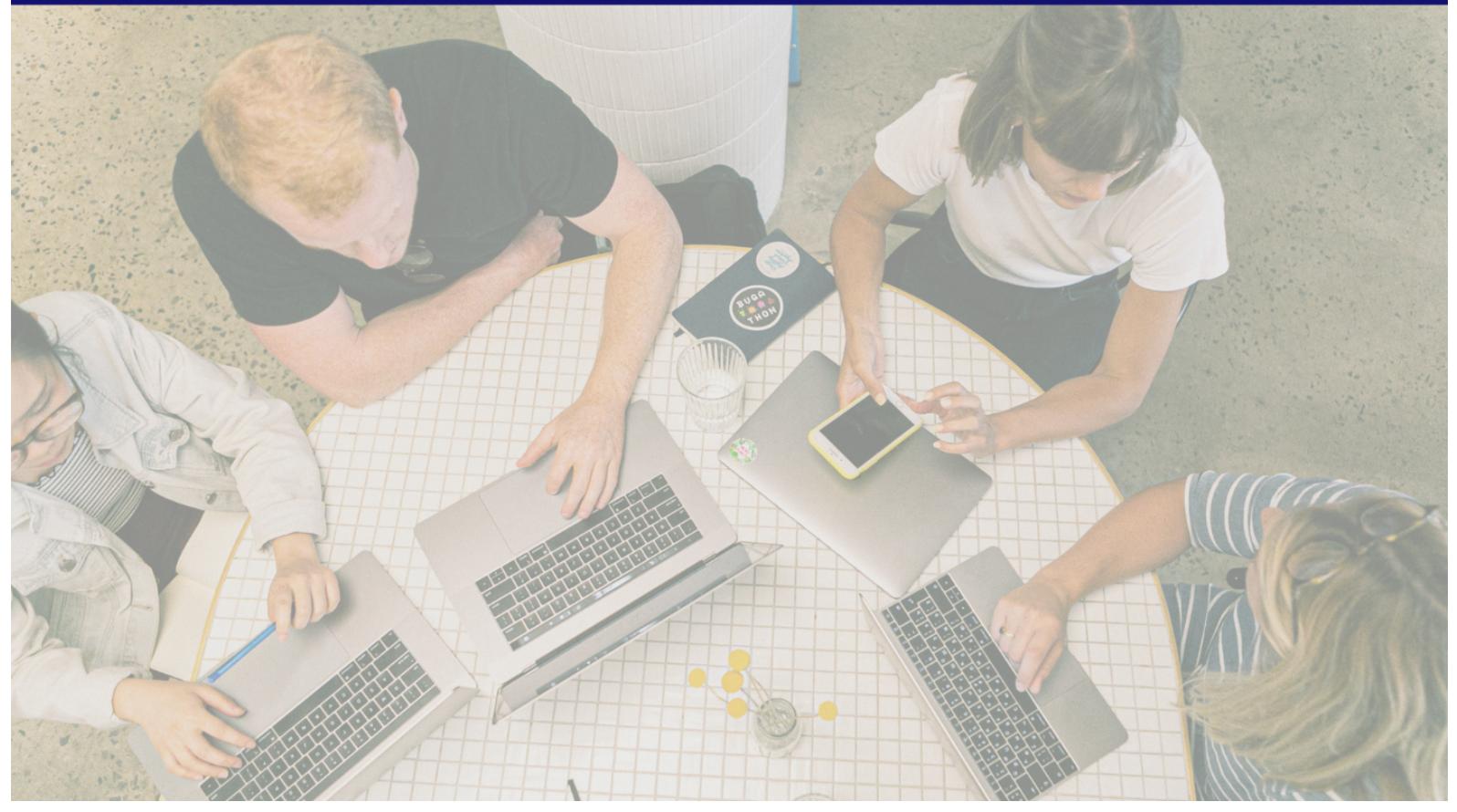




UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

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
ONSTORE

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
ONSTORE

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:

Gabriela Pereira Beneduzi, 22000981

Stephany Rosa Sousa, RA 23001221

Wesley Passos Macena da Silva, RA 22001102

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2023

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	4
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	6
3.1	ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	6
3.1.1	METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	7
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	10
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	11
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	12
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	12
3.2.2	CANVAS	13
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	13
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	15
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	15
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	16
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	16
3.3.4	LUCRO REAL	17
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	17
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	19
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	19
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	19
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	20
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	21
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	23
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	24
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	24
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	26
4	CONCLUSÃO	27
	REFERÊNCIAS	28
	ANEXOS	29

1 INTRODUÇÃO

A ideia do projeto é que haja uma 'tempestade de ideias' usando toda a criatividade sem se importar muito com probabilidade de realização. O objetivo está mais voltado para o surgimento de novos negócios do que realmente realizá-lo, mas tendo a expectativa de que possa se tornar realidade.

