



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
BI BOOSTER CORP

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
BI BOOSTER CORP

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 Morais Doval
Projeto de Gestão Estratégica – Prof. Karina Strobel

Estudantes:

Bruno Araújo da Silva , RA 22000933
Julia Vitorello Valentim, RA 22000388
Luiz Fernando Estevam de Abreu Ribeiro, RA 22000306
Mariana Pádua Franco, RA 22001130
Pedro Henrique Peres da Silva, RA 22001660
Rafael Vieira dos Santos, RA 22000291

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2023

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3.1	ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	7
3.1.1	METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	7
3.1.1.1	MATRIZ SWOT	7
3.1.1.1.1	ANÁLISE DO AMBIENTE INTERNO E EXTERNO	8
3.1.1.1.2	ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO (OPORTUNIDADES E AMEAÇAS)	9
3.1.1.2	DESIGN THINKING	9
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	10
3.1.2.1	MATRIZ SWOT	10
3.1.2.2	DESIGN THINKING	10
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	11
3.1.3.1	OS 10 PILARES DE UM PROGRAMA DE COMPLIANCE	12
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	12
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	13
3.2.2	CANVAS	13
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	14
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	15
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	16
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	16
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	17
3.3.4	LUCRO REAL	18
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	18
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	19
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	20
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	21
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	21
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	22
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	22
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	24
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	24
3.1.1.1	IDEIAS E OPORTUNIDADES	24
3.1.1.1	EQUIPE	24
3.1.1.1	FATORES-CHAVE DE SUCESSO PARA O DESENVOLVIMENTO DE IDEIAS	25
3.1.1.1	DEFININDO UMA IDEIA EMPREENDEDORA	25
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	26
4	CONCLUSÃO	27
	REFERÊNCIAS	28

1 INTRODUÇÃO

Este Projeto Integrado tem como objetivo principal formular a empresa BI Booster Corp., conceitos de todas as matérias ministradas em sala de aula durante o primeiro semestre de 2023, o grupo é formado por seis pessoas que possuem suas respectivas funções Bruno Araújo (setor de fidelização), Júlia Vitorello (setor de marketing), Luiz Fernando Ribeiro (setor financeiro), Mariana Franco (SAC), Pedro Peres (analista de dados) e Rafael Vieira (suporte em análise de dados).

Em um mundo em constante mudança, a empresa deve ter conhecimento de suas responsabilidades e seus direitos, para que possa estar sempre preparada e aberta a mudanças diante de uma possível variação de cenário local ou até mesmo global.

Por isso a BI Booster Corp. foi fundada e escolhida pelo grupo, por se apresentar uma empresa aberta a mudanças e adaptações necessárias aos cenários, projetando sempre um horizonte favorável em sua área.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Teve início de suas operações em 2023, por um grupo de estudantes de Administração de Empresas durante um projeto de brainstorm: a BI Booster Corp. é especializada em análise de dados e prestação de serviços de Business Intelligence.

O principal foco da BIBC é impulsionar negócios de médio e pequeno porte, facilitando a tomada de decisões com base na visualização de dados e insights acionáveis pertinentes ao mercado.

Com a alta das empresas Data-Driven, o mercado se molda através dos dados, pensando nisso e na grande parte das empresas que ainda não possuem uma vaga ou um especialista em dados, que criamos a BI Booster Corporation. Oferecemos serviços e planos de assinatura, atendemos e trabalhamos de maneira online e presencial, e, para aquelas empresas que preferirem, temos nosso escritório localizado em São João da Boa Vista e atuamos pelo CNPJ: 44.573.262/0001-10.

Nosso serviço se difere pela qualidade e versatilidade apresentada, tanto quanto uma nova proposta de inserir os pequenos e médios negócios no caminho do Data-Driven sem modificar bruscamente sua estrutura de colaboradores e ou sistemas.

Entendemos que nossas principais ameaças no mercado são as empresas de consultoria financeira e as que oferecem cursos de especialização em dados. Por isso estamos atentos e nosso próximo passo é atingir também grandes empresas que estejam interessadas na capacitação de seus profissionais.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

Independente do escopo do seu negócio, a competitividade exige que as empresas busquem dados e informações que auxiliem na otimização do processo de tomada de decisão, diante a alta demanda pela análise de dados das empresas na região de São João da Boa Vista-SP, a BI Booster Corp. encontrou a necessidade e oportunidade de um grande negócio.

As empresas com atuação voltada para a análise de dados já são realidade, porém com horizonte voltados para grandes corporações, pois os valores são extremamente altos e se tornam inacessíveis para menores empresas, com a BI Booster daremos oportunidade às pequenas e média empresa terem acesso a ferramentas de business intelligence.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

3.1.1.1 MATRIZ SWOT

Criada por Kenneth Andrews e Roland Cristensen, professores da Harvard Business School, e posteriormente aplicadas por inúmeros acadêmicos, a análise SWOT estuda a competitividade de uma organização segundo quatro variáveis: Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças). Através destas quatro variáveis, poderá fazer-se a inventariação das forças e fraquezas da empresa, das oportunidades e ameaças do meio em que a empresa atua. Quando os pontos fortes de uma organização estão alinhados com os fatores críticos de sucesso para satisfazer as oportunidades de mercado, a empresa será por certo, competitiva no longo prazo (RODRIGUES, et al., 2005)



Fonte: Elephantine

Para formação da Swot é necessário a construção de cenários, ferramentas importantes para um planejamento estratégico futuro eficaz, pois prevê situações com base em previsões reais para o seu negócio. A principal função da construção de cenários não é tentar prever o futuro, mas identificar fatores que podem se tornar realidade no longo prazo. As organizações podem, portanto, desenvolver planos de contingência para lidar com essas diferentes situações.

