



**UNifeob**  
| ESCOLA DE NEGÓCIOS



2023

**PROJETO DE CONSULTORIA  
EMPRESARIAL**



**UNIFEOB**  
**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO**  
**OCTÁVIO BASTOS**  
**ESCOLA DE NEGÓCIOS**  
**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**  
**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**  
**<PERSONALIZE>**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

UNIFEOB  
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO  
OCTÁVIO BASTOS  
ESCOLA DE NEGÓCIOS  
ADMINISTRAÇÃO

**PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**  
**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**  
**<PERSONALIZE>**

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. Danilo Moraes Doval

Projeto de Gestão Estratégica – Prof. Karina Strobel

Alunos:

Amanda Pegatto de Souza, RA 22000395

Ana Beatriz Andrade Sardeli, RA 22000349

Maria Eugenia de Godoy, RA 22000839

Mariane Donizetti dos Santos Andrade, RA 22000978

Matheus Augusto Kelen, RA 23000842

Vinicius Viotto Candido, RA 23000978

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

# SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	3
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	6
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	7
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS.	8
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	10
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	10
3.2.2	CANVAS	10
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	10
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	12
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	12
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	13
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	13
3.3.4	LUCRO REAL	14
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	15
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	16
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	16
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	18
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	19
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	19
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	21
4	CONCLUSÃO	22
	REFERÊNCIAS	23

# 1 INTRODUÇÃO

A criação de um novo negócio demanda de um amplo estudo de mercado que envolve os ambientes externos e internos de uma organização, tal estudo deve abranger todos os fatores que, de forma direta ou indireta, interferem no desenvolvimento da empresa, seja no início ou em seu pleno funcionamento.

Neste estudo de novo empreendimento, nos baseamos primariamente na carência de um setor em uma determinada região e através disso, desenvolvemos uma série de ponderações e análises para elaboração do nosso plano de negócio.

Analisando o cenário comercial de São João da Boa Vista e sua microrregião, enxergamos a necessidade de atender um mercado cuja procura não tenha sazonalidade expressiva, uma vez que serão atendidas as demandas de pessoas físicas e jurídicas, dos mais diversos setores e necessidades.

Em nossa empresa chamada, Personalize, teremos um ponto físico e também uma plataforma online, e vamos contar com uma equipe qualificada de colaboradores. O trabalho que vamos fornecer é a personalização de produtos como: louças em geral, talheres, guardanapos, taças, copos, porta guardados e o que mais precisar, para deixar a festa de formatura, de aniversário, batizado ou presentes para seus amigos e parentes ainda mais especial.

Criando uma ampla variedade de produtos a Personalize visa agradar a todos para que o produto saia como o esperado, suprimindo todas as expectativas, pois nossa equipe cuidará de toda a parte, desde a criação dos logos até a finalização perfeita do produto.

A garantia é que o produto escolhido pelo cliente ficará como ele espera, suprimindo suas expectativas diante de sua escolha, e trazendo conforto para que ele se sinta tranquilo em questão da qualidade, entrega e outros quesitos.

Ao criar produtos tão próprios e valorizar o poder de escolha do cliente, aumentamos a satisfação dos mesmos e também o valor que eles passam a dar ao determinado produto. Esse é o diferencial que pode ajudar a cobrar preços mais elevados dentro da empresa por apresentar devida qualidade e eficiência.

Com a possibilidade de criação conforme o gosto do cliente começando pela cor do produto até o formato da letra que poderá ser realizado, padrão de montagem ou algum outro

tipo de personalização. Quanto maior for o poder de escolha, maiores são as chances de não existir outra mercadoria igual àquela que foi personalizada por ele

Já na criação da plataforma online da Personalize, vamos contar com um site fácil de entender e que te proporciona diversas maneiras para a personalização do seu produto, te permitindo ver como seu produto irá ficar de maneira 3D pelo site, basta apenas colocar as informações que você queria que seja reproduzida nos produtos.

Para a criação desse projeto de Brainstorming Empresarial, foi necessário separar os objetivos de cada unidade de estudo do módulo de Gestão Estratégica.

A primeira unidade, a que se refere a Administração Estratégica e Compliance, é onde iniciamos a proposta do novo empreendimento e definimos nosso modelo de negócios. Conforme a evolução da criação da empresa, iremos realizar o planejamento estratégico da mesma, de modo a definir suas metas e objetivos.

Em Constituição de Empresas no Brasil, iremos fazer a identificação de cada etapa necessária para a constituição da nossa organização, a fim de seguir as leis que são indispensáveis na criação e formação do novo negócio.

Já na unidade de estudo de Gestão Estratégica de Tributos, será formulado um planejamento tributário, baseado no Sistema Tributário Brasileiro, onde a empresa reconhecerá seus deveres como Pessoa Jurídica.

E por último, em Gestão Orçamentária, iremos elaborar as Demonstrações do Resultado do Exercício Orçados do nosso novo empreendimento, com o propósito de permitir análises das taxas de retorno, vertical e horizontal, comparar os valores estimados com os realizados em um determinado período, além de avaliar, analisar, controlar, informar e estimar o orçamento da empresa.

## **2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A nossa empresa é a Personalize a qual terá por objetivo a personalização de presentes, brindes, pratos, taças, copos, talheres, guardanapos e outros utensílios. Mas nosso nicho principal é o de personalização por processo digital. Pensamos em ideias diferenciadas para se destacar no mercado para oferecer serviços de qualidade com rapidez.