Muitas pessoas podem se beneficiar desse projeto, pois conseguiriam visualizar uma oportunidade de negócio que pode melhorar suas vidas, tornando-as empreendedoras de seu próprio negócio.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa do projeto será uma loja online, Onstore, com funcionamento em forma de Dropshipping, ou seja, não terá estoque. Desta forma a empresa será um intermediário entre o produto e o cliente, onde determinados produtos serão selecionados nas lojas fornecedoras e terão uma porcentagem adicionada para obter uma boa margem de lucro, feito isso o produto será impulsionado pelo marketing para atrair os clientes que se interessarem, a compra sendo efetuada o valor do produto é destinado ao fornecedor e a “comissão” destinada a empresa. Sendo uma Microempresa (ME) composta por três sócios com o objetivo de inovar e utilizar a criatividade para ser referência no mercado e atingir metas financeiras e pessoais.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

Nessa etapa do projeto a equipe buscará mostrar ferramentas e conceitos trabalhados em sala, usando no projeto, assim dando veracidade na criação da empresa a partir da implementação desses conceitos e ferramentas.

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

A empresa será fundada na cidade de Aguaí - SP, visando atender um público ainda não explorado pelos comerciantes da cidade e região, principalmente na área do comércio de roupas e calçados ,com objetivo de trazer um estilo já consolidado por grandes metrópoles para o interior, como o próprio nome já diz (ONSTORE) a loja será de forma totalmente online, eliminando assim alguns gastos e podendo investir totalmente na atratividade da loja, através do marketing, app e site. Com base no "Funil De Oportunidade", foi implantado uma loja no formato de Dropshipping, que se trata de um sistema onde a empresa que faz a comercialização do produto vai atuar como intermediária entre o consumidor e o fornecedor. Com a implantação desse modelo foi obtida a oportunidade de gerenciar melhor os nossos investimentos iniciais e futuros.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

A Matriz Swot foi desenvolvida analisando os ambientes internos e externos que compõe a empresa, dentro disso foi possível identificar alguns fatores positivos, sendo o principal deles a parceria com bons fornecedores, pois assim terá uma maior eficiência na operação da loja, em contrapartida existe um ponto fraco que se torna a logística em relação a entrega, pois não há controle de prazos e da qualidade na qual é realizada. Por fim, no ambiente externo tem a clara oportunidade de ser um “ oceano azul” na cidade e região, porém ela pode se tornar uma Ameaça pois é um modelo de negócio de rápida e fácil implantação. Logo abaixo temos o nosso modelo de Matriz Swot :

Imagem 1: Matriz Swot

MATRIZ SWOT	
Pontos Fortes	Pontos Fracos
<ul style="list-style-type: none"> ° APP e Site ° Fornecedores ° Marketing ° Sem custos com Logística 	<ul style="list-style-type: none"> ° Altos prazos de entrega ° Controle das entregas
Oportunidades	Ameaças
<ul style="list-style-type: none"> ° Novidade na cidade ° Clientes em potencial 	<ul style="list-style-type: none"> ° Modelo que atrai concorrência ° Falta de estoque por parte do Fornecedor

Elaborada pelos autores

Aqui foi implementado um Modelo de Negócio , que se trata de um modelo simplificado de como a empresa vai funcionar, nele foi possível exemplificar todos os processos que ocorreram dentro da empresa, já que a empresa acaba se tornando um sistema, com isso sendo formada por várias partes e funções que são essenciais.

Modelo Canvas :

Imagem 2: Canvas

<p>Parcerias chave </p> <p>Nossa parceria chave seria em torno dos nossos fornecedores, atingindo um nível de relacionamento bom e estável a ponto de conseguirmos ter a possibilidade de variar preços, oferecer promoções e etc</p>	<p>Atividades chave </p> <p>Venda de marcas já consolidadas no mercado, mas trazendo um diferencial no atendimento e tratamento.</p> <p>Recursos chave </p> <p>Um bom acordo com os nossos fornecedores. Um app que facilite todo o processo da compra.</p>	<p>Proposta de valor </p> <p>Tivemos a ideia de oferecer um valor que se enquadra perfeitamente dentro do nosso consumidor principal, que no caso é aquele que sabe da qualidade do produto, então não se importa tanto com o valor.</p>	<p>Relacionamento </p> <p>Dar uma atenção total ao nosso cliente buscando uma maior fidelização, com essa forma de tratamento teríamos um diferencial grande para a nossa empresa</p> <p>Canais </p> <p>O Canal principal seria a internet, pois é essencial para a nossa forma de marketing e também seria a base para toda a nossa atividade.</p>	<p>Segmento de clientes </p> <p>Nós planejamos ter um atendimento focado de forma totalmente online, e oferecendo um respaldo maior para o cliente do que outras lojas quando se trata desse nicho.</p>
<p>Estrutura de custos </p> <p>A Estrutura do nosso custo se base nos pagamentos aos fornecedores, que no caso se tornão os repasses necesarios e outra parte importante de custo é sobre a manutenção do site.</p>		<p>Fontes de receita </p> <p>Nossa fonte de receita se torna exclusivamente o valor do produto que vendemos.</p>		

Elaborada pelos autores

Com o Design Thinking surgiram ideias de algumas soluções para a loja, e também foi desenvolvido um formato de “FeedBack Interativo” onde a partir da resposta do cliente ela obterá um desconto especial.

