, a GGP SAFE SYSTEMS possui grandes índices de despesas operacionais, devido ao seu ramo de atuação. Sendo 23,57% referente aos salários e encargos dos colaboradores, que exige profissionais altamente capacitados no ramo em questão. O restante é referente as despesas operacionais, como aluguel, água, luz, telefone, marketing, aluguéis de sistemas, etc.

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

A DRE orçada, também conhecida como DRE projetada ou DRE planejada, é uma demonstração do resultado do exercício baseado em projeções e estimativas futuras. Ao contrário da DRE real, que apresenta os resultados financeiros reais de um período passado, a DRE orçada é uma ferramenta usada para planejamento financeiro e previsões.

A DRE orçada geralmente é baseada em um orçamento anual ou em um período específico e é usada para estimar a receita total, os custos operacionais, as despesas e o lucro ou prejuízo esperado da empresa. Essa projeção é útil para auxiliar na tomada de decisões estratégicas, definir metas e avaliar o desempenho futuro da empresa.

A DRE orçada pode incluir itens como vendas previstas, custo dos produtos vendidos, despesas operacionais, despesas não operacionais, impostos e outras receitas ou despesas. É importante ressaltar que a DRE orçada é uma estimativa e pode não refletir exatamente os resultados reais alcançados no futuro, pois está sujeita a diversas variáveis e incertezas.

QUADRO 8: DRE ORÇADA - GGP SAFE SYSTEMS

DRE ORÇADA - GGP SAFE SYSTEM	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE
	VALORES EM R\$			
(=) Receita Bruta de Prestação de Serviços	790.155	775.305	859.015	820.450
(-) Deduções Sobre Serviços Prestados	104.696	102.728	113.819	108.710
PIS	13.038	12.793	14.174	13.537
COFINS	60.052	58.923	65.285	62.354
ISS	31.606	31.012	34.361	32.818
(=) Receita Líquida de Prestação de Serviços	685.459	672.577	745.196	711.740
(-) Custo dos Serviços Prestados	0	0	0	0
(=) Lucro Bruto	685.459	672.577	745.196	711.740
(-) Despesas Operacionais	678.278	670.605	722.021	687.358
Salários e Encargos	162.500	162.500	162.500	162.500
Aluguel	12.000	12.000	12.000	12.000
Energia Elétrica, Água e Telefone	7.500	7.500	7.500	7.500
Despesas com Marketing e Vendas	72.008	71.265	75.451	73.523
Despesas com Sistemas	424.270	417.340	464.570	431.835
Despesas Gerais e Administrativas	15.000	15.000	15.000	15.000
(=) Lucro Operacional antes das Despesas Financeiras e Impostos (LAJIDA)	7.181	1.972	23.175	24.382
(-) Despesas Financeiras	2.500	2.500	2.500	2.500
Taxas Bancárias e Outras Taxas Financeiras	2.500	2.500	2.500	2.500
(=) Lucro Operacional Antes do Imposto de Renda	4.681	-528	20.675	21.882
(-) IRPJ	702	0	3.101	3.282
(-) CSLL	421	0	1.861	1.969
(=) Lucro/Prejuízo Líquido	3.558	-528	15.713	16.631
(=) Lucro/Prejuízo Líquido Acumulado	3.558	3.030	18.743	35.373

FONTE: Autores, 2023.

A DRE ORÇADA foi elaborada seguindo os orçamentos citados acima, com isso foi realizada a apuração anual, dividida em trimestres.

No primeiro trimestre, a empresa obteve um pequeno lucro, representando 0,45% sobre a receita bruta.

Já no segundo trimestre foi apresentado um prejuízo onde as vendas caíram e com isso não teve o retorno desejado, permanecendo com um lucro acumulado.

Teve uma melhora significativa no terceiro trimestre, tendo um lucro de 1,83% sobre o faturamento trimestral, acumulando um total de R \$18.743,00.

Finalizando o ano contábil, a empresa conseguiu manter o ritmo e fechar com um lucro de 2,03% sobre o faturamento, com isso finalizando o ano com o valor total de lucro acumulado de R \$35.373,00.

Mesmo terminando o ano positivo, o lucro não foi o esperado para o período, ficando inviável o negócio até o presente momento.

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

A Formação para a Vida é um dos eixos do Projeto Pedagógico de Formação por Competências da UNIFEQB.

Esta parte do projeto está diretamente relacionada com a extensão universitária, ou seja, o objetivo é que seja aplicável e que tenha real utilidade para a sociedade, de um modo geral.

