



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
MACRO CONSULTORIA

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
MACRO CONSULTORIA

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

Estudantes:

Gabrielly Lopes Alves, RA 22000957

Livia Gabriele dos Santos Sorg, RA 22000313

Luis Fernando da Silva Simões, RA 22000414

Miguel Capati, RA 22001053

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2023

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	4
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	5
3.1	ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	5
3.1.1	METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	6
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	6
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	8
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	9
3.2.2	CANVAS	9
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	15
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	16
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	16
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	17
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	18
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	18
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	20
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	20
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	21
4	CONCLUSÃO	24

1 INTRODUÇÃO

O objetivo da empresa Macro Consultoria é transmitir conhecimento gerado pelas aulas nas áreas de Constituição empresarial, Gestão Orçamentária e Gestão de tributos, tendo

em mente a união dos sócios para fazer o completo de cada parte do projeto. A empresa tem como propósito aumentar a rede de contatos das empresas parceiras, agregar estratégias de negócio, gerar maior desenvolvimento, criar táticas e ensinamentos de várias maneiras.

Além de passar o conhecimento, a finalidade é buscar resultados positivos e ajudar pequenas empresas a se desenvolverem como grandes negócios. Além das pequenas empresas, a Macro Consultoria também se encontra no mercado buscando melhorias nas empresas de grande porte.

Para o Projeto integrado deste semestre criamos a empresa pensando nos mínimos detalhes como custos, compliance, orçamentos e as necessidades tributárias perante a lei.

Com isso, esperamos transmitir maior experiência nos temas citados e poder dar um melhor suporte inicialmente para empresas da região pois em nossa cidade por exemplo, não há nenhuma empresa relacionada a esse tipo de consultoria. Pensamos nesse ideal para que o mercado local seja ampliado tendo em vista que é um serviço de muita procura e baixa concorrência.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Macro Consultoria foi formada por 4 sócios co-fundadores, tendo como capital social uma quantia de 100.000 reais, sendo em bens, e em um percentual monetário. Utilizando de recursos distintos de cada sócio de acordo com seu patrimônio particular. Cada sócio contribui com uma porcentagem igual de 25% por sócio, sendo em bens ou capital monetário.

Possui ênfase nas matérias estudadas neste módulo, tendo como principal estratégia o foco nas pequenas empresas da região, porém visando a expansão do negócio para região além da localidade da empresa. visando com isto maior contato com os clientes e um maior índice fidelização, pois por meio de pesquisa chegou-se à conclusão de que na região onde a empresa se encontra é escasso o serviço de consultoria empresarial no geral, o que acaba forçando as empresas a buscarem prestação de serviço em outras localidades, tornando o processo ainda mais custos sendo interessante para a empresa acolher essa necessidade de sua cidade local, tornando-se uma empresa com grande oportunidade de crescimento e probabilidade de sucesso.

Com isso, depois de termos uma carteira formada pensamos em atender outras empresas maiores de maneira digital, tornando-se uma empresa de segmento bimodal (analógica e digital).

Inicialmente a empresa se estabelecerá em um escritório alugado contando apenas com o trabalho realizado pelos sócios, e por mais uma empregada doméstica para manutenção das instalações, sendo registrada em regime CLT, mas com expectativas de ter um prédio próprio, pois o prédio em que é localizado não é um prédio integrado ao patrimônio da empresa, acarretando mais despesas para a mesma. Aumentar o número de funcionários para assim visar uma carteira ainda maior e gerar empregos para os profissionais da área, por conta da escassez de oportunidades na região, e em contrapartida gerar mais lucros para a empresa.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

Optamos por criar uma empresa voltada para área de consultoria empresarial pois em nossa cidade não há nenhum concorrente direto. Com o crescimento e desenvolvimento da cidade estão vindo cada vez mais empresas grandes e renomadas na qual seria interessante ter uma empresa que atua nesse ramo no intuito de conquistar o público local.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

A matriz SWOT é uma ferramenta de análise estratégica que ajuda as empresas a avaliar suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Segundo Teruchkin (2003), a análise SWOT, por meio de um inventário das forças e das fraquezas da empresa, das oportunidades e das ameaças do meio ambiente e do grau de adequação entre elas, busca verificar a competitividade da empresa.