A análise da Matriz SWOT é uma ferramenta essencial para uma organização, pois por meio dele, as empresas conseguem ter uma visão clara e objetiva de quais são seus pontos fortes e fraquezas no ambiente interno e suas oportunidades e ameaças no ambiente externo, desta forma graças a esta análise, os gestores podem desenhar estratégias para obter uma vantagem competitiva e melhor desempenho organizacional.

A Matriz pode ser usada para vários tipos de decisões estratégicas, tais como:

- Identificar novas oportunidades de negócios;
- Analisar um novo mercado;
- Desenvolver um novo produto ou serviço;
- Lançar uma campanha publicitária;
- Identificar as principais ameaças à empresa;
- Elaborar um plano de contingência para lidar com ameaças potenciais.

3.1.1.1.1 ANÁLISE DO AMBIENTE INTERNO E EXTERNO

Kotler (2000), cada negócio precisa avaliar periodicamente suas forças e fraquezas internas. Analisam-se as competências de marketing, financeiras, de fabricação e organizacionais e classifica cada fator como uma grande força, uma força, uma característica neutra, uma fraqueza ou uma grande fraqueza.

Fraqueza é um estado interno totalmente desfavorável da empresa, deve ser constantemente observado, aprimorado ou removido para não prejudicar o futuro competitividade da empresa. Para alcançar um bom desempenho, uma organização deve seguir as quatro diretrizes mencionadas, oportunidades e ameaças e seus pontos fortes e fracos para que o negócio possa atingir seus objetivos metas e manter uma posição de liderança no mercado.

3.1.1.1.2 ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO (OPORTUNIDADES E AMEAÇAS)

Para a análise do ambiente externo deve-se avaliar por exemplo, a mudança de hábitos do consumidor, surgimentos de novos mercados, diversificação, entrada de novos concorrentes, produtos substitutos (CHIAVENATO e SAPIRO, 2003).

A empresa deve estar atenta ao ambiente externo, pois influencia diretamente os fatores dentro da organização. É extremamente importante porque através desta análise o gestor pode identificar oportunidades e ameaças e desenvolver estratégias para explorá-las oportunidades e minimizar ou superar as ameaças da empresa.

3.1.1.2 DESIGN THINKING

A metodologia do Design Thinking é uma forma de abordagem que se originou no campo do design e se adapta a empresas e corporações, esse termo significa "design thinking" ou "pensar como um designer". Sua abordagem cria as condições necessárias para que a equipe tenha insights e os coloque em ação. A proposta é que esse processo criativo seja construído de forma coletiva e colaborativa, reunindo o maior número possível de ideias, perspectivas e visões diferentes.

O termo “design thinking” foi introduzido em 2003 por David Kelley, professor da Universidade de Stanford que fundou a consultoria de inovação IDEO. Como o design se tornou parte estratégia de negócios, começou a ganhar força como um processo transformacional, voltado para processos organizacionais e estratégias de pensamento criativo. Atualmente está empregado como abordagem para a resolução de problemas, inspirando a criatividade e alimentando a inovação com um alto foco em do utilizador.

De acordo com Brown (2009) o design thinking é uma abordagem que utiliza sensibilidade e métodos do designer para resolver problemas e atender às necessidades das

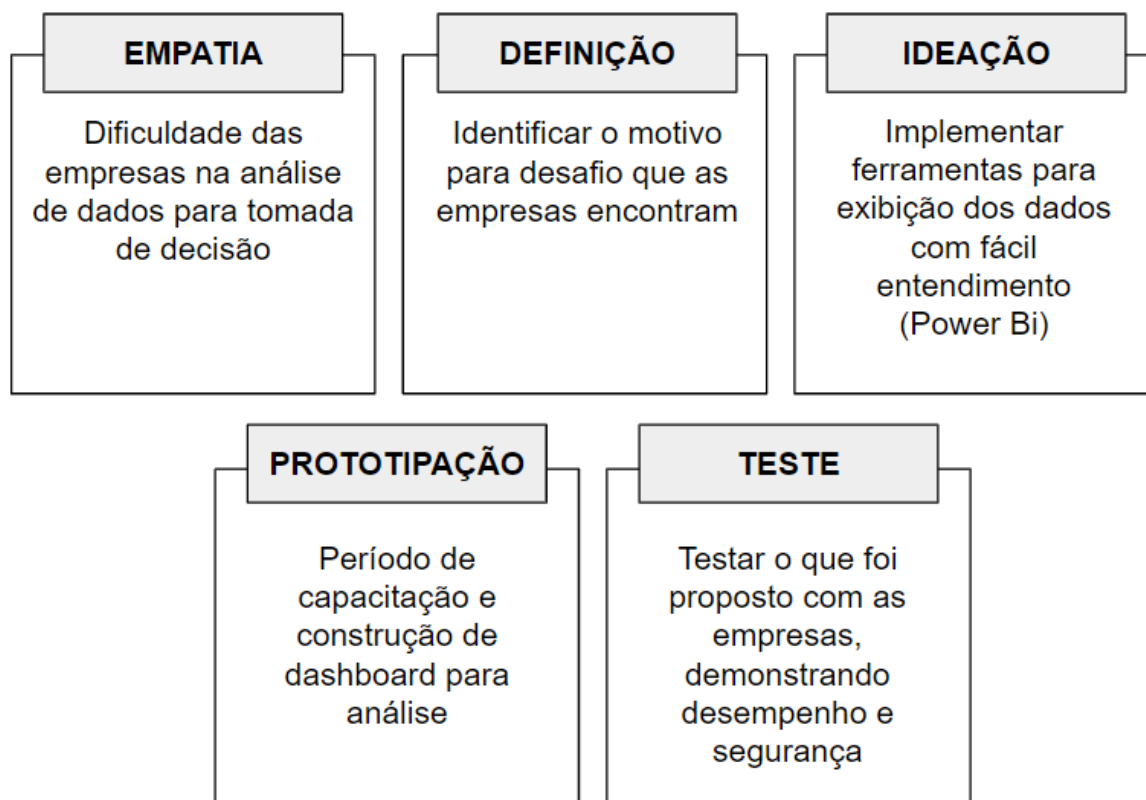
pessoas com uma tecnologia viável e comercialmente factível. Em outras palavras, o método é a inovação centrada no usuário, que exige colaboração, interação e abordagens práticas para encontrar as melhores ideias e soluções finais.