Temos por intuito ser uma empresa de excelência na área de personalização, proporcionando a satisfação total dos clientes e momentos inesquecíveis para quem recebe um presente personalizado. Queremos crescer e se desenvolver de forma sustentável valorizando cada cliente através de ideias criativas. Ser uma empresa sólida e ser referência no setor de presentes e utensílios personalizados, atuando dentro dos princípios éticos, com responsabilidade.

A Personalize contará com máquinas de alta tecnologia e com uma equipe qualificada para atender de maneira presencial na nossa loja física, e de maneira remota para aqueles que preferirem. Tentando sempre atender os pedidos com agilidade e rapidez.

A sede atuará na cidade de São João da Boa Vista, estado de São Paulo, no Jardim Magalhães nº342, onde visa várias concorrências no ramo de personalização. Como por exemplo, a empresa Gráfica Rápida JF a Top Sublime Presentes Personalizados e muitas outras, sendo a maioria conhecidas por preços baixos, produtos de alta qualidade e ótimo atendimento.

### **3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**

Nossa empresa tem como objetivo, projetos que melhorem as condições do colaborador, marketing para divulgarmos nosso trabalho e alcance o maior público possível.

Buscar estratégias através da tecnologia para melhor atendermos nossos clientes. Sempre estar acompanhando o mercado de personalização, criar projetos para aprimorar nossas personalizações buscando sempre a inovação de nossa política de trabalho e estar em constante desenvolvimento.

#### **3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE**

A cidade que será desenvolvida nossa empresa é São João da Boa Vista, visando ser uma cidade que não conta com uma empresa de personalização que possa te atender de maneira rápida e sofisticada onde seu produto saia conforme o esperado e em pouco tempo. Também contamos com nossa plataforma online onde o cliente poderá pedir um esboço de como ficará seus produtos sem precisar sair do conforto de sua casa.

Para que nossa empresa seja cada vez mais bem vista no mercado procuramos coletar o máximo de ideias e fazer um extenso mapeamento dos desafios e oportunidades em seu caminho e logo após fazemos a triagem e seleção das ideias coletadas, projeções dos retornos e riscos de cada uma delas, e analisar essas projeções para identificar àquelas que apresentam melhor potencial e atendem aos objetivos estratégicos da empresa para que possamos ter uma melhor execução das ideias é preciso estar atento ao ROI da inovação, ou seja, o retorno sob o investimento feito, que pode ser visto da ótica financeira ou de emprego de tempo e outros esforços.

##### **3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO**

Matriz Swot: A matriz SWOT permite identificar forças e fraquezas internas, bem como mapear as situações de risco e de oportunidades no mercado, o que revela um panorama geral da empresa, ela é composta por 4 elementos: forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Pode-se usar a matriz SWOT para explorar novos empreendimentos, produtos, aquisições ou fusões.

**Modelo Canvas:** É uma ferramenta excelente para visualização e estruturação de um plano de negócio. Ele auxilia a compreensão das relações dos stakeholders, insumos e processos vinculados ao plano de negócios. Por meio do Canvas, torna-se fácil distribuir informações que norteiam os objetivos de uma nova empresa. Ele auxilia no planejamento e deve ser feito em conjunto, por colaboradores que são responsáveis pela estratégia da empresa.

**Design Thinking:** O design thinking nada mais é do que uma abordagem diferenciada, que valoriza a criatividade, a experimentação e a empatia para trazer soluções inovadoras e criativas para os problemas da empresa. Além disso, o design thinking envolve uma mentalidade colaborativa, onde diferentes habilidades e perspectivas são integradas para a resolução de problemas. Ele contribui para a maximização de ideias e insights, que serão colocados em prática, para implementar o design thinking na empresa é necessário ter um bom planejamento. O mesmo deve ser elaborado para que as ações tenham um norte, definindo se o trabalho realizado levará aos resultados esperados.

**BSC:** O BSC vai medir o progresso de uma empresa não apenas em relação ao lucro ou ao prejuízo que ela apresenta dentro de um mês ou trimestre, por exemplo: ele vai analisar as metas de longo prazo, que podem ser traduzidas em objetivos, indicadores e iniciativas maiores.

### 3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

A seguir está apresentada na Figura 1 e 2 os questionamentos realizados por Brainstorm e Design Thinking, respectivamente, e o quadro de análise SWOT (Tabela 1).

Figura 1 – Brainstorm.