A análise SWOT ajuda a identificar o ponto de partida, antes de tomar qualquer decisão, levando em consideração os fatores internos e externos e também contribui para otimização do desempenho da organização

O Canvas das empresas, também conhecido como "Business Model Canvas", é uma ferramenta de planejamento estratégico que permite às empresas descrever, visualizar e avaliar sua estrutura de negócios de forma clara e concisa.

O canvas pode ser utilizado para modificar o modelo do negócio, ele explora novos mercados, ajuda a organização a ter uma forma objetiva e simplificada, estimula a criatividade e a comunicação. Mostra como um negócio tende a funcionar, qual será a oferta de valor gerada, como será a entrega e a receita a partir do que foi gerado

O Balanced Scorecard (BSC) foi desenvolvido por David Norton e Robert Kaplan, é uma metodologia de gestão estratégica que permite às empresas monitorar e avaliar seu desempenho por meio de indicadores que estão alinhados com sua estratégia e visão de longo prazo. É uma análise de indicadores de desempenho sob 4 perspectivas: financeira, clientes, processos internos e aprendizado e crescimento. Essas quatro perspectivas estão interligadas, para alcançar sucesso, e satisfazer os clientes.

Design thinking é uma metodologia de resolução de problemas e desenvolvimento de soluções inovadoras centrada no ser humano. Ela foi originalmente desenvolvida por designers e se baseia no uso de ferramentas e técnicas criativas para compreender as necessidades e desejos dos usuários, e assim, criar soluções que atendam de maneira efetiva e desejável a essas necessidades.

O processo de Design Thinking pode ser dividido em 4 etapas: imersão, ideação, prototipação e desenvolvimento. O processo busca inovação, atribuições e descobertas de novos valores para o alcance de soluções baseadas na experiência do consumidor.

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

Matriz Swot da empresa:

FORÇAS:	FRAQUEZAS
Empresa com chance de inovação	Empresa muito nova no mercado
Mentes criativas	Mercado de trabalho extremamente competitivo
Metodo de divulgação amplo	Pouco dinheiro para abertura
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
Area sem empresas	Empresas mais qualificadas
Meios de comunicação	

Fonte: Os autores

Quadro Canvas da empresa:

QUADRO CANVAS - MACRO CONSULTORIAS			
Parcerias Chave		Canais	Oferta de valor
Empresas Empreendedoras		Mídia Social	Parceira com empresas pequenas
Pequenas Empresas		-Boca a Boca	Tratamento diario com empresas parceiras
		-Campanhas locais	Benchmark com empresas parceiras
		Recursos Chave	
		Sistema de controle de cliente	
		Estrutura de custos	
		Salario	
		Marketing	
Atividades Chave		Fontes de receita:	
Desenvolvimento de propaganda		Prestação de serviço	
Aumentar clientela da empresa		Segmentos de clientes	
Suporte para melhorias		Empresas parceiras	
Aumentar o lucro da empresa por meios viáveis			
Customer Service			

Fonte: Os autores

Design Thinking empresa:1

1º Passo: Projetar os dados necessarios para abertura da empresa, assim como custo financeiro,cargas,meios de trabalho e area que a empresa ira atuar	2ºPasso: Abertura da empresa, assim como divulgação da abertura, acabar de alinhas os planos de abertura da empresa e assim tambem aplicar as ferramentas de marketing para abrir a empresa.	3ºPasso: Depois de um certo tempo de trabalho tentar prospectar novos clientes, assim como analisar os gastos e possiveis gaps da empresa, junto a isso adquirir conhecimento com outras empresas e ver a opnião dos atuais clientes.	4ºPasso: A empresa deve ver novamente os gaps e possiveis pontos de melhorias, assim como deve traçar um plano para o ano seguinte,
---	--	---	---

Fonte: Os autores

Bsc da empresa:

Processos	Em relação ao consumo de energia na empresa, possuímos um indicador de que apenas uma pequena quantia de capital é utilizado para as despesas de energia, por estarem sempre todos os sócios e funcionários utilizando aparelhos na empresa, por conta de consultorias presenciais.
Pessoas	Horas de experiência compartilhada entre cooperados. / Treinamentos de atendimento e desenvolvimento da fala e conversação / Análise da maneira com que o cooperado efetua o trabalho para futuro aperfeiçoamento / Levantamento de habilidades aprendidas em comparação a experiência passada / Tentativas de benchmark com outras empresas da área
Financeiro	Análise de faturamento / Análise de lucro ou prejuízo / Margem de contribuição / Rentabilidade / ROI (Rendimentos Financeiro /
Clientes	Satisfação do cliente / Tempo médio de atendimento / Lead time da produção do produto até chegar ao cliente / Engajamento dos clientes