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

3.1.2.1 MATRIZ SWOT

<p style="text-align: center;">FORÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Produto inovador ● Qualidade na prestação de serviço ● Serviço personalizado ● Pensamento estratégico ● União da equipe 	<p style="text-align: center;">FRAQUEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Falta de desenvolvimento dos colaboradores ● Pouca mão de obra ● Dependência do mercado local ● Recursos limitados ● Falta de cibersegurança
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Baixa concorrência ● Diferencial competitivo ● Aumento da demanda por serviços de consultoria ● Mercado Digital em crescimento ● Acessibilidade a pequenas empresas ● Expansão para cidades próximas 	<p style="text-align: center;">AMEAÇAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Clientes com receio de entregar suas informações ● Instabilidade econômica ● Mudanças na regulamentação

3.1.2.2 DESIGN THINKING



3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

Compliance é um termo vindo da palavra original comply, pode ser entendido como “estar em conformidade com algo”. Nesse sentido, podemos entender compliance como um conjunto de práticas e mecanismos utilizados para manter a empresa alinhada aos requisitos éticos e legais.

ABBI (Associação Brasileira de Biotecnologia Industrial) explica Compliance da seguinte forma: “Ser Compliance” é conhecer as normas da organização, seguir os procedimentos recomendados, agir em conformidade e sentir quanto é fundamental a ética e a idoneidade em todas as nossas atitudes.

Desta forma, podemos pensar em Compliance como um sistema baseado na obrigação de cumprir com normas internas, códigos de conduta e princípios éticos, bem como como normas legais, costumes e princípios são compreendidos como adequado e aceitável no pós-moderno, relacionado aos valores pelos quais a sociedade é guiada, o que obviamente deve respeitar as normas legais.

Atualmente Compliance se tornou uma cultura, que está cada vez mais sendo valorizada pelas empresas privadas, com particular importância entre as multinacionais, já

que o compliance é muito mais antigo tanto nos países europeus quanto nos Estados Unidos. O fato é que as organizações reconhecem a importância de valorizar e garantir a integridade interna e externamente.

3.1.3.1 OS 10 PILARES DE UM PROGRAMA DE COMPLIANCE

- Suporte da alta administração;
- Avaliação de riscos;
- Código de conduta e políticas de compliance;
- Controles internos;
- Treinamento e comunicação;
- Canais de denúncia;
- Investigações internas;
- Due diligence;
- Auditoria e monitoramento;
- Diversidade e Inclusão.

Analisando os pilares que compõem o Compliance, a BI BOOSTER CORP introduz a avaliação de riscos, também chamada de Compliance Risk Assessment (CRA), pois é uma das etapas mais importantes na implementação de um programa de integridade. Dessa forma a organização conseguirá conhecer todos os potenciais riscos e seus impactos, pois quando mexemos com informações corporativas das empresas, precisamos de um gerenciamento de cibersegurança, para que não haja risco de vazamento de informações corporativas e passaremos mais segurança e confiança aos nossos clientes.

Evidenciamos que o pilar de treinamento e comunicação, além do cumprimento da alta direção, os colaboradores devem entender os objetivos, as regras e o papel de cada um para obter sucesso. Para isso, é preciso investir em treinamentos, pois é necessário capacitar todos os colaboradores nas ferramentas digitais, com especialização em business intelligence.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

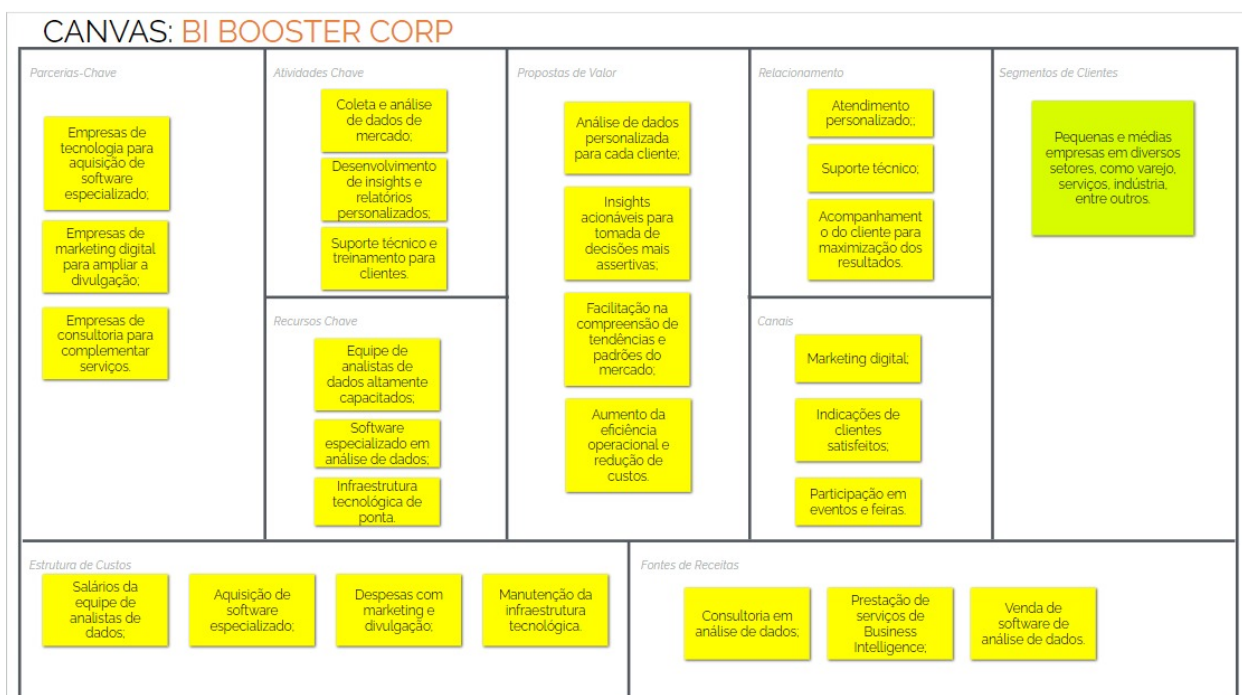
3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