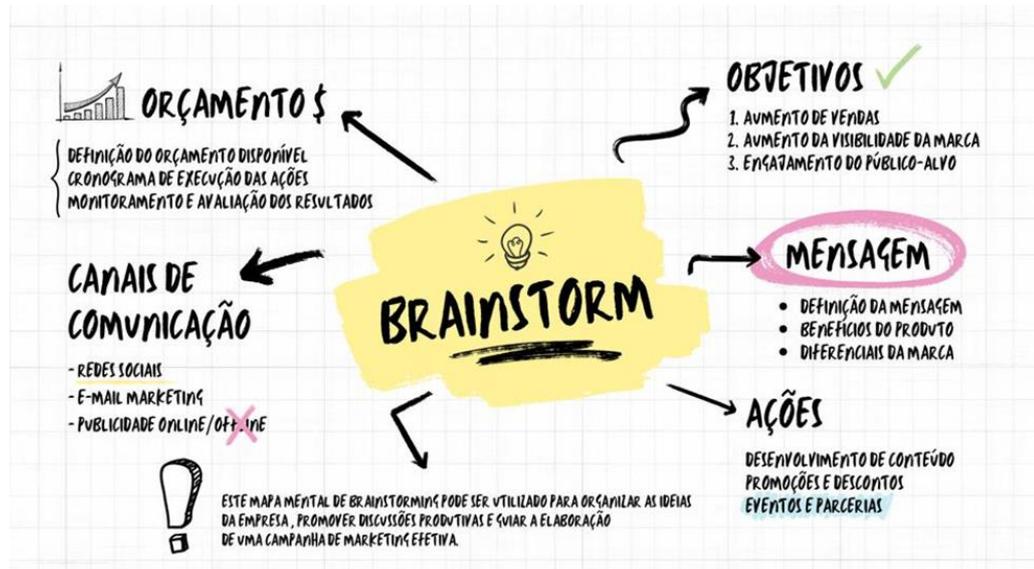
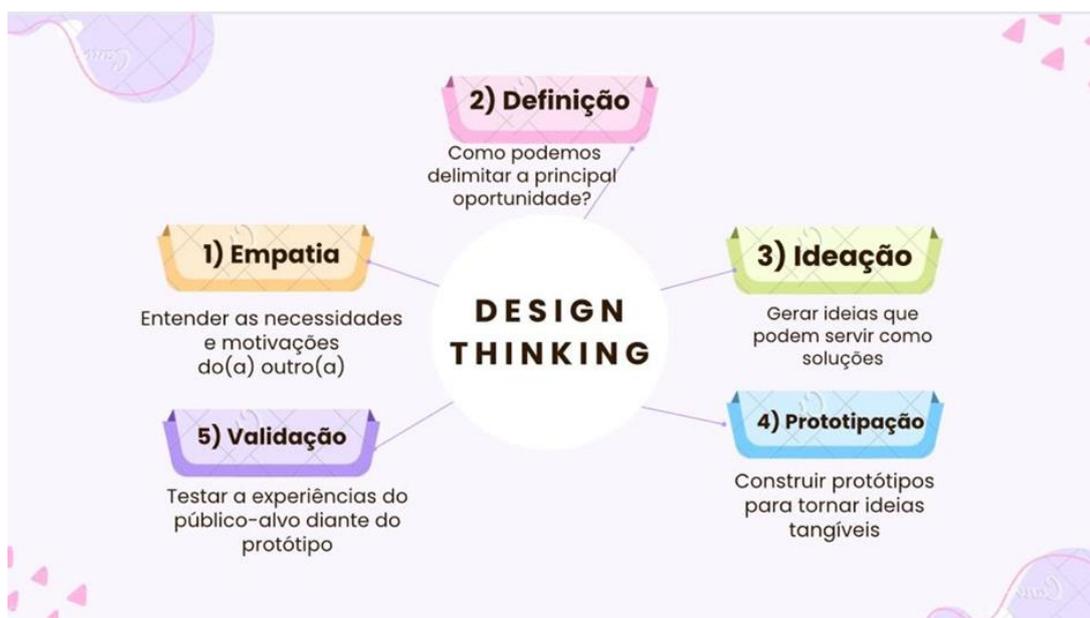


Figura 2 – Design Thinking.



Quadro 1 – Análise SWOT.

<p style="text-align: center;"><b>Forças (Strengths)</b></p> <p>Única que oferece todos os produtos de personalização na região. Além de contar com um espaço físico, também contamos com a plataforma online. Máquinas de alta qualidade.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Fraquezas (Weaknesses)</b></p> <p>Concorrentes na plataforma online. Mão de obra qualificada. Gestão de estoque.</p>
<p style="text-align: center;"><b>Oportunidades (Opportunities)</b></p> <p>Atendimento de forma dinâmica. Estreitar parcerias com bons fornecedores. Importação de insumos.</p>	<p style="text-align: center;"><b>Ameaças (Threats)</b></p> <p>Altas taxas de financiamento. Demora para atingir um bom capital de giro. Falta de Comunicação.</p>

### 3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS.

Compliance é um conceito que surge no âmbito empresarial. Esse termo define o cumprimento das leis e normas (internas e externas) por parte de uma empresa. Desse modo, se pode dizer que a função dele é garantir que não haja corrupção nas organizações. O compliance define a conduta que a empresa precisa ter para garantir que estará de acordo com as regras e leis aplicadas sobre seus processos.

Na empresa contamos com o “Canal de Denúncia” que fornece aos funcionários e parceiros comerciais uma forma de alertar a empresa para potenciais violações ao Código de Conduta, a outras políticas ou mesmo a respeito de condutas inadequadas de funcionários ou terceiros que agem em nome da empresa. Os funcionários que querem fazer a coisa certa e que estão vendo algo errado acontecendo precisam ter um canal seguro para comunicarem suas preocupações para a empresa.

Sobre a Investigação Interna, na nossa empresa irá possuir processos internos que permitam investigações para atender prontamente às denúncias de comportamentos ilícitos ou antiéticos. Tais processos devem garantir que os fatos sejam verificados, responsabilidades identificadas, sendo necessário, definir as sanções (medidas disciplinares, por exemplo) e ações corretivas mais apropriadas e consistentes a serem aplicadas, não importando o nível do agente, gerente ou funcionário que as causou.