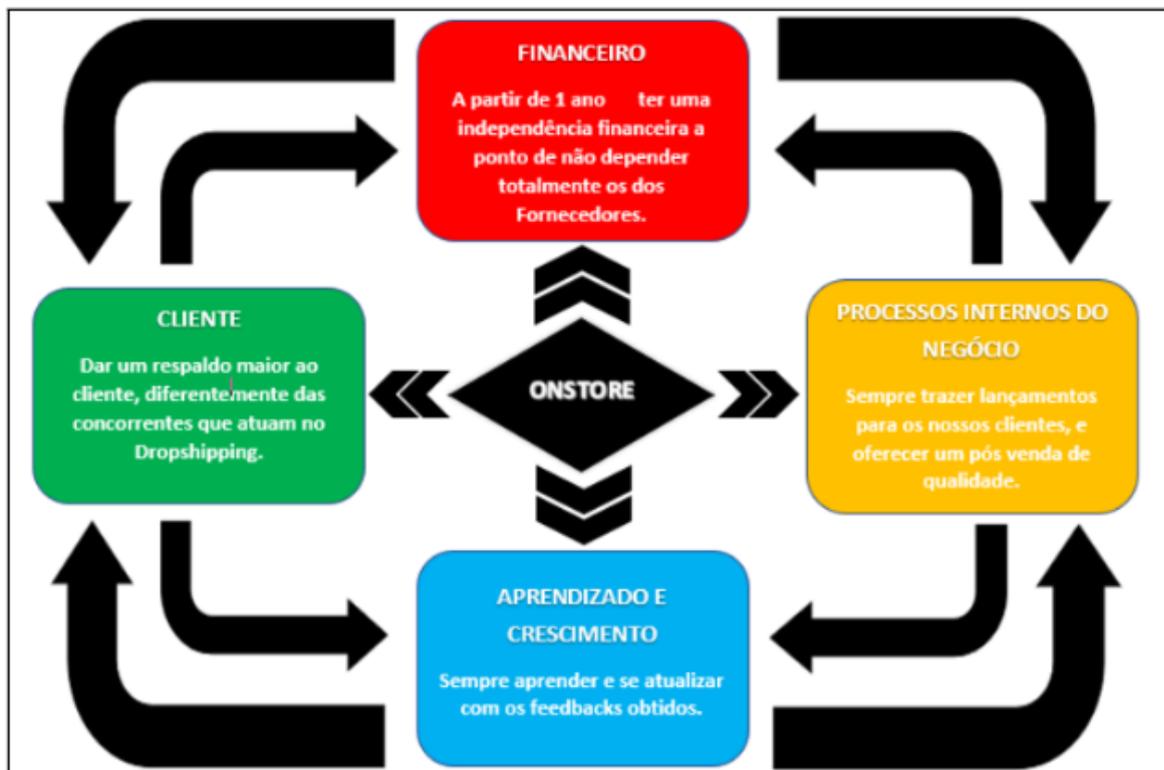
Imagem 3: Design Thinking



Elaborada pelos autores

No quadro abaixo mostra o Balanced Scorecard, que se trata de um modelo de gestão estratégica, no qual muda a visão de que para obter sucesso é necessário que o negócio foque somente em indicadores financeiros e contábeis. O BSC também será utilizado a fim de definir estratégias e desenhar planejamentos para a empresa.

Imagem 4: Balanced Scorecard



Elaborada pelos autores

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

No tópico anterior foi apresentado ferramentas distintas, mas que buscam ajudar e exemplificar algumas questões da nossa empresa, como a Matriz Swot onde identificar-se as características que fazem parte do ambiente interno e externo, logo em seguida foi utilizado o Modelo Canvas para exemplificar os processo que acontecem dentro da empresa, assim tendo uma visão mais clara da empresa.

Depois foi desenvolvido o nosso Design Thinking, onde foi possível criar um modelo de “Feedback Interativo” para facilitar o contato com o cliente. Por fim, com base no BSC foi

definida uma estratégia financeira para que depois de 1 ano seja alcançada uma independência financeira a ponto dos sócios não dependerem 100% dos fornecedores.