Empresas são definidas como organizações, fundamentadas como pessoa jurídica, que atuam para a produção e circulação de bens ou serviços, para tal são necessários os denominados fatores de produção que são eles: terras, trabalho e o capital.

Os empresários são os responsáveis legais por essas organizações, de acordo com o Artigo 966 do Código Civil “Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.”.

3.2.2 CANVAS

O Modelo Canvas é uma ferramenta de gestão estratégica que permite visualizar e descrever de forma simplificada os principais elementos que compõem um negócio, incluindo proposta de valor, segmentos de clientes, canais de distribuição, fontes de receita, recursos chave, atividades chave, parceria estratégica, estrutura de custos e fluxo de caixa. O Canvas é amplamente utilizado por empreendedores, startups e empresas em busca de inovação e aprimoramento de seus modelos de negócio.



3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

A verificação das condições do local onde será constituída uma empresa, quanto à Vigilância Sanitária e ao Corpo de Bombeiros, geralmente envolve os seguintes procedimentos:

Em relação a Vigilância Sanitária, será analisada a verificação das condições higiênico-sanitárias do local e dos equipamentos utilizados e a verificação da documentação referente às autorizações, licenças e registros exigidos pela legislação sanitária.

Referente ao Corpo de Bombeiros terá a verificação das condições de segurança contra incêndio e pânico do local, avaliação da adequação das instalações elétricas e hidráulicas da empresa, verificação da documentação referente às autorizações, licenças e registros exigidos pela legislação de segurança contra incêndio e pânico e a verificação dos equipamentos de combate a incêndio e de segurança instalados na empresa.

Através de pesquisas, podemos calcular o nosso custo de abertura. Para chegarmos a esse valor, precisamos levar em consideração as taxas de registro na Junta Comercial ou no Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas, taxas de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), custos com a elaboração do contrato social e outros documentos necessários para a constituição da empresa, honorários de advogados, contadores e outros profissionais envolvidos no processo e também, os custos com a obtenção de licenças e autorizações necessárias para o funcionamento da empresa, como as licenças de Vigilância Sanitária e do Corpo de Bombeiros no qual foi citado acima. Em geral, os custos de abertura de uma empresa de consultoria empresarial podem variar de R \$2.000 a R \$5.000, dependendo dos fatores mencionados acima.

Já o custos de encerramento, diferente do custo de abertura, devemos levar em consideração as taxas e custos com a baixa da empresa na Junta Comercial ou no Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas, custos com a elaboração dos documentos necessários para a baixa da empresa, pagamento de tributos e outras obrigações fiscais e trabalhistas pendentes e honorários de advogados e contadores para auxiliar no processo de encerramento. Os custos de encerramento podem variar de R \$1.500 a R \$3.000, dependendo dos fatores mencionados acima.

Decidimos adquirir experiência no ramo através de métodos que nos foram indicados. Pesquisar empresas semelhantes: Para que possamos analisar seus modelos de negócio, serviços oferecidos, público-alvo e estratégias de marketing. Participar de eventos e palestras sobre o ramo para adquirir conhecimento e fazer networking com outras empresas do mesmo

segmento. Realizar benchmarking, uma técnica utilizada para comparar processos, práticas e resultados de uma empresa com outras empresas do mesmo ramo. E, por fim, aprender com os erros. Fazer análise dos erros cometidos por outras empresas também pode ser uma forma eficiente de adquirir experiência. Analisar as falhas e aprender com seus erros pode ajudar a evitar os mesmos problemas em sua própria empresa.

Para a carga tributária precisamos levar em consideração o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS) e Imposto sobre Serviços (ISS).

Já a trabalhista, seria então o registro dos funcionários na carteira de trabalho, pagamento de salário e demais direitos trabalhistas (13º salário, férias, FGTS, entre outros), o controle de ponto e horas trabalhadas, emissão de folha de pagamento e recolhimento de encargos sociais (INSS e FGTS) e elaboração do eSocial para envio de informações trabalhistas ao governo.

Fiscal teríamos que levar em conta a emissão de nota fiscal de serviços, registro na Junta Comercial do Estado, licença da Prefeitura Municipal para exercício da atividade e declaração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ).

Escolhemos um escritório localizado em um prédio comercial dentro de um condomínio que trouxesse espaço e conforto para recepcionar os clientes e também para que nós mesmos pudessemos trabalhar e analisar com mais comodidade.

Para manter as operações de um escritório com 6 pessoas, localizado em uma sala comercial de 70 metros quadrados, os principais custos incluem aluguel, condomínio, água, energia elétrica e internet. Seguindo esse pensamento, elaboramos a seguinte estimativa.