## **3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL**

As atividades que nossa empresa irá participar são: personalizações de pratos, copos, talheres, camisetas e bonés. Podendo também fazer apenas a personalização ou fornecer o produto com a personalização. Sobre as questões mercadológicas, temos como objetivo atender um evento em geral ou também um único cliente com nossos serviços.

### **3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL**

A empresa é uma atividade, que realiza produção e circulação de bens e serviços, mediante organização de fatores de produção (capital, trabalho, matéria prima etc). Os fatores de produção são os elementos usados para a produção de bens e serviços, com o objetivo de gerar lucro econômico. O empresário é quem se apropria e organiza esses fatores da produção, para o exercício da atividade econômica no mercado. Os fatores que devem ser conjugados são: impessoalidade, profissionalismo, produção ou circulação de bens ou serviço, a capacidade civil e a ausência de impedimento legal.

### **3.2.2 CANVAS**

O Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta de planejamento estratégico, que permite desenvolver e esboçar modelos de negócio novos ou existentes. Conforme mencionado, o Canvas da Proposta de Valor é composto por dois blocos do Modelo Canvas, a Proposta de Valor e o Segmento de Clientes correspondente. O propósito dessa ferramenta é ajudar a desenhar ambos em mais detalhes com uma estrutura simples, porém muito poderosa. Através da visualização proporcionada por este canvas, é possível estabelecer melhores conversas estratégicas e preparar você para testar as hipóteses estabelecidas para ambos os blocos.

### **3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA**

Nossa empresa de personalização será localizada no Jardim Magalhães, São João da Boa Vista, nº342, em amplo barracão com 171 m<sup>2</sup>, não há outra empresa do mesmo ramo próxima ao local.

Contando já com todos os requisitos de vigilância sanitária e corpo de bombeiros aprovados para a abertura do negócio. Sendo eles: **a licença de funcionamento, higiene do estabelecimento, banheiros, saída de emergência, entre outros.**

Os custos de abertura e encerramento irão variar de R \$750,00 a R \$1.000,00 pois ambos são o mesmo processo. Conhecemos de outras cidades empresas que estão no mesmo ramo de atividade, porém não com a mesma diversidade que vamos oferecer, mas mesmo assim obtém um lucro bem alto.

A carga tributária bruta do governo geral foi de 33,90% do PIB, A lei permite uma carga horária mensal de 220 horas para o trabalhador que possui carteira assinada. Essas horas podem ser distribuídas em diversas escalas, como a 5x1 (trabalho por cinco dias consecutivos e folga em um) ou a 5x2 (trabalho por cinco dias e folga em dois), passando disso pagamos hora extra.

Nosso escritório será em outra cidade, estipulamos uma mensalidade de R\$350,00 reais e mais 50,00 reais por funcionário.

### **3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

A Gestão de Tributos consiste no gerenciamento de todos os parâmetros tributários que envolvem qualquer segmento empresarial, sejam eles: comércios, indústrias ou prestadores de serviços. O planejamento estratégico e o devido controle da parte contábil e fiscal de uma determinada empresa impactam de maneira positiva os resultados financeiros da empresa, posicionando-a no regime de contribuição ideal para sua atividade.

Os aspectos tributários que regem o cenário brasileiro estão baseados em uma hierarquia de normas dispostas no art. 50 da Constituição Federal de 1988, que estabelece preceitos jurídicos e norteiam todo o panorama tributário brasileiro. São estabelecidas também, as competências tributárias cujo objetivo é atribuir o poder de tributar às figuras políticas do país: União, Estados, Distrito Federal e Municípios.

A fim de estabelecer as definições que envolvem toda questão tributária no país, foi criado em 1966 o Código Tributário Nacional, que regula e estabelece as regras de direito tributário. Assim, ficou estabelecido os elementos da obrigação tributária os tipos de tributos que incidem sobre o fato gerador.

#### **3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)**

Os conceitos que envolvem o Microempreendedor Individual, está disposto na Lei complementar N°128, de 2008, onde houve a criação do empresário individual. Para se enquadrar nesse conceito, o optante deve cumprir as regras do regime, tais como: receita bruta de até 81 mil reais ao longo do ano anterior; não possuir mais de um estabelecimento; não participar de outra empresa como sócio, titular ou administrador; ter apenas um empregado registrado.

Este regime traz como característica alguns benefícios para os empresários, pois ele funciona de forma facilitada e simples comparando com os outros regimes. O MEI, portanto, é beneficiado por não recolher as alíquotas previstas do Simples Nacional, devendo recolher apenas uma taxa mensal, que deve ser seguida de acordo com a atividade e é reajustada anualmente, destinada à Previdência Social e ICMS ou ISS.

Os empreendedores que ultrapassarem o limite máximo da receita anual, ou seja, exceder o limite de 81 mil reais, serão passíveis de duas possibilidades que estão previstas na norma. Em até 20% de excedência o empreendedor deverá pagar uma multa complementar,

além das guias mensais já previstas. Para os que extrapolarem a margem de excesso, a penalidade é mais forte, sendo o empreendedor excluído de forma automática.

### **3.3.2 SIMPLES NACIONAL**

O Simples Nacional é um regime tributário diferenciado que também faz parte da legislação tributária no Brasil que está previsto na Lei Complementar nº 123, de 2006. Sua proposta é estabelecer de forma simplificada um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos cujo foco são as Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP), tendo seu teto limite de 4,8 milhões de reais faturados anualmente.