Fonte: Os autores

Seguindo as informações obtidas nas planilhas a empresa deve ambientar-se sempre ao mercado de trabalho, analisando as ameaças e oportunidades e as forças e fraquezas, é mais do que certo que a empresa deve a todo tempo mapear os pontos nas ferramentas citadas acima, tendo em vista o primeiro quadro do Design Thinking se deve pensar em novas metas e objetivos para depois que a empresa estiver aberta.

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

Compliance em português significa “Conformidade”, ou seja, é uma série de atividades em que a empresa aplica para estar em conformidade com regulamentos internos, normas, determinações dos órgãos reguladores e leis (municipais, estaduais ou federais) que tenham a ver com o seu ramo de atuação.

“É um conjunto de regras, padrões, procedimentos éticos e legais, que, uma vez definido e implantado, será a linha mestra que orientará o comportamento da instituição no mercado em que atua, bem como a atitude dos seus funcionários” (CANDELORO; RIZZO; PINHO, 2012, p. 30).

Seu papel no contexto organizacional é de extrema importância pois protege a empresa de impactos negativos que ela possa ter por conta de possíveis descumprimentos de regras e diretrizes.

Um dos pilares do compliance que será muito utilizado em nossa empresa será o comprometimento. Por meio dele, vamos criar nossa cultura organizacional visando que todos os funcionários tenham comprometimento em todos os aspectos como atendimento ao cliente, entrega de projetos, atendimento de prazos, entre outros. Para a empresa se desenvolver melhor faremos com que esse pilar seja aplicado diariamente visando melhorias.

Outro pilar que será utilizado em nossa empresa será o de treinamentos. Vamos trabalhar para que os sócios e funcionários da empresa tenham os melhores treinamentos com objetivo de aumentar conhecimento buscando cada dia mais novas ideias na qual poderá ser aplicado nas empresas de nossos clientes. Para isso será necessário haver várias palestras que possam contribuir para o crescimento tanto profissional como pessoal.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL.

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

Empresa pode ser conceituada como atividade econômica organizada constituída por elementos humanos, materiais e técnicos possuindo como principal função a geração de lucro. Pode ser uma organização cuja venda seja prestação de serviço ou produto.

Segundo Chiavenato (1998, p. 23): “Uma organização é um sistema de atividade conscientemente coordenada de duas ou mais pessoas, a fim de alcançar objetivos específicos”.

Empresário é aquele que exerce profissionalmente uma atividade econômica organizada criando estratégias e políticas da empresa, fazendo circular bens ou serviços gerando lucro. É de sua responsabilidade a administração da empresa.

Já os fatores de produção são elementos indispensáveis ao processo produtivo usados para bens ou serviços, promovendo o desenvolvimento econômico com o objetivo de gerar capital.

3.2.2 CANVAS

QUADRO CANVAS - MACRO CONSULTORIAS			
Parcerias Chave		Canais	Oferta de valor
Empresas Empreendedoras		Mídia Social	Parceira com empresas pequenas
Pequenas Empresas		-Boca a Boca	Tratamento diário com empresas parceiras
		-Campanhas locais	Benchmark com empresas parceiras
		Recursos Chave	
		Sistema de controle de cliente	
		Estrutura de custos	
		Salário	
		Marketing	
		Fontes de receita:	
		Prestação de serviço	
		Segmentos de clientes	
		Empresas parceiras	
Atividades Chave			
Desenvolvimento de propaganda			
Aumentar clientela da empresa			
Suporte para melhorias			
Aumentar o lucro da empresa por meios viáveis			
Customer Service			

Fonte: Os autores

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

Custo médio para abertura da empresa:

Junta comercial: R\$243,93

Certificado digital: R\$235,00

Serviço de abertura de empresa: R\$500,00

Custo total: R\$ 978,93

AVCB – Auto de Vistoria do Corpo de Bombeiros

É o documento emitido pelo órgão competente que atesta que o local foi vistoriado e está em conformidade quanto a segurança contra incêndio e pânico. Para a edificação receber o AVCB dos bombeiros é necessário que a mesma tenha o PPCI que é o documento onde constam os equipamentos de segurança necessários para tornar o ambiente o mais seguro possível contra incêndios.