Aluguel de sala comercial de 70 metros quadrados: R \$1.000,00 + Taxa de Condomínio. Sabesp: R \$122,15 (água e esgoto). Esse valor foi calculado com base em um consumo de 50 litros de água por pessoa por dia, considerando que a empresa trabalha apenas de segunda a sexta-feira. Foi estimado o consumo de 6m³ por mês, que é o mínimo cobrado pela Sabesp, ao custo de R\$6,75 por m³. Luz: R \$700,00. Internet: R \$89,90. Fora custos que virão com o passar dos meses, como material de escritório, limpeza, entre outras variáveis.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

O Microempreendedor Individual ou usualmente conhecido como MEI, foi criado com o objetivo de regularizar justamente os profissionais que atuavam na informalidade.

A pessoa passa a ter benefícios como um CNPJ, facilidade de abertura de contas bancárias e acesso a crédito, emissão de notas fiscais e a isenção de tributos federais, pois se enquadra no Simples Nacional. Porém para ser MEI há um limite de faturamento que é de R\$81.000,00 por ano ou R\$6.750,00 por mês.

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

Criado a partir da Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, o Simples Nacional é um tipo de regime tributário simplificado e diferenciado, pois engloba através de um único imposto, o DAS (Documento Único de Arrecadação), oito impostos (IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, COFINS, IPI, ICMS, ISS e CPP), o que acaba facilitando em muito para o empresário.

Porém, há algumas características a serem atendidas pelas empresas para que possam ser enquadradas no Simples Nacional, dentre elas são:

- Serem classificadas como Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP).
- Cumprirem os requisitos previstos na legislação.
- Faturamento máximo de até R\$4,8 milhões.

Suas alíquotas variam de acordo com o segmento da empresa, tendo como base a BI Booster Corp que se enquadra no Anexo III - Prestadores de Serviço, deve-se ter como base a seguinte tabela:

Receita Bruta Total em 12 meses (RTB_{12})	Alíquota ($ALIQ$)	Parcela a deduzir (PD)
Até R\$ 180.000,00	6,00%	R\$ -
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,20%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,50%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16,00%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21,00%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33,00%	R\$ 648.000,00

Para saber qual a real apuração do DAS deve-se utilizar a seguinte fórmula:

$$\text{Apuração real} = [(RBT_{12} \times ALIQ - PD)] \div RBT_{12}$$

Resultado da operação citada anteriormente em porcentagem.

Diante dos dados apresentados, é necessário também analisar as vantagens e desvantagens do enquadramento no Simples Nacional:

Vantagens	Desvantagens
Redução da burocracia	Limite de até R\$4,8 milhões
Simplifica oito impostos em um só	Cálculo baseado sobre o faturamento
Facultativo	Ausência de créditos de ICMS e IPI

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

Sendo um outro tipo de tributação, o Lucro Presumido é uma maneira simplificada para as empresas calcularem o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), pois são calculados a partir de de uma presunção do lucro líquido da empresa que o adota.

Porém, de maneira geral não são todas as empresas que podem adotá-lo, visto que há alguns limites a serem observados, dentre eles:

- O limite anual de receita bruta não pode ultrapassar R\$78 milhões no ano-calendário anterior.
- Verificar se a empresa atua em segmento não autorizado para se enquadrar nesse tipo de tributação (como é o caso de empresas de leasing e factoring).

Há ainda algumas informações pertinentes a serem observadas sobre o Lucro Presumido:

- O recolhimento é feito de maneira trimestral, sendo feito no último dia útil do mês subsequente ao mês de fechamento do trimestre.
- Para saber qual a porcentagem de presunção é necessário consultar a tabela com as espécies de atividade e suas respectivas alíquotas.
 - De acordo com o segmento, a BI Booster Corporation seria enquadrada como Serviços profissionais (sociedades simples), médicos, dentistas, advogados, contadores, diretores, engenheiros, consultores, economistas, etc com isso a taxa de presunção é de 32%.
- As alíquotas de IRPJ e CSLL são respectivamente 15% e 9%.
- Quando o lucro presumido for superior a R\$60.000,00 no trimestre, deve-se adicionar 10% de IRPJ sobre a diferença entre o apurado e os R\$60.000,00.

- Os impostos PIS e Cofins são auferidos sobre as receitas brutas mensais, e são caracterizados como cumulativos, sendo as alíquotas 0,65% e 3% respectivamente.

3.3.4 LUCRO REAL

O Lucro Real é um dos regimes de tributação para o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL). Esse regime é obrigatório para algumas empresas e facultativo para outras, dependendo de suas atividades e do seu faturamento.

O cálculo do IRPJ e da CSLL pelo regime de Lucro Real é baseado no lucro efetivo da empresa, ou seja, no lucro contábil apurado em sua escrituração contábil. Esse lucro é ajustado pela adição de receitas e dedução de despesas que não são dedutíveis para fins fiscais, além da aplicação de alíquotas específicas para cada tributo.

As alíquotas desse regime tributário são apresentadas pela seguinte tabela:

Imposto	Alíquota	Adicional (acima de R\$60 mil)
IRPJ	15%	10%
CSLL	9%	
PIS	1,65%	
Cofins	7,60%	

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Tendo em mãos os conhecimentos sobre os três tipos de enquadramento tributário é possível realizar o planejamento tributário da empresa, que consiste na elisão dos tributos, ou seja, trata-se de um conjunto de medidas legais tomadas a fim de minimizar os gastos com impostos.