Por se tratar de uma opção fiscal e tributária, o Simples Nacional, abrange a participação de todos os entes federados e tem sua gestão gerida por um comitê composto por integrantes de entidades ligadas à fiscalização tributária da União, Estados, Distrito Federal e Municípios, sendo oito participantes no total.

Para enquadrar uma determinada empresa no regime simplificado de tributação, o interessado deve cumprir as exigências estabelecidas pela legislação vigente, devendo estar atento, principalmente, ao valor máximo de faturamento anual, com limite anual de 4,8 milhões.

A escolha pelo Simples Nacional é facultativa e irrevogável para todo o ano-calendário. O recolhimento dos tributos é realizado através da emissão do documento único de arrecadação, o DAS, que abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP). Além disso, o regime simplificado apresenta declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais.

### **3.3.3 LUCRO PRESUMIDO**

Lucro Presumido é um regime tributário que faz parte da Legislação tributária do Brasil, seu conceito baseia que as empresas tenham um percentual de alíquota fixa, tendo então uma presunção sobre o faturamento bruto da empresa. De uma forma direta ele permite que a base cálculo do (IRPJ - Imposto sobre renda de pessoas jurídicas) e a (CSLL - Contribuição social de lucro líquido) seja voltada a uma porcentagem fixa de alíquota, e podem variar de acordo com o ramo e a atividade que a determinada empresa atua.

Para empresas voltadas para Indústria e Comércio a porcentagem da alíquota é de 8%, já para empresas de prestação de serviços a porcentagem da alíquota é de 32% do valor do

faturamento bruto, e sempre será feito de maneira trimestral. Já outros impostos como (PIS - Programa de integração social) 0,65% e (COFINS - Contribuição para financiamento da seguridade social) 3% são calculados de forma conjunta e o recolhimento deles é feito de maneira mensal.

O teto de faturamento bruto desse regime tributário é de 78 milhões anual, não podendo ultrapassar esse valor.

### **3.3.4 LUCRO REAL**

Assim como o Simples Nacional e o Lucro Presumido, o Lucro Real também faz parte dos tipos de regimes tributários dispostos pela legislação tributária no Brasil. Sua principal característica que difere dos outros é a dinâmica com que se deve ser calculado e gerido dentro de uma empresa.

Os cálculos de Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e de Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) são apurados e ajustados a partir do lucro real da empresa em um determinado período, ou seja, a base de cálculo é feita através da diferença entre as receitas e as despesas apresentados no balanço patrimonial da empresa.

De acordo com a legislação tributária brasileira, alguns segmentos empresariais são obrigados a se enquadrarem no regime de Lucro Real. São esses segmentos: empresas com receita bruta superior a 78 milhões de reais anuais; instituições financeiras em geral; corporações de capital estrangeiro; organizações que se beneficiam de incentivos fiscais relativos à isenção fiscal; entre outros.

No sistema de Lucro Real, existem dois tipos diferentes de apuração para o período vigente, o Trimestral e o Anual, ambos com balanço patrimonial. O Trimestral é uma opção onde a empresa irá apurar quatro vezes o balanço patrimonial, já o Anual, a empresa terá a incidência do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica/Adicional e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido somente sobre o balanço patrimonial pelo resultado calculado ao longo do ano vigente, ou seja, no período entre janeiro e dezembro. O recolhimento dos tributos é feito através da emissão do Documento de Arrecadação de Receita Federal, que está vinculado ao Ministério da Fazenda e a Secretaria da Receita Federal do Brasil.

### **3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO**

Após a exemplificação teórica e os testes práticos feitos através de cálculos envolvendo as alíquotas de impostos, taxas, contribuições e entre outros, de todos os regimes tributários possíveis, que são disponibilizados pelas leis brasileiras, adotamos o regime do Simples Nacional para o planejamento tributário da nossa empresa.

Tal escolha tem como base, o cálculo de receita bruta anual, feito através do orçamento de vendas mensal, que resultou em um valor de R\$730.246,31 que por sua vez se enquadra dentro do limite de 4,8 milhões dispostos pelo regulamento do Simples Nacional. Outro ponto muito importante para a preferência, é a facilidade que o regime apresenta, sendo irretratável ao longo do ano.

Além disso, o recolhimento dos tributos é feito através de um único documento que abrange todos os tributos da atividade e apresenta declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais.

### **3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

Um dos principais pontos que auxilia a empresa no seu crescimento e desenvolvimento, é que ela mantenha um bom desenvolvimento financeiro durante os anos.

Para iniciar esse plano financeiro, serão construídas as informações financeiras da empresa. Assim, através da gestão orçamentária, os gastos serão estimados, o capital identificado e a receita serão previstas.

Desse modo, a realização dos orçamentos de vendas mensal, de compras mensal e o de despesas operacionais, auxiliará o novo empreendimento a ter uma visão sobre como os recursos financeiros da organização deverão ser aplicados.

Após a integração da gestão orçamentária na empresa, e com os orçamentos de vendas, de compras e de despesas já realizados, a Demonstração do Resultado do Exercício estará completa para ser orçada e apresentada. A DRE é o principal foco dessa matéria no projeto, pois é através dela que a saúde financeira da empresa irá ser avaliada, além de proporcionar um controle contábil que é essencial para o sucesso da organização.