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

“O compliance é o ato de estar em conformidade com determinadas as leis, normas e regras. Pode ser tanto em relação às leis federais ou às políticas corporativas. Nas empresas, sua aplicação trata-se basicamente de estar em conformidade com os regulamentos, diretrizes e, claro, leis que regem sua atuação” (EQUIPE TOTVS, 2022, TOTVS)

Com relação ao Compliance implantado na empresa, terá como base dois pilares, para fazer parte do contexto organizacional. No caso, os pilares são ;

1- Avaliação de Riscos: É extremamente necessário realizar uma avaliação de risco, onde busca tomar ciência de possíveis riscos em determinadas decisões que serão tomadas, com o objetivo de identificar impactos positivos e principalmente negativos

2- Due Diligence: A implantação do Compliance não pode se restringir somente ao comportamento da organização, mas também atinge diretamente os fornecedores, pois é necessário que seja feita uma análise rigorosa em cima dos fornecedores, buscando informações importantes, para assim ter uma maior segurança na hora de fechar qualquer acordo.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

Entrando na parte de Constituição de empresas no Brasil, a partir de definições feitas em relação a escolha da atividade empresarial, onde será essencial para a realização da constituição empresarial.

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

Segue a definição dos seguintes itens:

- **Empresa:** é basicamente uma atividade econômica de produção e circulação de bens exercida pelo empresário com o objetivo de ter utilidade com sua atuação no mercado de bens e serviços.
- **Fatores de produção:** são os elementos utilizados nos processos produtivos de bens como o trabalho, matéria-prima e o capital.
- **Empresários:** são aqueles que exercem profissionalmente a atividade econômica organizada tendo personalidade jurídica , assumindo responsabilidades e tendo direitos assim desenvolvendo a atividade empresarial.

3.2.2 CANVAS

Com isso será utilizado o CANVAS que se torna um modelo mais prático e muito eficaz dentro das suas características, neles será possível mostrar com mais clareza do que se trata o negócio.

Imagem 5: Canvas

<p>Parcerias chave </p> <p>Nossa parceria chave seria em torno dos nossos fornecedores, atingindo um nível de relacionamento bom e estável a ponto de conseguirmos ter a possibilidade de variar preços, oferecer promoções e etc</p>	<p>Atividades chave </p> <p>Venda de marcas já consolidadas no mercado, mas trazendo um diferencial no atendimento e tratamento.</p>	<p>Proposta de valor </p> <p>Tivemos a ideia de oferecer um valor que se enquadra perfeitamente dentro do nosso consumidor principal, que no caso é aquele que sabe da qualidade do produto, então não se importa tanto com o valor.</p>	<p>Relacionamento </p> <p>Dar uma atenção total ao nosso cliente buscando uma maior fidelização, com essa forma de tratamento teríamos um diferencial grande para a nossa empresa</p>	<p>Segmento de clientes </p> <p>Nós planejamos ter um atendimento focado de forma totalmente online, e oferecendo um respaldo maior para o cliente do que outras lojas quando se trata desse nicho.</p>
<p>Estrutura de custos </p> <p>A Estrutura do nosso custo se base nos pagamentos aos fornecedores, que no caso se tornão os repasses necesarios e outra parte importante de custo é sobre a manutenção do site.</p>		<p>Fontes de receita </p> <p>Nossa fonte de receita se torna exclusivamente o valor do produto que vendemos.</p>		

Elaborada pelos autores

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

Para ser legalizado é necessário criar um CNPJ e nesse caso abrir uma microempresa (ME) se enquadrando no “CNAE 7490-1/04 de Atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios em geral, exceto imobiliários” (IBGE, 2023, CONCLA). Como não terá loja física não haverá perímetro residencial ou comercial assim como não será necessário alvarás da Vigilância Sanitária ou Corpo de Bombeiros por exemplo

O custo que a empresa terá para iniciar será destinado a criação do site, abertura do CNPJ e da manutenção da plataforma em cerca de R\$3.000,00 ao todo, pois a mesma funcionará como Dropshipping, no qual não será preciso de estoque. Em caso de encerramento os custos seriam para pagamento de serviços do escritório contábil pois não há

custos para encerrar as atividades da ME, sendo assim sem taxas e tributos dando um total de mais ou menos R\$1.000,00.

Analisando outras empresas com experiência no ramo é visto que elas vem inovando o mercado e evoluindo a forma de empreender cada vez mais, de um modo fácil e acessível, e esse é o foco da empresa.

O regime tributário que a empresa estará inserida é o Simples Nacional. As cargas trabalhistas serão definidas entre os sócios e as cargas fiscais no dropshipping, o lojista deve emitir nota fiscal com o preço da sua comissão, ou seja, a diferença entre o preço de venda do fornecedor e o valor cobrado do cliente. Isso porque o lojista de dropshipping é considerado um intermediador de negócios que não fica com o produto em estoque. Nesse regime serão pagos os impostos de prestação de serviço no percentual de 15,5% devido ao faturamento anual.

Os custos de operações e manutenção seriam voltados para o site, marketing, despesas básicas como internet e luz e também a mensalidade do escritório contábil, no total sendo em torno de R\$4.230,00 ao mês.

O pró-labore será feito com base no lucro mensal, o qual será dividido aos três sócios igualmente, girando em torno de R\$1.500,00 para cada um por mês no primeiro ano.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Nesse tópico foi desenvolvido um planejamento financeiro da empresa com o intuito de identificar as melhores formas de tributação que se encaixam na empresa.