A partir disso, foi optado para a BI Booster Corp. se enquadrar no regime tributário do Simples Nacional, a seguir seguem as tabelas com os respectivos valores a serem pagos pela empresa em cada tipo de regime tributário:

Simples Nacional:

Alíquota Utilizada	11,20%
Parcela a Deduzir	R\$ 9.360,00
Alíquota Real	6,31%
Total do DAS (1 mês)	R\$ 1.006,40
Total do DAS (3 meses)	R\$ 3.019,20

Lucro Presumido:

Imposto	Presunção	Lucro Presumido	%	% extra	Valor a Pagar s/ Margem	Valor a Pagar c/ Margem
IRPJ	32,00%	R\$ 15.312,00	15,00%	10%	R\$ 2.296,80	R\$ 3.828,00
CSLL	32,00%	R\$ 15.312,00	9,00%		R\$ 1.378,08	R\$ 1.378,08
PIS			0,65%		R\$ 311,03	R\$ 311,03
Cofins			3,00%		R\$ 1.435,50	R\$ 1.435,50
				Total a pagar	R\$ 5.421,41	R\$ 6.952,61

Lucro real:

Imposto	Lucro Real	%	% extra	Valor a Pagar s/ Margem	Valor a Pagar c/ Margem
IRPJ	R\$ 11.465,04	15,00%	10%	R\$ 1.719,76	R\$ 2.866,26
CSLL	R\$ 11.465,04	9,00%		R\$ 1.031,85	R\$ 1.031,85
PIS		1,65%		R\$ 789,53	R\$ 789,53
Cofins		7,60%		R\$ 3.636,60	R\$ 3.636,60
			Total a pagar	R\$ 7.177,73	R\$ 8.324,24

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Uma parte essencial para todas as empresas é a gestão orçamentária. Através dela é possível fazer o controle dos gastos da organização e tomar decisões estratégicas conforme se encontra a posição do negócio, outro passo ligado ao orçamento é estabelecer um plano detalhado com metas e objetivos realistas a partir das decisões da diretoria.

E por fim, gerir os recursos da empresa de forma coesa garantindo o acompanhamento de forma transparente por ferramentas como Balanço Patrimonial e Demonstração de Resultado do Exercício.

Portanto podemos entender que a gestão orçamentária é a gestão e o planejamento financeiro com base na previsão de receitas e despesas. Isso significa que é uma distribuição e previsão dos recursos que serão utilizados para o funcionamento da empresa durante um determinado período.

A gestão orçamentária é de grande importância para a gestão de um negócio, pois pode garantir a exatidão das informações financeiras, principalmente em relação a despesas e

receitas. Assim, evita que a empresa fique no prejuízo por desconhecimento de seus recursos, além disso, auxilia na escolha de indicadores e também no controle financeiro.

Esses são os principais pontos que serão abordados nos tópicos a seguir aplicados à BI Booster Corp.

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A DRE (Demonstração do Resultado do Exercício) é uma demonstração autônoma que apresenta o desempenho financeiro de uma empresa em um determinado período, geralmente anual. A estrutura básica de uma DRE é composta por uma série de informações que mostram como as receitas e despesas da empresa durante o período, bem como o lucro ou prejuízo líquido resultante dessa operação.

As receitas incluem todas as vendas da empresa durante o período. Em seguida, são apresentados os custos e despesas necessárias para gerar essas receitas, incluindo os custos de produção, encargos, despesas administrativas, impostos e outras despesas operacionais. Esses valores são subtraídos da receita bruta para se chegar ao resultado denominado "resultado operacional".

De acordo com Iudícibus (2004), Demonstração do Resultado do Exercício é o relatório que traz o resumo parametrizado das receitas e despesas de uma empresa em determinado período, é apresentado de uma forma em que as receitas subtraem as despesas gerando um lucro ou prejuízo.

Em resumo, a estrutura básica de uma DRE é composta pelos seguintes elementos:

- Receita bruta é todo o aporte de recursos que corresponde às atividades para as quais a empresa foi constituída de acordo com os seus estatutos, ou seja, todo o produto da venda de bens e serviços da organização, antes de quaisquer deduções. Sendo assim, serão todas as vendas dos planos oferecidos pela Bi Booster Corp.
- Custos e despesas operacionais nada mais são do que a quantidade de dinheiro que uma empresa gasta diariamente para mantê-la funcionando. Correspondem aos gastos para funcionamento das atividades e operação da empresa. Já os custos operacionais são os custos que a empresa incorre para garantir o seu bom funcionamento. Referente aos custos para licença de software.
- Resultados operacionais é o resultado dos negócios, objeto da atividade da empresa, não sendo influenciado pela forma de financiamento dos ativos, composto pela diferença entre receita bruta e operacional.

- Outras receitas e despesas são receitas provenientes de transações não incluídas nas atividades principais ou secundárias objeto do negócio.
- Lucro ou prejuízo líquido é a diferença entre todas as receitas da empresa e todas as despesas associadas à sua operação.

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

Orçamento de vendas nada mais é do que um documento que ajuda os empreendedores a calcular as estimativas de lucros e receitas de seus negócios em um determinado momento. Em outras palavras, é um documento no qual se planeja a quantidade de vendas que precisará ser realizada em um período predeterminado, geralmente mensal, trimestral ou anual, bem como as vendas que precisarão ser geradas.

Para Sanvicente e Santos (1983), a função principal do orçamento de vendas é a determinação do nível de atividades futuras da empresa e todos os demais orçamentos parciais são desenvolvidos em função desse orçamento.

Dentro do orçamento temos a estimativa de vendas em 15.950,00 por mês, aonde iríamos captar esses recursos, por planos simples, médios e avançados.

Também contando com a opção de uma venda de relatórios únicos, sem necessidade da assinatura de planos.