#### **3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO**

Como citado anteriormente, a Demonstração do Resultado do Exercício tem como finalidade obter uma análise contábil e financeira da empresa, detalhando a composição do Resultado Líquido no período de seu exercício financeiro, geralmente de 12 meses. Ela é elaborada seguindo o Regime de Competência, o qual contabiliza as receitas e as despesas no momento em que aconteceram e foram geradas.

A DRE é apresentada de forma dedutiva, iniciando-se pelas receitas, subtraindo-se os custos e as despesas. As receitas correspondem às vendas da empresa, mas também podem se originar de outras transações, como os juros recebidos de uma aplicação financeira. Os custos são os gastos referentes à produção, são aqueles necessários para se conseguir outros bens e serviços, como as matérias primas utilizadas nas confecções de personalização. E as despesas são os gastos utilizados para se conseguir uma receita, como os salários dos funcionários, água, energia elétrica.

Esse relatório possui uma estrutura específica e um padrão de informações que precisam constar no documento.

- Receita Bruta
- (-) Deduções da Receitas
- (=) Receita Líquida
- (-) Custos
- (=) Resultado Bruto
- (-) Despesas Operacionais
- (=) Resultado Antes dos Impostos
- (-) Provisão para CSLL e IRPJ
- (=) Resultado Antes das Participações
- (-) Participações
- (=) Resultado Líquido

A Receita Bruta apresenta o montante do faturamento bruto da empresa, sendo todos os valores positivos que ela recebe, como por exemplo, as vendas dos produtos e também o recebimento de juros de aplicações. Em Deduções da Receita são classificadas as devoluções de vendas e os impostos sobre as vendas, como o ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias). A Receita Líquida é a diferença entre a Receita Bruta e as Deduções da Receita, sabe-se assim o valor real faturado pela empresa.

Um dos custos da organização é o Custo dos Produtos Vendidos (CPV), que subtraído à Receita Líquida resulta no Resultado Bruto, ou Lucro Bruto. Após isso, é deduzido as Despesas Operacionais, que inclui as despesas de vendas e as administrativas, que são despesas com serviços de marketing e salários, por exemplo, assim obtendo o Resultado Antes dos Impostos, que irá mostrar se a empresa possui recursos para pagamento de impostos, que virá na Provisão para CSLL (Contribuição Social sobre Lucro Líquido) e IRPJ (Imposto de Renda Pessoa Jurídica).

A diferença entre o resultado antes dos impostos e a provisão dos mesmos, representa o Resultado Antes das Participações que servirá como base para realizar as distribuições das Participações no resultado e descontando-as do resultado será obtido o Resultado Líquido que irá indicar o resultado da empresa, se ela obteve lucro ou prejuízo, e será transportado para o Patrimônio Líquido no Balanço Patrimonial da organização.

### 3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

Para obter uma ideia do comportamento das receitas durante o período de 12 meses da empresa, é necessário elaborar um orçamento de vendas (Figura 3), sendo ele o alicerce de todos os outros departamentos da organização. Baseado na projeção do preço e da quantidade obterá a previsão do faturamento de cada mês e também uma estimativa do volume de vendas, podendo assim ter uma análise melhor do mercado.

No primeiro trimestre foi estipulado um aumento de 15% na quantidade dos produtos vendidos em cada mês. Já nos três meses seguintes, além do aumento de 15% na quantidade, houve também um acréscimo de 10% no preço de cada produto, porém apenas no primeiro mês deste trimestre.

No terceiro trimestre se obteve uma previsão de faturamento mais alta, tendo em vista que esses meses elevaram a demanda do mercado por conta de festas. No primeiro mês os copos e as taças tiveram um aumento de 50%, chinelos e bonés também tiveram um aumento significativo em suas quantidades vendidas, já os demais produtos seguiram um acréscimo de 20% na quantidade e 15% no preço. Já nos próximos dois meses, tiveram aumento de 20% na quantidade apenas os produtos: chinelos, bonés, copos, taças e canecas, além das camisetas que tiveram acréscimo de 60%.

No quarto e último trimestre, obtendo-se como base o último mês, os três meses deste quarto trimestre obtiveram um aumento de 10% na quantidade de todos os produtos. Havendo assim uma queda de pouco mais de 10.000 do mês anterior para o primeiro mês desse trimestre, porém um faturamento maior no último mês.

Figura 3 – Orçamento de Vendas.

ORÇAMENTO DE VENDAS			
PRODUTOS	QUANTIDADE	PREÇO DE VENDA/UNI	LUCRO P/ PRODUTO
Pratos	8.970	27,56	247.213,20
Canecas	6.814	22,78	155.222,92
Copos	6.031	10,88	65.617,28
Talheres	4.077	9,50	38.731,50
Guardanapos	4.940	3,16	15.610,40
Taças	4.222	12,00	50.664,00
Camisetas	1.411	29,00	40.919,00
Chinelos	2.496	25,31	63.173,76
Xícaras	1.953	7,59	14.823,27
Bonés	3.052	12,54	38.272,08
		<b>Receita</b>	<b>730.247,41</b>

### 3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

Após a previsão das receitas obtidas com o orçamento de vendas, é necessário a elaboração do orçamento de compras da empresa (Figura 4), referente ao custo dos produtos, a fim de otimizar os recursos e controlar as vendas e o estoque.