Alvará de aprovação

Alvará de licença de funcionamento

Alvará de vigilância sanitária

Alvará do Corpo de bombeiros

Alvará de funcionamento de local de reunião

O local onde se encontra o escritório da empresa, de acordo com a vigilância sanitária e Corpo de bombeiros, estão de acordo com as condições exigidas pelas autoridades competentes. Contendo todos alvarás e licenças para funcionamento.

Na cidade em que a empresa se encontra não possui empresas atuantes no mesmo ramo direto em que se atua a instituição, possuem apenas outras que trabalham com consultorias mas de ramos distintos. Causando uma ótima perspectiva de inovação da empresa em que o trabalho se baseia. Sendo uma inovação na cidade e região.

Carga tributária trabalhista e fiscal

Para a constituição de nossa empresa no ramo de consultoria em relação a parte tributária será necessário pagar os seguintes impostos para regularização: Imposto de Renda de Pessoa Física ou Jurídica, ISS, INSS, CSLL, PIS e Cofins. Mais precisamente retenção do 1,5% de IR no caso de notas fiscais acima de R \$667,00 e de 4,65% Pis/Cofins /Csll, em notas acima de R \$5.000,00.

Para encerramento da empresa, existem vários incidentes variáveis, sendo tanto em questão de funcionários, acerto de contas com o mesmo para que não haja nenhuma pendência com o mesmo, que possa impactar no encerramento da empresa. Não podem existir irregularidades com a receita federal, em questão de impostos atrasados, nem com a junta comercial. A empresa estando em dia com todos os incidentes, no encerramento do CNPJ em si a empresa terá isenção de taxas de acordo com pesquisas realizadas em vários métodos.

Custo de manutenção das operações da empresa (escritório)

Relacionado aos custos de manutenção de nossa empresa será necessário obter um gasto com uma funcionária para cuidar do setor da limpeza, uma contratação de serviço de um profissional em TI para dar manutenções quando for necessário em nossas máquinas, ferramentas para deixar de reserva para fazer pequenos reparos, custo com treinamento para todos os sócios a fim de aumentar o conhecimento e uma prestação de serviço de um profissional na área de manutenção predial para corrigir depreciações.

Para o funcionamento da empresa não vamos precisar do licenciamento do IBAMA E ANP, somente do corpo de bombeiros

Na cidade na qual a empresa vai atuar não existe nenhuma empresa nesse ramo Comercial, Em um prédio dentre um bom raio do centro da cidade Não precisa pois não tem ligação com o ramo alimentício

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Nesta matéria temos a introdução aos regimes tributários e ao conhecimento de tributos e impostos, nela aprendemos desde a hierarquia dos tributos até os motivos pelos quais os pagamos, nosso foco principal foram os regimes tributários e entender mais sobre eles, como os requisitos e as alíquotas assim como seus pontos fortes e fracos, a seguir veremos uma explicação aprofundada sobre os regimes existentes e uma comparação entre eles

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

Ao se tornar MEI”O microempreendedor individual possui as mesmas características comuns de um empreendedor, por exemplo: a capacidade de assumir riscos calculados, aproveitar as oportunidades, buscar informações, força de vontade, planejamento, controle, liderança, persistência, espírito empreendedor, autoconfiança e independência pessoal”.

O trabalhador autônomo ganha um registro no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) e é enquadrado num modelo simplificado do Simples Nacional – sendo necessário pagar somente um valor fixo mensal referente aos tributos de sua atividade. Ou seja: a arrecadação de tributos é única e simplificada.

Vantagens do MEI:

- Modelo simplificado de tributação, com um valor mensal relativamente baixo e fixo referente aos tributos (INSS, ISS ou ICMS);
- Inscrição no CNPJ sem custo e sem burocracia;
- Possibilidade de emitir nota fiscal;
- Oportunidade de vender para o governo;

Além das vantagens de ser MEI, existem algumas características desse modelo que podem ser vistas como desvantagens:

Limite anual de faturamento de R \$81 mil: para algumas pessoas, esse valor pode limitar o crescimento da empresa. Caso ele seja ultrapassado, é necessário migrar para outro porte, como microempresa ou empresa de pequeno porte.