Orçamento de Vendas			
Planos	Valor	Quantidade	Receita
Simple	R\$ 4.750,00	2	R\$ 9.500,00
Médio	R\$ 6.450,00	1	R\$ 6.450,00
Avançado	R\$ 11.000,00	0	-
Relatório avulso	R\$ 3.500,00	0	-
Receita total Mensal			R\$ 15.950,00
Receita total Anual			R\$ 191.400,00

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

Em geral, o orçamento de compras é um plano financeiro que detalha quanto dinheiro uma empresa planeja gastar na compra de bens ou serviços em um determinado período de tempo, geralmente um ano. É uma ferramenta útil para controlar os gastos e garantir que o dinheiro seja gasto de forma eficaz e eficiente.

Geralmente é elaborado nas necessidades e objetivos da empresa, podendo incluir a compra de matérias-primas, equipamentos, serviços de manutenção e outros itens necessários para a operação diária

Devido a empresa Bi Booster Corp ser uma prestadora de serviços não trabalhamos com orçamento de compras.

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento de despesas operacionais é um documento que detalha as previsões de gastos de uma empresa durante um determinado período de tempo, onde no nosso caso utilizamos o período de 12 meses. As despesas operacionais são custos necessários para manter a empresa em funcionamento, como aluguel, suprimentos de escritório, manutenção e reparos, publicidade e marketing, serviços públicos e outros custos relacionados.

Uma vez elaborado, o orçamento de despesas operacionais serve como uma ferramenta de gerenciamento financeiro que ajuda a empresa a controlar seus gastos e garantir que tenha recursos suficientes para cobrir suas despesas operacionais. No qual também pode ser usado como um ponto de referência para avaliar o desempenho financeiro da empresa ao longo do período orçado.

Orçamento de Despesas (2023)	
Aluguel + Taxa Condomínio	R\$ 13.200,00
Elektro	R\$ 2.895,24
Sabesp	R\$ 1.465,80
Internet	R\$ 1.078,00
Marketing	R\$ 12.000,00
Contador	R\$ 7.860,00
Taxa de Abertura	R\$ 3.000,00
Salarios	R\$ 95.040,00
Pagamento de Impostos	R\$ 12.076,80
Licença de Software	R\$ 6.000,00
Total	R\$ 154.615,84

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

Com base nos dados e informações acima elaboramos a primeira DRE mensal da Bi Booster Corp.

A partir de uma análise dos Orçamentos de Vendas e Despesas da empresa, tendo em vista a sua estruturação e considerando um cenário de vendas completamente atingível, através dessa DRE anual, pode-se concluir que o negócio é viável e sustentável. Principalmente por conta de seus operadores serem os próprios sócios e a empresa ainda não contar com nenhuma rodada de investimentos externos.

DRE Orçamentária Anual (Bi Booster Corp)	
Receitas	R\$ 191.400,00
(-)Deduções	R\$ -
Receita Líquida	R\$ 191.400,00
(-)Custos	R\$ 6.000,00
Resultado Bruto	R\$ 185.400,00
(-)Despesas	R\$ 139.539,84
(-)Administrativas	R\$ 119.679,84
Programas	R\$ 6.000,00
Power BI (Mensalidade)	R\$ 6.000,00
	R\$ -
Salário	R\$ 95.040,00
Sócios	R\$ 95.040,00
	R\$ -
Aluguel	R\$ 13.200,00
Escritório	R\$ 12.000,00
Taxa Condomínio	R\$ 1.200,00
	R\$ -
Energia	R\$ 2.895,24
Computador	R\$ 1.123,20
Ar Condicionado	R\$ 992,04
Geladeira	R\$ 300,00
Luz	R\$ 360,00
Extra	R\$ 120,00
	R\$ -
Internet	R\$ 1.078,80
Plano Conexão Internet 500MB	R\$ 1.078,80
	R\$ -
Saneamento	R\$ 1.465,80
Sabesp	R\$ 1.465,80
	R\$ -
(-)Vendas	R\$ 12.000,00
Marketing	R\$ 12.000,00
	0
(-)Resultado Financeiro	R\$ -
	R\$ -
	R\$ -
(-)Outros	R\$ 7.860,00
Contabilidade	R\$ -
Honorários Contabilidade (Mensal)	R\$ 7.860,00
	R\$ -
Resultado Antes do DAS	R\$ 45.860,16
(-)DAS	R\$ 12.076,80
Resultado Líquido	R\$ 33.783,36

Com base na DRE anual, o resultado líquido previsto da empresa está em torno R\$30.000, considerando o custo de operação muito baixo da empresa e um orçamento de vendas que prevê apenas a assinatura de três planos (dois simples e um médio) e a fidelização

para o restante do ano. Sendo assim, um orçamento realista pode ser atingido ainda nos primeiros meses de operação se tomadas algumas estratégias para captação de recursos e clientes.

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

3.1.1.1 IDEIAS E OPORTUNIDADES

Durante a vida, é comum ter inúmeros pensamentos, os quais surgem a todo momento ao longo dos dias. Alguns desses pensamentos podem ser boas ideias, que precisam ser valorizados na capacidade criativa e o potencial de cada pessoa, pois são completamente ignoradas ou não percebidas as oportunidades que ali poderiam estar escondidas.

Ideias surgem na sua mente quando você menos espera e podem envolver um pensamento, opinião sobre determinado assunto, crença ou plano futuro. Já a oportunidade não está limitada ao seu pensamento, ela está presente no plano real, por meio de um momento oportuno, circunstância propícia a realização, ocasião ou situação positiva.

3.1.1.1 EQUIPE

Algumas pessoas até tentam lutar contra e buscam ao máximo realizações independentes, mas quando o caminho é compartilhado, a jornada pode ser menos difícil. Portanto é importante utilizar táticas para montar uma equipe que busque o sucesso, o primeiro passo é identificar quais valores são fundamentais para você, assim, poderá determinar qual é o perfil que as pessoas precisam ter para agregar ao seu projeto, também, se esse perfil é compatível com os seus valores pessoais.