Para isso, deve-se considerar, no planejamento de aquisição e estoque, além do volume de cada compra que está relacionado com o espaço disponível para estocagem, o aspecto financeiro, capital de giro, e a determinação dos prazos de pagamentos dados pelos fornecedores, com a finalidade de mostrar a projeção de desembolso com as compras que são importantes para a elaboração do orçamento de caixa e porque as matérias-primas representam grande parcela dos custos totais de produção.

Figura 4 – Orçamento de compras.

<b>ORÇAMENTO DE COMPRAS</b>			
<b>PRODUTOS</b>	<b>QUANTIDADE</b>	<b>PREÇO DE COMPRA/UNI</b>	<b>TOTAL</b>
Pratos	8.972	5,00	44.860,00
Canecas	7.324	2,60	19.042,40
Copos	7.038	3,00	21.114,00
Talheres	4.682	2,80	13.109,60
Guardanapos	4.885	0,80	3.908,00
Taças	4.123	4,00	16.492,00
Camisetas	9.757	12,00	117.084,00
Chinelos	2.496	12,00	29.952,00
Xícaras	1.953	2,00	3.906,00
Bonés	3.052	8,00	24.416,00
Insumos de impressão	12	500,00	6.000,00
		<b>TOTAL</b>	<b>299.884,00</b>

### 3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

Para ter uma previsão do montante das despesas que a empresa terá é preciso realizar o orçamento das despesas administrativas (Figura 5), das despesas tributárias, das despesas com vendas e das despesas financeiras, com a finalidade de reduzir os gastos de forma estrategicamente, sem deixar de cumprir as metas e objetivos.

No orçamento de despesas administrativas há um aumento de 10%, na água e na energia, no primeiro mês de cada semestre, levando em consideração o aumento na produção e nas vendas.

Figura 5 – Orçamento despesas administrativas.

<b>ORÇAMENTO DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>	
<b>Despesas/Custos Fixos</b>	
Aluguel	48.000,00
Água	5.568,00
Energia	22.275,00
Salários funcionários da produção (4)	67.200,00
Salário gerente/supervisor	36.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>179.043,00</b>

Em despesas financeiras (Figura 6), será somado um consórcio de 36 meses de um veículo para a empresa, com taxa administrativa de 0,31% ao mês em parcelas de R\$2.266,20. E também um financiamento para a compra do maquinário, em parcelas de R\$2.315,70, com taxa de 4,21% ao mês.

Figura 6 – Orçamento despesas financeiras.

<b>ORÇAMENTO DESPESAS FINANCEIRAS</b>	
<b>Despesas</b>	
Taxa Administrativa Consórcio	84,30
Taxa de Juros Financiamento	1.169,89
<b>TOTAL</b>	<b>1.254,19</b>

Nas despesas com vendas (Figura 7) está incluído o salário dos dois vendedores, a comissão que é 2% o valor das vendas do final do mês, os serviços de marketing e as despesas com transportes e fretes dos produtos.

Figura 7 – Orçamento despesas com vendas.

<b>ORÇAMENTO DESPESAS COM VENDAS</b>	
<b>Despesas/Custos</b>	
Salário vendedores (2)	33.600,00
Comissão (2)	29.209,85
Serviço de marketing	8.493,00
Despesas com transportes/fretes	9.600,00
<b>TOTAL</b>	<b>80.902,85</b>

As despesas tributárias (Figura 8) estão relacionadas a todos os impostos da receita federal, como recolhimento simples nacional, recolhimento receita federal, fundo de garantia do tempo de serviço e recolhimento pró-labore.

Figura 8 – Orçamento despesas tributárias.

<b>ORÇAMENTO DESPESAS TRIBUTÁRIAS</b>	
Recolhimento Simples Nacional (DAS)	78.136,36
Recolhimento Receita Federal (DARF-INSS)	8.190,00
Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS)	8.736,00
Recolhimento Pró-Labore	18.960,00
<b>TOTAL</b>	<b>114.022,36</b>

### 3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

Com o orçamento de vendas, o orçamento de compras e o orçamento de despesas operacionais, é possível elaborar a Demonstração do Resultado do Exercício Orçada (Figura 9). É através dessa projeção que foi possível analisar a sustentabilidade financeira da empresa, uma vez que o resultado líquido indicou um saldo positivo, sendo assim, a organização finalizou o período com um lucro de R\$84.151,34.

Figura 9 – Demonstração do Resultado do Exercício Orçada.

<b>DRE</b>	
<b>Receita Bruta</b>	<b>730.247,41</b>
Venda de produtos	730.247,41
<b>(-) Deduções da receita</b>	<b>131.444,34</b>
Impostos e contribuições sobre vendas	131.444,53
<b>(=) Receita operacional líquida</b>	<b>598.802,88</b>
<b>(-) Custo das vendas</b>	<b>194.022,00</b>
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	194.022,00
<b>(=) Receita operacional bruta</b>	<b>404.780,88</b>
<b>(-) Despesas operacionais</b>	<b>265.645,83</b>
Despesas com vendas	80.902,83
Despesas administrativas	184.743,00
<b>(=) Resultado Financeiro</b>	<b>139.135,05</b>
<b>(-) Despesas financeiras</b>	<b>54.982,80</b>
<b>(=) Resultado Líquido</b>	<b>84.152,25</b>

## 4 CONCLUSÃO

O objetivo geral deste trabalho foi desenvolver uma Empresa com conhecimentos adquiridos em sala de aula e a visão de negócios de cada integrante do grupo, conseguindo estabelecer com clareza e objetividade aspectos de características gerais de um negócio como: missão, visão, valores, e objetivos que constituem uma empresa.