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

Tópico 1: Ideias e Oportunidades

Neste tópico, discutimos a importância de identificar e desenvolver ideias de negócios. Ideia é um conceito, pensamento ou sugestão que surge na mente de uma pessoa como resultado de sua imaginação, criatividade e raciocínio. Ela pode envolver uma solução para um problema, uma oportunidade de negócio, um projeto, uma inovação ou qualquer outro conceito que possa ser desenvolvido e aplicado na prática. Já as oportunidades surgem a partir de necessidades não atendidas no mercado, mudanças sociais ou tecnológicas, ou mesmo a partir de ideias criativas. Exemplo prático: Uma empresa de delivery de refeições percebe a crescente demanda por alimentos saudáveis e cria um serviço especializado nesse segmento, atendendo a uma necessidade específica dos clientes.

Tópico 2: Equipe

Destacamos a relevância de uma equipe competente e diversificada para o sucesso de um empreendimento. Uma equipe forte combina habilidades complementares, experiência e conhecimentos técnicos. Exemplo prático: Uma startup de tecnologia reúne programadores, designers e profissionais de marketing, cada um contribuindo com suas habilidades específicas para desenvolver e promover um novo aplicativo.

Tópico 3: Fatores-Chave de Sucesso para o Desenvolvimento das Ideias

Neste tópico, abordamos os fatores-chave que impulsionam o desenvolvimento bem-sucedido de ideias empreendedoras. Esses fatores incluem pesquisa de mercado para entender a viabilidade da ideia, identificação de um modelo de negócios sólido, acesso a recursos financeiros e networking eficaz. Exemplo prático: Uma empresa de moda realiza uma pesquisa de mercado detalhada para entender as preferências dos consumidores e

desenvolve um modelo de negócios inovador que combina vendas online e uma experiência personalizada em lojas físicas.

Tópico 4: Definindo uma Ideia Empreendedora

Neste tópico, exploramos o processo de definição de uma ideia empreendedora. Isso envolve a análise da viabilidade da ideia, a identificação do público-alvo, a definição do propósito e dos valores da empresa, e a criação de um plano estratégico. Exemplo prático: Um empreendedor identifica uma demanda por produtos sustentáveis e cria uma empresa de roupas ecológicas, definindo sua missão como a de oferecer opções de moda consciente para consumidores preocupados com a sustentabilidade.

3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

O Canvas, também conhecido como "Quadro de Modelo de Negócios", é uma ferramenta visual amplamente utilizada para descrever e explorar modelos de negócios de forma clara e concisa. Ele fornece uma estrutura simplificada que permite que empreendedores, equipes de projeto e líderes organizacionais analisem, planejem e comuniquem as diferentes áreas-chave de um negócio de maneira eficaz. O Canvas é composto por nove elementos estratégicos, cada um representando uma parte crucial de um modelo de negócios. Ao preencher cada seção do Canvas, é possível visualizar e compreender melhor a lógica subjacente ao seu modelo de negócios, identificar possíveis oportunidades de crescimento e fazer ajustes estratégicos.

Dessa forma, foi elaborado um banner, com o objetivo de auxiliar e mostrar para as pessoas o que é o modelo Canvas e como ele pode contribuir para a vida cotidiana empresarial.

QUADRO 9: MODELO CANVAS

MODELO CANVAS



Definição

Em tradução literal, **Canvas** significa **Tela**. O Modelo Canvas, também chamado de Business Model Canvas, é uma ferramenta de visualização que contém em sua estrutura um resumo dos principais pontos do planejamento estratégico, ilustrando as características do seu Plano de Negócios.





Como fazer?

Para construir um Canvas é preciso seguir 9 etapas. Sendo elas:

1

Segmento dos Clientes

Nessa etapa, **pergunte-se**: para quem estamos criando valor? Quem são os consumidores mais importantes? Aqui será definido o seu público alvo.



2

Proposta de Valor

Pergunte-se: Que necessidades estamos satisfazendo? Qual valor entregamos aos clientes? Qual problema estamos ajudando a resolver? A proposta de valor no Canvas é resolver um problema ou satisfazer alguma necessidade do cliente. Definir os pontos fortes e fracos do seu produto é muito importante para construir uma proposta de valor realista e válida.



4

Relacionamento com clientes

Nesse tópico é abordado a forma como a empresa interage com seus clientes para estabelecer e manter um relacionamento duradouro. Para facilitar, **questione**: Que tipo de relacionamento os clientes esperam que a empresa estabeleça com eles? Quais já estabelecemos?

Recursos - chave

5

São os recursos que a empresa necessita para criar sua proposta de valor. Como fábricas, máquinas, veículos, pessoas, conhecimentos específicos e patentes.



Canais

3

Os canais são os meios pelos quais a empresa se comunica com seus clientes. Nessa etapa, **reflita**: Por quais canais nossos clientes preferem ser contactados? Como estão integrados à rotina dos clientes?



6

Fontes de Receita

As fontes de receita da sua empresa representam o dinheiro gerado a partir de cada segmento de clientes, podem incluir venda de recursos, taxas de uso, taxas de assinatura, empréstimos, aluguéis e licenciamentos. **Pergunte**: Quais valores nossos clientes estão realmente dispostos a pagar? Como pagam?