Possibilidade de contratar no máximo um funcionário – quem precisar de mais colaboradores precisa se enquadrar em outra categoria.

Impossibilidade de abrir filiais: o MEI pode ter apenas um ponto de negócio. Caso queira abrir mais de um, também precisa mudar de porte.

Não poder ser sócio, dono ou administrador de outra empresa – ou seja, o MEI que quiser ter outro negócio precisa mudar a empresa de porte ou dar baixa no CNPJ

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte que possuem uma receita bruta anual de até R\$4,8 milhões, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006. O valor de impostos no Simples Nacional é de 9,3% do faturamento o pagamento é feito através do DAS Documento de Arrecadação do Simples Nacional.

As suas principais vantagens do simples nacional são a arrecadação unificada dos impostos em uma única guia e a redução da carga tributária. A desvantagem desse sistema é que o recolhimento é feito através do faturamento e não do lucro, assim como a carga tributária será a mesma quando o resultado do negócio não for favorável

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

É um regime tributário na qual a empresa faz a apuração simplificada do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Nele, a Receita Federal presume que um percentual de faturamento é o lucro presumido e faz o cálculo do tributo em cima dessa margem.

Utilizada para presumir o lucro da pessoa jurídica a partir de sua receita bruta, o lucro presumido pode ser utilizado por uma grande parte das empresas do Brasil. Empresas que possuem faturamento abaixo de 78 milhões anual podem se encaixar no lucro presumido, exceto que as operam em ramos específicos como bancos e empresas públicas.

No lucro presumido o recolhimento do IRPJ e CSLL é trimestral. Já o restante dos impostos, são recolhidos todo mês, incidido sobre o faturamento e possuindo as seguintes alíquotas:

PIS: 0,65%; COFINS: 3%; ISS para serviços 2,5 a 5%, de acordo com seu município e ICMS para comércios:.

Todos os impostos são de acordo com a receita bruta, exceto IRPJ e CSLL, pois são tributos fixos e variam conforme atividade.

Lucro Presumido Serviços	Aliquotas
IRPJ	15% + 10% sobre lucro acima de 20.000 por mês
CSLL	9%
COFINS	3%
PIS	0,65%
TOTAL:	27,65%

Fonte: Os autores

Lucro Presumido – Serviços			
Tributos Federais	Alíquotas	Tributos Estaduais	Alíquota
IRPJ	1,20%	ICMS	Varia de acordo com o Estado
CSLL	1,08%		
COFINS	3%		
PIS	0,65%		
Total:	5,93%		–

Fonte: [Lucro Presumido: Quem pode optar, alíquotas, tabelas e impostos - Contabilidade é na Rede Jornal Contábil - Portal de Notícias \(jornalcontabil.com.br\)](http://jornalcontabil.com.br)

3.3.4 LUCRO REAL

Lucro Real é um regime de tributação no qual 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 – receitas menos despesas –, com ajustes previstos em lei.

Qualquer empresa com receita bruta acima de R\$78 milhões, obrigatoriamente, deve adotar o Lucro Real como regime de tributação.

Vantagens do lucro real:

- Tributação mais justa de acordo com o lucro real do negócio;
- Compensação de prejuízos fiscais;
- Possibilidade de aproveitar créditos do PIS e do Cofins;
- Opção de apurar os lucros em diferentes períodos fiscais, seja trimestral ou anualmente;
- Desobrigação de pagar os tributos sobre o lucro quando a empresa apresenta prejuízo fiscal

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Como nossa empresa atua com prestação de serviços, optamos pelo regime do simples nacional pois os outros regimes não seriam interessantes por conta de não podermos nos beneficiar das vantagens como o crédito de ICMS, PIS e COFINS no lucro real. Por essa razão, o lucro real acaba por se tornar pouco atrativo e não rentável para a empresa, o que nos levou a operar pelo Simples Nacional.

A empresa se enquadra em EPP (Empresa de Pequeno Porte) então ela pode se beneficiar do regime do simples nacional que embora seja bem parecido com o lucro presumido tem alíquotas menores; O que também é vantajoso é que no simples nacional os valores de alíquota já estão incluso o valor do pró labore.