Com esse planejamento foi possível diminuir significativamente a carga tributária da empresa, onde o planejamento inicial seria em outro regime de tributação que teria um impacto maior para as finanças da empresa.

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

O MEI, Microempreendedor individual, é basicamente o porte de CNPJ com uma forma mais simples de funcionamento para regularizar aqueles que trabalham informalmente, no qual não é exigido emitir nota fiscal.

O faturamento máximo permitido é de R\$81 mil anual, podendo ultrapassar 20% desse valor, equivalente a R\$97 mil, nesse caso ao ultrapassar é necessário pagar um DAS com os impostos extras, porém o governo vem analisando para aumento do limite . Caso ultrapasse essa porcentagem a empresa passará ser ME e tem a obrigação de pagar impostos do ano calendário.

Para ser um MEI, o trabalhador precisa ter um faturamento anual de até R\$81 mil; não ser sócio, administrador ou titular de outra empresa; ter no máximo 1 funcionário contratado; exercer uma das mais de 450 atividades registradas e estar em uma categoria de profissão que não tenha cunho intelectual.

Também há grupos que não podem ser MEI, como por exemplo funcionários públicos federais, pessoas que já fazem parte ou são sócios de outras empresas, pensionistas ou quando há dívidas com a receita federal.

Quem se tornar Microempreendedor Individual ganha direito a alguns benefícios como previdência, auxílio-doença, modelo simplificado de tributação e inscrição no CNPJ sem custo e sem burocracia.

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte. Nele, os maiores tributos são aplicados às empresas que apresentam índices de receita bruta mais altos, ou seja, quanto mais se ganha, mais se paga. Os especialistas chamam a alíquota de parâmetro de cálculo. Ela é a garantia de ajuste da intensidade de um tributo, para mais ou para menos. No enquadramento desse regime é necessário ser uma microempresa que fature até R\$360 mil nos últimos 12 meses ou uma empresa de pequeno porte que fature até 4,8 milhões por ano; cumprir os requisitos previstos na legislação; e formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Seu cálculo é feito da seguinte forma, primeiro é calculado a receita bruta da sua empresa dos últimos 12 meses, depois é preciso identificar a alíquota e a parcela a ser deduzida, feito isso é calculado a alíquota efetiva e é encontrado o valor a ser pago no mês.

As principais vantagens do Simples Nacional são a unificação da arrecadação dos impostos, uma vez que os valores são recolhidos por meio de guia única, além da redução na carga tributária, para a maioria dos casos.

E a desvantagem é que, como o recolhimento é feito com base no faturamento e não no lucro, mesmo com a sua empresa tendo prejuízo, a carga tributária será a mesma. Para determinadas atividades, o Simples acaba não valendo a pena em razão da alíquota.

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário que utiliza uma fórmula simplificada para o cálculo do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição sobre o Lucro Líquido (CSLL). Nele, a Receita Federal presume que um percentual de faturamento é lucro e faz o cálculo do imposto em cima dessa margem.

O Lucro Presumido pode ser utilizado por qualquer empresa, desde que não ultrapassem R\$78 milhões de faturamento anual.

A principal vantagem de optar pelo Lucro Presumido é a economia de impostos quando o lucro da empresa é maior do que o percentual de isenção. (citação) ref 1

E também alíquotas menores para impostos como PIS e COFIN. Por outro lado também há desvantagens como por exemplo acabar pagando mais impostos do que o necessário, isso acontece quando a empresa tem um lucro maior do que o presumido.

3.3.4 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime de tributação, em que o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) é feito com base no lucro real da empresa. Nesse regime a adesão é obrigatória para empresas que possuem um faturamento superior a R\$ 78 milhões no ano, outras empresas podem se enquadrar no regime, independente da receita bruta

Para saber como calcular Lucro Real o primeiro passo é conhecer as alíquotas aplicadas e sua base de cálculo, sendo 15% de IRPJ sobre o lucro líquido com adicional de 10% sobre lucros acima de R\$20.000 no mês; 9% de CSLL, calculada sobre o lucro líquido. A apuração nesse regime pode ser trimestral ou anual.

“Sendo assim, o Lucro Real permite que a empresa faça o recolhimento desses tributos conforme seu desempenho financeiro efetivo” (CORA, 2022, CORA)

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Também conhecido como elisão fiscal, o planejamento tributário é um conjunto de estratégias, ações e estudos elaborados com o objetivo de reduzir a carga tributária de uma empresa de forma totalmente legal. O melhor regime tributário para a Onstore será o Simples nacional, umas das vantagens é que vários impostos já estão inclusos em uma guia, o DAS, como por exemplo ISS, INSS e impostos federais dessa forma trazendo praticidade, além de em muitos casos ter redução na carga tributária.

O Lucro Presumido não foi cogitado pelo fato da empresa ter um mercado abrangente e grandes chances de lucrar acima do presumido pois as lojas online estão cada vez mais requisitadas fazendo com que as vendas possam variar bastante, e nesse regime correria o risco de pagar impostos a mais caso o lucro fosse maior do que o presumido.