Através da criação do trabalho podemos perceber o quão importante é analisar e conhecer o ambiente em que a empresa será inserida, pois o mercado está sempre sujeito a mudanças, onde o consumidor se encontra cada vez mais exigente na escolha de um produto, na compra, no valor e na qualidade dele, dando margem cada vez mais para a concorrência. Por isso buscamos um investimento bom e um negócio atrativo para nossa empresa.

Com base na matéria de Gestão estratégica de Compliance, complementamos a Matriz de SWOT no desenvolvimento do trabalho, visando as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças tanto interna como externa no nosso negócio. E tendo em mãos também o conhecimento do Design Thinking para a resolução de problemas futuros na nossa empresa.

Através do plano e do levantamento financeiro usamos a matéria de Gestão Orçamentária, procuramos como objetivo específico a viabilidade da abertura da empresa, e buscando por números se o negócio seria viável. Através, por exemplo, da tabela de DRE.

Com as matérias Gestão Estratégicas de Tributos e Constituição de Empresas no Brasil tivemos o conhecimento de como abrir um CNPJ e quais são as informações relevantes de um negócio e seus sócios, como, natureza jurídica, capital social e tipo de atividade econômica. E também a fazer a administração propícia de todos os processos que envolvem as taxas, impostos e contribuições de uma organização.

Com a elaboração deste trabalho é possível perceber que o trabalho de um Administrador não é apenas imaginar um negócio e sim trabalhar bastante no planejamento e ter muito conhecimento em todos os ambientes da organização, estando sempre disposto a se adaptar com as mudanças diárias do mercado.

Com tudo acaba sendo uma atividade cativante e desafiadora, pois nos instiga a busca perseverante pelo sucesso.

“O segredo do sucesso é a constância no objetivo” - Benjamin Disraeli

## REFERÊNCIAS

AGILIZE. Estrutura da DRE: entenda o que compõe para saber como analisá-la corretamente. **Agilize Contabilidade Online**, 5 de ago. 2021. Disponível em: <https://agilize.com.br/blog/gestao-financeira/estrutura-da-dre/>. Acesso em: 04 de mai. 2023.

BRASIL. **Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966**. Dispõe sobre o Sistema Tributário Nacional e institui normas gerais de direito tributário aplicáveis à União, Estados e Municípios. Casa Civil, Presidência da República, Brasília, 25 de out. 1966.

CARVALHO, Luís Felipe. Funil de inovação: o que é, quais as etapas e como aplicar. *Gestão da Inovação*, **AEVO**, 12 de dez. 2022. Disponível em: <https://blog.aevo.com.br/funil-de-inovacao/>. Acesso em: 15 de mai. 2023.

CURVELO, Rakky. Balanced Scorecard: o que é, como funciona e aplicação como aplicar na sua empresa. **Hubspot**, 14 de abr. 2023. Disponível em: <https://br.hubspot.com/blog/sales/balanced-scorecard>. Acesso em: 03 de mai. 2023.

EPR Consultoria. Matriz SWOT: o que é, quando usar e como fazer passo a passo. **Escola de Engenharia – UFRGS**, Porto Alegre, RS. 2023. Disponível em: <https://eprconsultoria.com.br/matriz-swot/>. Acesso em 10 de mai. 2023.

EPR Consultoria. Business model canvas: o que é, benefícios e como fazer. **Escola de Engenharia – UFRGS**, Porto Alegre, RS. 2023. Disponível em: <https://eprconsultoria.com.br/canvas-o-que-e/>. Acesso em 10 de mai. 2023.

EPR Consultoria. Aplicando design thinking na sua empresa para obter resultados. **Escola de Engenharia – UFRGS**, Porto Alegre, RS. 2023. Disponível em: <https://eprconsultoria.com.br/design-thinking/>. Acesso em 10 de mai. 2023.

KROGHO, Egil; HOWARD, Polly Damrosch; CASTILLO, Gerald. O segredo do sucesso é a constância no objetivo.” Benjamin Disraeli, 1.º Conde de Beaconsfield, escritor e político britânico (1804-1881). Frases e Citações, **O Explorador**, 07 de ago. 2019. Disponível em: <https://www.oexplorador.com.br/categorias/perolas-maximas/>. Acesso 28 de abr. 2023.

MARQUEZ, Gabriel. Como fazer um orçamento de vendas? Os 6 passos para uma estimativa precisa! *Gestão Financeira*, **NFE.io**, 18 de fev. 2020. Disponível em: <https://nfe.io/blog/financeiro/como-fazer-orcamento-vendas/>. Acesso em: 18 de mai. 2023.

RECEITA FEDERAL. O que é Simples Nacional. Governo Federal, **Simples Nacional**, 2023. Disponível em: <https://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>. Acesso em 12 de mai. 2023.

SOUSA, Priscila. Compliance - O que é, conceito, funções e vantagens. **Conceito.de**, 19 de ago. 2022. Disponível em: <https://conceito.de/compliance>. Acesso em: 30 de abr. 2023.

TEIXEIRA, Paulo Henrique. O que é gestão tributária. **Portal de Auditoria Interna Operacional**, 2023. Disponível em: <http://www.portaldeauditoria.com.br/artigos/>. Acesso em: 10 de mai. 2023.