Segue uma tabela demonstrando as diferenças de tributação entre os regimes:

Tributos;	Lucro Presumido	Lucro Real	Simples Nacional
IRPJ	R\$ 102.720,00	R\$ 206.250,00	-
CSLL	R\$ 45.620,00	R\$ 142.560,00	-
PIS	R\$ 47.520,00	R\$ 26.136,00	-
COFINS	R\$ 10.296,00	R\$ 47.520,00	-
SIMPLES	-	-	R\$ 205.920,00
TOTAL:	R\$ 206.156,00	R\$ 422.466,00	R\$ 205.920,00

Fonte: Os autores

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Nessa parte do PE, serão construídas as informações financeiras da empresa que está sendo constituída.

Os estudantes deverão ao final dessa construção ter condições de apresentar a Demonstração do Resultado do Exercício Orçada para o novo empreendimento, com o objetivo de avaliar a sua sustentabilidade financeira.

Para isso, é necessário que os estudantes façam o acompanhamento do projeto juntamente com as aulas, pois para a elaboração do objetivo final deste projeto o estudante necessitará fazer levantamentos sobre a empresa, como:

- Orçamento de vendas mensal;
- Orçamento de compras mensal;
- Orçamento de despesas operacionais mensal.

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Demonstração do resultado do exercício ou também conhecida como DRE tem a finalidade de demonstrar o lucro ou o prejuízo do negócio em um período de tempo X, a dre é um elemento importantíssimo para um negócio seja ele em uma empresa nova ou que já existe a alguns anos, ela caminha lado a lado com os principais orçamentos que serão demonstrados nos tópicos abaixo, tendo como principal objetivo guiar vários orçamentos da empresa.

Receita Operacional	Lucro gerado pela empresa em suas ações principais
(-)Deduções de receita bruta	Devoluções, Comissões, Tributos etc.
(=) Receita Operacional Líquida	lucro apos as deduções
(-) Custo das Vendas	Soma de tudo que a empresa gasta para prestação do serviço
(=)Resultado Operacional Bruto	lucro ainda com despesas operacionais e financeiras
(-)Despesas Operacionais	gastos essenciais para prestação do serviço
(-) Despesas Financeiras Líquidas	gastos com passivos financeiros
(-)Outras Receitas e Despesas	outros gastos
(=)Resultado Operacional antes do I.R e do C.S	resultado antes do Imposto de renda e Contribuição social
(-)Provisão de I.R e C.S	imposto de renda/contribuição social
(=)Lucro Líquido antes das participações	lucro líquido antes do prolabore dos funcionarios
(-)Prolabore	prolabore dos funcionarios
(=)Resultado Líquido do Exercício	lucro dividido entre os socios

Fonte: Os autores

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

É por meio do orçamento de vendas que a empresa possui a previsão do seu faturamento em um determinado período.

Esse planejamento é muito importante pois determina o caminho que empresa irá trilhar. Além disso, o orçamento de vendas impacta na produção dos produtos pois determina o quanto será vendido para atingir o faturamento orçado.

Para que esse processo ocorra é importante analisar o histórico da empresa, estudar o mercado na qual ela se enquadra, estabelecer valor aos produtos e com essas informações efetuar a previsão do faturamento.

	Base de Vendas(+)	Base de Vendas(-)	Varição de 5% (+)	Varição de 5% (-)
Janeiro	132.000,00	132.000,00	-	-
Fevereiro	138.600,00	125.400,00	138.600,00	125.400
Março	145.530,00	131.670,00	145.530,00	131.670
Abril	152.806,50	138.253,50	152.806,50	138.254
Maiο	160.446,83	145.166,18	160.446,83	145.166
Junho	168.469,17	152.424,48	168.469,17	152.424
Julho	176.892,62	160.045,71	176.892,62	160.046
Agosto	185.737,26	168.047,99	185.737,26	168.048
Setembro	195.024,12	176.450,39	195.024,12	176.450
Outubro	204.775,32	185.272,91	204.775,32	185.273
Novembro	215.014,09	194.536,56	215.014,09	194.537
Dezembro	215.014,09	194.537	225.764,80	204.263,39
Total:	2.090.310,00	1.903.804,28		

Fonte: Os autores

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

O orçamento de compras, assim como dito, é utilizado para controlar as compras de uma empresa. Evitando estoque parado, pois estoque parado é capital parado, sem rentabilidade para a empresa, e também ocasiona uma superlotação do espaço físico destinado para estocagem de determinado produto. Também é utilizado para otimizar compras, realizando sempre compras em momentos oportunos acarretando uma baixa no valor dos produtos comprados, pois existem produtos sazonais. Obtém uma otimização do controle de matéria prima utilizada para seus produtos finais.