Já o Lucro Real, ele não seria uma boa escolha pois segundo estimativas o lucro mensal seria menor que R\$20mil apenas no primeiro ano da empresa, sendo assim a longo prazo seria necessário pagar o adicional de 10% sobre os lucros no IRPJ e também a alíquota para a atividade que a empresa exerce seria muito alta, 32%.

Já no Simples Nacional seria o percentual fixo de 15,5% em cima da receita bruta.

Segue abaixo um exemplo de cálculo anual com o regime tributário, Lucro Real:

Imagem 6: Lucro Real

Lucro Real/apuração anual	IRPJ	CSLL	
Base cálculo	R\$ 51.715,00	R\$ 51.715,00	
Alíquota IRPJ	32,00%	9,00%	
Valor tributo	R\$ 16.548,80	R\$ 4.654,35	
Adicional IRPJ	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
Parcela > R\$240.000*	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
Alíquota adicional IRPJ	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
Valor adicional IRPJ	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
Valor a recolher	R\$ 16.548,80	R\$ 4.654,35	R\$ 21.203,15

Elaborada pelos autores

Segue abaixo um exemplo de cálculo anual com o regime tributário, Simples Nacional:

$$[(115.000 \times 15,5\%)] = R\$17.825,00$$

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Entrando na parte de Gestão Orçamentária foi possível apresentar as informações financeiras que levantamos da ONSTORE, com esses dados, desenvolvemos os Orçamentos de vendas , compras e despesas, para assim usarmos de base e criarmos a nossa Demonstração do Resultado do Exercício Orçada.

Por se tratar de uma empresa no modelo do Dropshipping, a atividade se resume na realização da intermediação durante o processo de exportação, o orçamento de compras baseia-se no valor obtido da intermediação que ocorreu entre o nosso fornecedor e cliente.

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Com base nas aulas de Gestão Orçamentária que tivemos no módulo de Gestão Orçamentária do curso de Ciências Contábeis, aprendemos como estruturar uma DRE, com isso implementamos esse modelo na nossa empresa, onde no caso esse modelo se torna base para outras empresas.

A partir da criação dos nossos Orçamentos (Despesas, Compras e Vendas) foi alinhado todos aqueles valores que são importantes e essenciais para a nossa DRE.

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

O Orçamento de Vendas foi feito com base na quantidade total de produtos vendidos durante determinado mês , ele se altera em relação às estações climáticas ao longo que mudam no ano, pois com os nossos produtos principais se caracterizam com épocas mais frias, temos um aumento nas vendas durante o inverno, porém a isso cai se retratar durante o verão com a queda nas vendas.

Abaixo se encontra a planilha que retrata o orçamento de vendas :

Imagem 7: Orçamento de Vendas

ONSTORE	
MÊS	VALOR
JANEIRO	R\$ 5.000,00
FEVEREIRO	R\$ 5.000,00
MARÇO	R\$ 8.000,00
ABRIL	R\$ 12.000,00
MAIO	R\$ 12.000,00
JUNHO	R\$ 15.000,00
JULHO	R\$ 15.000,00
AGOSTO	R\$ 15.000,00
SETEMBRO	R\$ 10.000,00
OUTUBRO	R\$ 8.000,00
NOVEMBRO	R\$ 5.000,00
DEZEMBRO	R\$ 5.000,00
TOTAL	R\$ 115.000,00

Elaborada pelos autores

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

Por se tratar de uma loja no modelo de Dropshipping, o orçamento de compras fica nulo em relação a outras lojas convencionais , pelo motivo de não se ter a necessidade de realizar compras de produtos para revender, pois a empresa não possuirá estoque, pois no Dropshipping atua-se com uma intermediação entre o fornecedor (aquele que fabrica o produto) e o cliente, por isso só fazemos o trabalho em relação ao processo de compra e marketing.

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

O Orçamento de Despesas Operacionais é constituído por todos aqueles gastos que são necessários para manter a empresa em funcionamento, exceto os custos de produção, simplificando o orçamento de despesas administrativas se refere aos necessários para administrarmos a empresa. “O seja, orçamento de despesas administrativas trata todos os gastos necessários para administrar e vender os produtos ou serviços aos clientes da empresa” (TREASY, 2014, TREASY).

Dentro do Orçamento de Despesas Operacionais temos a presença dos:

Gastos de Administração : Que são pertinentes ao pró-labore da diretoria, trazendo assim um grande “impacto” ao orçamento;

Despesas Comerciais : Essas despesas são referente ao processo de venda que vai atuar antes, durante e depois da venda;

Despesas Financeiras : A despesa financeira se retrata em cima do financiamento feito para criarmos a loja ;

Despesas Tributárias : A loja se enquadra no regime do Simples Nacional, assim tendo grande influência no nosso orçamento.

As despesas da empresa serão básicas como internet, energia, marketing e a mensalidade da plataforma que auxiliará a linkar a Onstore com outros sites e impulsionar as vendas.