Atividades-Chave

7

São as principais atividades que a empresa precisa realizar para funcionar bem, como o desenvolvimento dos produtos, marketing, vendas, entre outras.



8

Parcerias Chave

São as alianças estratégicas que a empresa estabelece com outras organizações. Com essas alianças, fica mais fácil conseguir recursos e reduzir a competitividade. Para ajudar, **questione**: Quem são nossos principais parceiros? Quem são nossos fornecedores principais?

Estrutura de Custos

9

É o conjunto de custos fixos e variáveis da empresa. **Pergunte**: Quais são os custos mais importantes no modelo de negócios? Que recursos principais são mais caros? Quais atividades-chave são mais caras?



 Fonte: <https://www.stwcare.com.br/metadologias/modelo-canvas/>

FONTE: Autores, 2023.

4 CONCLUSÃO

Em conclusão, após uma análise detalhada da empresa de cibersegurança em questão, fica evidente que, do ponto de vista financeiro, sua viabilidade é questionável. Vários fatores contribuem para essa constatação, sendo a pouca lucratividade um dos principais obstáculos. Apesar de todos os esforços para reduzir a carga tributária por meio de um planejamento tributário adequado, os resultados obtidos não foram suficientes para equilibrar as despesas e gerar um retorno satisfatório.

A natureza do setor de cibersegurança implica em investimentos significativos em tecnologia de ponta, mão de obra qualificada e constantes atualizações para acompanhar o avanço das ameaças cibernéticas. Além disso, a concorrência acirrada no mercado exerce pressão sobre os preços dos serviços oferecidos, reduzindo ainda mais a margem de lucro.

A falta de demanda consistente e a relativa instabilidade do setor também são fatores que afetam negativamente a viabilidade financeira da empresa de cibersegurança. Embora a conscientização sobre a importância da segurança digital esteja em crescimento, muitas organizações ainda não reconhecem totalmente a necessidade de investir em soluções robustas de proteção cibernética.

Diante desses desafios, é importante considerar alternativas estratégicas, como diversificação de serviços, parcerias estratégicas ou até mesmo a reavaliação do modelo de negócios. A empresa deve buscar oportunidades de diferenciação no mercado e desenvolver um plano de ação para lidar com os desafios financeiros e melhorar a lucratividade a longo prazo.

No entanto, com base na análise realizada, é evidente que, no atual cenário, a empresa de cibersegurança enfrenta dificuldades financeiras que podem comprometer sua viabilidade a longo prazo. É crucial que a organização reavalie sua estratégia financeira, busque soluções inovadoras e esteja preparada para enfrentar os desafios do mercado, a fim de garantir sua sustentabilidade e sucesso em um setor tão crucial e dinâmico como o da segurança cibernética.

REFERÊNCIAS

- ASSAF NETO, A. Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro. (11a ed.). Atlas. 2018
- BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm. Acesso em: 24 maio 2023.
- BRIGHAM, E. F.; EHRHARDT, M. C. Administração financeira. São Paulo: Cengage Learning, 2014.
- Contabilizei.blog,2023. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tabela-simples-nacional-completa/> 04.05.2023.
- HELOU, C. Atuação do compliance nas organizações privadas. 2018.
- ILUDÍCIBUS, S., MARION, J. C., & PEREIRA, E. R. Curso de contabilidade para não contadores (15a ed.). Atlas. 2020.
- LIMA, I. M; FOGAÇA, L. C. S. Ocorrência de Staphylococcus aureus em Queijos Minas Padrão Comercializados no Município de Vitória da Conquista. Rev.Mult. Psic. vol.13, n.43, p. 828-844. Bahia, 2019.
- MARION, J. C. Contabilidade empresarial (16a ed.). Atlas. 2018
- SANVICENTE, Antônio Zorato. Administração financeira. São Paulo: Atlas, p. 113
- SANVICENTE, Antônio Zorato. Administração financeira. São Paulo: Atlas, 1997.
- SILVA, João. Gestão Estratégica de Tributos: Uma abordagem prática para empresas. São Paulo: Editora Atlas, 2020.
- SOUZA, F. I. CONTABILIDADE TRIBUTÁRIA: Simples Nacional no âmbito Nacional no que se concerne às Micro e Pequenas Empresas. Disponível em: <https://semanaacademica.org.br/system/files/artigos/artigo_contabilidade_tributaria.pdf>. Acesso em: 20 maio. 2023.
- TORRES, V. Tabela Simples Nacional 2023 completa/ Anexos e Alíquotas. Disponível em: <https://bdm.unb.br/bitstream/10483/16070/1/2016_SuelenTavaresBarbosa_tcc.pdf>. Acesso em: 20 maio. 2023