Abaixo segue uma planilha de orçamento de compras para a empresa em questão levando como custo de produto final o valor "Homem hora" por ser uma prestadora de serviços, sem custos de matéria prima.

	Horas Trabalhadas:	Valor da Hora:	Total/Dia	Dias Trabalhados	Receita Individual	
Miguel	8	R\$ 150,00	R\$ 1.200,00	27,5	R\$ 33.000,00	
Gabrielle	8	R\$ 150,00	R\$ 1.200,00	27,5	R\$ 33.000,00	
Livia	8	R\$ 150,00	R\$ 1.200,00	27,5	R\$ 33.000,00	
Luis	8	R\$ 150,00	R\$ 1.200,00	27,5	R\$ 33.000,00	
					Receita Total:	R\$ 132.000,00

Fonte: Os autores

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento operacional é constituído por todos os gastos necessários feitos sobre as operações, envolvendo as receitas, despesas e custos que geram a atividade da empresa. Com o orçamento é possível organizar e planejar toda a parte financeira da empresa podendo também conseguir fazer uma estimativa de despesas, ganhos e oportunidades de investimentos para expansão do negócio.

Com o orçamento é possível melhorar a fixação dos objetivos e aprimorar formulação do planejamento estratégico para cada setor, permitindo a padronização dos recursos dentro da organização.

	Wi-fi	Aluguel	Telefone	Energia	Agua	Combustivel	Total:
Janeiro	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Fevereiro	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Março	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Abril	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Maio	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Junho	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Julho	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Agosto	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Setembro	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Outubro	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Novembro	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Dezembro	R\$ 400,00	R\$ 4.000,00	R\$ 350,00	R\$ 950,00	R\$ 150,00	R\$ 2.000,00	R\$ 7.850,00
Total	R\$ 4.800,00	R\$ 48.000,00	R\$ 4.200,00	R\$ 11.400,00	R\$ 1.800,00	R\$ 24.000,00	R\$ 94.200,00

Fonte: Os autores

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

Dre orçada sendo baseada em 1 mês de trabalho levando em consideração que a empresa conta com 4 sócio e tendo uma funcionária, a empresa trabalha com prestação de serviço no ramo de consultoria empresarial e opta pelo uso do Simples Nacional.

Receitas	R\$ 1.584.000,00
(-)Deduções:	R\$ 91.680,00
->Desconto Comercial	R\$ 60.000,00
->Imposto sobre Serviço	R\$ 31.680,00
(-)Custos:	R\$ 147.840,00
->Prolabore	R\$ 739.200,00
(=)Resultado Bruto:	R\$ 1.344.480,00
(-)Despesas:	R\$ 217.560,00
-> Adm.	R\$ 115.560,00
-> Wi-Fi	R\$ 4.800,00
> Aluguel	R\$ 48.000,00
> Plano telefonico	R\$ 4.200,00
> Energia	R\$ 11.400,00
> Agua	R\$ 1.800,00
> Combustível	R\$ 24.000,00
Salário funcionário faxineira	R\$ 21.360,00
->Vendas	R\$ 60.000,00
> Publicidade e propaganda	R\$ 60.000,00
->Outros.	R\$ 42.000,00
> Café da manhã e café da tarde	R\$ 6.000,00
> Ajuda com mecanico	R\$ 12.000,00
> Vale alimentação	R\$ 24.000,00
(=)Resultado antes do I.R e C.S	R\$ 1.126.920,00
(-)I.R:	R\$ 205.920,00
(-)C.S:	R\$ 0,00
(=)Resutdo liquido	R\$ 921.000,00

Fonte: Os autores

De acordo com a DRE orçada, a empresa tem uma grande possibilidade de sucesso, sendo uma instituição rentável obtendo um valor variável de 58% de lucro líquido anual, chegando ao valor estimado de R\$ 921.000,00. Sendo dividido esse valor em uma porcentagem de 25% para cada um dos sócios. Sendo de opção de sócio reinvestir sua parte para aumentar seu percentual na empresa, ou embolsar o valor em questão.