A maior parte das despesas terão custo fixo pois o único fator que terá variação é no marketing pois como a loja é voltada para roupas de inverno, durante a época mais fria iremos investir mais nas propagandas.

Na foto a seguir referente a planilha anual, fica explícito que o nosso orçamento está bem “enxugado” pois não é necessário grandes despesas para que a loja consiga realizar os processos de venda.

Imagem 8: Orçamento de Despesas

DESPESA	VALOR
INTERNET	R\$ 3.240,00
ENERGIA	R\$ 2.520,00
SITE (LINKAR)	R\$ 3.000,00
ESCRITÓRIO	R\$ 2.400,00
MARKETING	R\$ 29.500,00
TOTAL	R\$ 40.660,00

Elaborada pelos autores

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

Com os valores dos orçamentos de vendas, compras e despesas é possível elaborar a Demonstração do Resultado do Exercício Orçada, onde também é possível visualizar os gastos com impostos e despesas financeiras e administrativas.

A imagem a seguir ilustra a DRE:

Imagem 9: DRE

ONSTORE	
DRE	VALORES
RECEITA BRUTA	R\$ 115.000,00
- IMPOSTOS INCIDENTES SOBRE A VENDA	R\$ 17.825,00
IGUAL : RECEITA LÍQUIDA	R\$ 97.175,00
-CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	R\$ 0,00
IGUAL: LUCRO BRUTO	R\$ 97.175,00
- DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 40.660,00
-DESPESAS COM VENDAS	R\$ 0,00
- DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 3.000,00
SOMA RECEITAS FINANCEIRAS	R\$ 0,00
- DESPESAS GERAIS E ADMINISTRATIVAS	R\$ 1.800,00
IGUAL: LUCRO/PREJUÍZO OPERACIONAL	R\$ 51.715,00

Elaborada pelos autores

Além da apresentação dessa projeção, a equipe deve comentar o resultado de cada período e, ao final, realizar uma análise geral sobre o resultado financeiro comentando sobre a sustentabilidade financeira do empreendimento.

Mesmo que a projeção demonstre que o novo negócio não é sustentável, o objetivo do projeto estará cumprido, pois mais importante que os números elaborados, é o exercício de se pensar em um novo empreendimento e as variáveis que podem influenciá-lo, direta ou indiretamente.

Se o negócio for inviável, financeiramente falando, já poderá ser bem utilizado pela sociedade, pois as pessoas que fizerem uso desse projeto já poderão tomar suas decisões de

forma mais assertiva, no caso de optarem pela constituição de uma empresa com a mesma atividade apresentada pelos estudantes.

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

Baseado no tema ‘‘Desenvolvendo Ideias’’ abordado no conteúdo da formação para a vida foram realizadas quatro sínteses dos tópicos a seguir:

- **Ideias e oportunidades:**

O fato de algumas pessoas serem empreendedoras e outras não levantam questionamentos do que motiva isso, se é falta de oportunidade ou depende de características pessoais de cada um.

Muitas ideias surgem durante o dia a dia e devido a não atenção dada a elas, oportunidades acabam passando despercebidas, desta forma deixando um pouco de lado a criatividade.

A primeira etapa é entender a diferença entre ideias e oportunidades. As ideias são aquelas que ficam no campo da imaginação e surgem em momentos inesperados como em um pensamento, uma opinião sobre algum assunto, uma crença ou plano futuro, já as oportunidades são ligadas a realidade e envolvem contextos da vida real para acontecerem, ou seja, elas podem surgir diante de um fator que viabilize a realização de um plano ou uma situação que traga vantagem mas também podem deixar de existir caso algo deixe a realização inviável. Por exemplo: o projeto da loja Onstore em questão é uma ideia que está sendo estudada para encontrar oportunidades de se tornar real caso seja viável em relação às questões financeiras e administrativas, caso não seja possível colocar em prática o projeto continuará sendo uma ideia.

Em algumas situações é possível transformar uma ideia em oportunidade, por exemplo: ao início do projeto cada matéria foi destinada para um aluno realizar e durante o desenvolvimento muitas dificuldades e dúvidas foram surgindo de todos integrantes

envolvidos e com isso chegaram a conclusão que seria bom fazerem juntos assim facilitando o andamento do projeto.

Às vezes, mesmo com oportunidades e colocando suas ideias em prática pode acontecer de não alcançar o seu objetivo e por isso é muito importante saber qual é o seu propósito, pois muitas vezes é o que motiva as pessoas a não desistirem e conseguirem conquistar o que almejam.

Para identificar uma oportunidade é preciso pensar em qual benefício aquela ideia traz, fazendo com que ela se torne algo necessário e desejado. Por isso é muito importante dar atenção às ideias, buscar melhorias, conhecer as realidades e necessidades de tal tema abordado.

Contudo, dar atenção às ideias e perceber quando as oportunidades são boas é essencial para abrir caminhos e chegar onde deseja.