Então, devo me cercar apenas de pessoas que pensam igual a mim? Não exatamente. É importante ter o apoio de pessoas que complementam suas ideias, mas os valores precisam ser similares para que vocês consigam trabalhar bem em conjunto.

3.1.1.1 FATORES-CHAVE DE SUCESSO PARA O DESENVOLVIMENTO DE IDEIAS

Existem inúmeros fatores que podem contribuir para o sucesso, como ter boas ideias e aproveitar oportunidades. Também é necessário cercar-se das pessoas certas para formar uma equipe, por meio do networking, pois ajudará a conhecer e se conectar com outras que podem contribuir com o desenvolvimento mútuo, seja pessoal ou profissional, por meio da troca de experiências, informações e vivências.

Realizar uma autoanálise das suas competências para identificar o que precisa ser mobilizado ou desenvolvido, é essencial para o sucesso, mas é possível contar com parceiros e com uma equipe para complementar as competências que você não possui ou para reforçar outras que são necessárias.

Aprender com os próprios tropeços, o fracasso não precisa ser encarado como algo negativo que atrapalhou ou interrompeu seus sonhos e o seu sucesso. Ele pode ser positivo e um importante professor. Afinal, é fundamental aprender com os fracassos.

Possuir visão sistêmica, dessa forma você será capaz de analisar não apenas a sua ideia, mas como ela será aplicada, os impactos que ela pode trazer, assim identificando tudo o que envolve a concretização daquela ideia, desenvolvendo e validando suas ideias, com olhar para o todo, uma análise dos impactos, consciências e responsabilidades.

3.1.1.1 DEFININDO UMA IDEIA EMPREENDEDORA

Para colocar uma ideia em prática, é necessário planejar, após a identificação, você pode contar com o apoio de alguns instrumentos voltados ao planejamento, como o Modelo de Projeto Canvas.

O Canvas ou Business Model Canvas é uma ferramenta desenvolvida por Alex Osterwalder, é indicada para apoiar na validação de ideias, mudanças, para o planejamento de novos empreendimentos e para apoiar a inovação. A estrutura é formada através dos seguintes blocos:

- Segmento de clientes
- Proposta de valor
- Canais
- Relacionamento com clientes
- Receitas ou Fontes de Renda
- Estrutura de custos
- Parcerias-chave
- Atividades-chave
- Recursos-chave

Para a realização de qualquer projeto existem duas etapas: o planejamento e a execução. As pessoas acreditam que o planejamento é muito trabalhoso e alguns partem direto para a execução. O propósito do Canvas é tornar o planejamento mais fácil e evitar que essa etapa seja pulada em qualquer projeto ou ideia.

3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA



4 CONCLUSÃO

Com o desenrolar do Projeto de Gestão Estratégica, inúmeras conclusões podem ser feitas a respeito da Business Intelligence Booster Corporation (BI Booster Corp.), começando por ser uma empresa que surgiu para ser acessível a organizações que são "excluídas pelo marketing" como foi trabalhado na matéria de Administração Estratégica e Compliance.

No conteúdo de Constituição de Empresas No Brasil, estruturamos nossa empresa a partir de um modelo Canvas, onde foi possível visualizar elementos que compõem nosso negócio, como fontes de receita, proposta de valor, parcerias estratégicas com empresas, segmentação de clientes, dentre inúmeros outros aspectos.

A partir de projeções de faturamento da empresa, análises minuciosas e conteúdo ministrado na matéria de Gestão Estratégica de Tributos, foi optado por enquadrar a BI Booster Corp. como Simples Nacional, por sua praticidade e redução de custos na operação.

Em Gestão Orçamentária, foi feito estudado a viabilidade do negócio, por meio da Demonstração de Resultados do Exercício (DRE) onde foi levado em conta os orçamentos de vendas, compras e de despesas operacionais.

Por fim, pode ser concluída a viabilidade operacional da empresa, visto que as projeções realizadas foram feitas de maneira conservadora e com margens altas. Acreditamos também na expansão do negócio a partir da divulgação e fidelização de clientes, o que acarretará ainda mais na praticabilidade da atividade.

REFERÊNCIAS

BONINI, Luiz Alberto; SBRAGIA, Roberto. **O modelo de design thinking como indutor da inovação nas empresas: um estudo empírico**. Gestão e Projetos: GeP , v. 2, n. 1, pág. 3-25, 2011.

BRASIL. Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6404consol.htm>. Acesso em: 11 abr de 2023.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Artigo 966. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm>. Acesso em: 03 mar de 2023.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**. São Paulo: Saraiva, 2011.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro: Teoria Geral do Direito Civil**. São Paulo: Saraiva, 2010.

EDUCAÇÃO, Saraiva. **Entenda o que é compliance, quais os tipos, benefícios e aplicações**. Saraiva, 2022. Disponível em: <<https://blog.saraivaeducacao.com.br/compliance/>> Acesso em: 18 abr de 2023.

FILHO, Fábio. **MATRIZ SWOT: Como analisar os concorrentes?**. Elephantine, 2022. Disponível em: <<https://elephantine.com.br/matriz-swot/>>. Acesso em: 14 abr de 2023.

KNOEPKE, Luciano. O sistema de compliance: notas introdutórias. **Revista Jurídica da Escola Superior de Advocacia da OAB-PR**, v. 4, p. 78, 2019.

SIBILLE, Daniel. **Os 10 Pilares De Um Programa De Compliance**. Lec, 2017. Disponível em: <<https://lec.com.br/os-10-pilares-de-um-programa-de-compliance/>>. Acesso em: 18 abr de 2023.

SILVA, Valdemar Pereira da; BORGES, Alessandra C. M. **Direito empresarial: Teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2010.

ANEXOS