- **Equipe:**

Em algumas situações da vida é preciso a ajuda de terceiros para realizar algo, mesmo que algumas pessoas tentem resolver tudo sozinhas sempre há um momento em que precisam de alguém. É importante ter o entendimento de que compartilhar desafios e problemas com outras pessoas torna o caminho mais fácil, sendo elas no trabalho, faculdade ou em casa, fazendo com que tudo fique mais leve, tendo apoio e parceria tornando possível um futuro bem melhor.

Entendendo que ter uma equipe é essencial para seu sucesso também é preciso saber que ela deve ser composta por pessoas que compartilham das suas ideias e objetivos, pensem diferente mas rumo ao mesmo caminho para obterem resultados com sucesso.

Ao montar uma equipe é interessante que cada um tenha suas habilidades como por exemplo, ter quem fale com facilidade em público e outro que disserte muito bem, ela pode ser composta por colegas, familiares ou até mesmo desconhecidos, além de empresas que também podem ajudar na realização de determinado objetivo. É muito importante a conexão entre os membros da equipe, quanto maior o compartilhamento de ideais e possibilidades maiores a chances de sucesso em seus projetos.

- **Fatores-chave de sucesso para o desenvolvimento das ideias:**

O fator chave para qualquer empreendedor é simplesmente o fato de ter ideias que são visadas a partir do momento que a sociedade encontra determinada dificuldade , onde se torna importante a percepção a ponto de chegar ao estado capaz de resolver aquele problema.

Um bom empreendedor tem a capacidade de ter um feeling apurado a ponto de identificar esse problema e com isso ter ideias de como solucionar tal problema ou necessidade encontrada.

Para se ter ideias a nível estratégico é importante estar sempre antenado em relação às novidades do mercado, para assim sempre ter uma resposta quando necessário. As ideias podem ser tratadas como solução ou até mesmo como forma de identificar o que não fazer, nesse caso obtendo informações de outras fontes, para se ter o conhecimento de qual atitude tomar.

- **Definindo uma ideia empreendedora:**

Na maioria das vezes têm ideias que vem de forma automática, porém fica muito mais fácil quando você está atualizado com as novidades, pois o mercado é muito seletivo, e sempre vai buscar aquilo que é novo e pode mudar a vida e de que adquire aquele determinado serviço ou produto .

É importante destacar sempre a capacidade que temos de inovar, trazer soluções, porém é necessário que não haja a “preguiça” por parte das pessoas para de buscar informações , pois vão ser elas que vão determinar o sucesso de cada empreendedor.

3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

No link abaixo é possível acessar o vídeo no qual os integrantes do grupo explicam de um modo fácil de compreender o que é Canvas e como ele funciona, suas vantagens e como facilita a organização da empresa.

<https://youtu.be/agkbcyWE840>

4 CONCLUSÃO

Ao longo do projeto a equipe foi percebendo algumas dificuldades em relação ao cumprimento de prazos e entendimentos de algumas matérias, porém com a realização de estudos e conversas foi extremamente importante a união do grupo para que chegassem a um entendimento viável da empresa em questão.

A Partir do momento em que foi decidido o modelo de empresa adotado para o trabalho, foi importante que todos os indivíduos tivessem o conhecimento da nova forma de negócio que se trata do dropshipping, assim buscando a implementação dessa forma de atividade dentro da loja.

A Onstore foi uma loja criada nos modelos do dropshipping, assim facilitando a questão do investimento inicial e tornando essa ideia de empreendimento cada vez mais viável.

Chegando a conclusão onde foi possível destacar e perceber a força de vontade por parte de todos os integrantes da equipe a ponto de conseguirem passar pela situação de ter um dos seus integrantes abandonando a equipe no meio do projeto, mesmo assim foi possível terminá-lo com exatidão, concluindo que é possível colocá-lo em prática e iniciar na vida empreendedora.

REFERÊNCIAS

Compliance: o que é, tipos, vantagens e como aplicar. TOTVS, 2022. Disponível em: <https://www.totvs.com/blog/negocios/compliance/#:~:text=O%20compliance%20%C3%A9%20o%20ato,leis%20que%20regem%20sua%20atua%C3%A7%C3%A3o>; 25 de maio de 2023.

Entenda como calcular imposto no Lucro Real. CORA, 2022. Disponível em: <https://www.cora.com.br/blog/como-calcular-lucro-real/> ; 10 de abril de 2023.

Atividades profissionais, científicas e técnicas. IBGE, 2023. Disponível em: <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?subclasse=7490104&tipo=cnae&versao=8&view=subclasse> ; 22 de maio de 2023.

Como elaborar o Orçamento de Despesas Operacionais e Gastos Administrativos para sua empresa. TREASY, 2012. Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/#:~:text=O%20Or%C3%A7amento%20de%20Despesas%20Operacionais%20%C3%A9%20constitu%C3%ADdo%20por%20todos%20os,exceto%20os%20custos%20de%20produ%C3%A7%C3%A3o> ; 25 de maio de 2023.

ANEXOS