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

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

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

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

Cada pessoa possui o seu potencial de ter novas ideias. Mas muitas vezes apenas ignoram a ideia ao invés de enxergar nela uma oportunidade. As ideias surgem na nossa cabeça quando menos esperamos, a oportunidade não se limita apenas em seu pensamento, ela envolve um momento oportuno onde vemos uma vantagem.

A principal diferença entre ideia e oportunidade é que a ideia vem do nosso pensamento, da nossa criatividade. Já a oportunidade envolve situações externas com intenção de trazer um benefício no futuro.

Um exemplo dessa diferença é que você tem ideia de abrir um restaurante de gastronomia japonesa em sua cidade. A oportunidade é que há uma pessoa que possui interesse no mesmo ramo, possibilitando assim a criação de uma sociedade. Isso é uma possibilidade real, não está só na imaginação. Diante dessa situação, a ideia é transformada em uma oportunidade.

Diante disso, é muito importante que tenhamos propósitos e objetivos claros para alcançar, pois assim teremos motivos suficientes para investir e colocar em prática nosso plano de ação.

Equipe

É importante saber que quando trilhamos nossos caminhos com pensamento de equipe ele se torna menos difícil. Claro que nos dias de hoje a nossa independência é muito importante, porém caminhar com companhia é muito mais vantajoso para ambos. Mas, nessa escolha vale ressaltar que devemos escolher uma pessoa de confiança que acredite também no nosso potencial.

Há algumas maneiras de escolher sua equipe. Para isso, é importante determinar quais são os principais valores. Diante dessa informação pode procurar qual pessoa irá agregar

nesses valores. Isso não quer dizer que uma equipe precisa ser formada por pessoas que pensam igual, mas precisa ser formada por pessoas que possuem valores parecidos.

Cada equipe possui sua característica própria, uma equipe mais unida e compatível atinge mais objetivos criando seu perfil buscando resultados positivos.

Um ótimo exemplo para definir um ótimo trabalho em equipe são as formigas, que sempre atuam de forma coletiva e em harmonia buscando sempre ajudar umas as outras.

Para tornar uma ideia uma realidade, vários elementos, os chamados fatores-chave, devem ser combinados. Desenvolver as pessoas certas, obter uma perspectiva sistêmica, aprender com os erros e entender as características e habilidades necessárias para dar vida a uma ideia são essenciais para tornar uma ideia bem-sucedida.

As ideias podem ser os meios pelos quais alcançamos grandes coisas e alcançamos o tão necessário sucesso. Deve ser cuidadosamente selecionado, analisado, planejado e descartado sem desperdício. Coloque as pessoas certas nos lugares certos e desenvolva as habilidades e atributos com as ferramentas de planejamento certas

3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

4 CONCLUSÃO

Inicialmente o grupo estava muito em dúvida em relação à empresa a ser criada pelo mesmo. Ao decorrer das aulas foi percebido que não deveríamos atender ao que os integrantes queriam criar, e sim a necessidade da cidade e da região, trazendo à tona uma instituição que não existe na localidade escolhida para o desenvolvimento da empresa. Tornando a organização uma novidade na região, tendo assim uma grande possibilidade de sucesso e lucratividade.

Trabalhando em cima das informações passadas ao grupo pelos professores ao longo do projeto foram desenvolvidas as questões em relação a abertura de uma empresa, sendo elas documentações, alvarás e regulamentações para o exercício da sociedade. Escolha do melhor regime tributário, obtendo o regime mais vantajoso para a mesma, obtendo todos os benefícios cabíveis à atividade executada na sociedade. Foram levantados todos os custos e despesas da operação, gerando assim uma projeção do orçamento mensal e anual da empresa, visando uma visão mais próxima possível da realidade estudada para a mesma, usando 5% de variação para uma receita maior ou menor do que a esperada.

Após muitos ajustes no orçamento, planejamento estratégico, tributação, entre outros. O grupo chegou à conclusão de que a empresa se encontra em oceano azul, de acordo com o material estudado em uma das matérias do módulo. Sendo ela uma ideia inovadora, sendo assim tornando-se uma instituição rentável pelo seu alto índice de lucratividade, tornando-a uma ideia em que vale a pena investir.

REFERÊNCIAS

CHAVENATO, Idalberto recursos humanos.5 ed. São Paulo: Atlas, 1998.

TERUCHKIN, S.R.U. As estratégias empresariais para os vinhos finos no Brasil e no Uruguai: uma análise comparada. Porto Alegre: FEE (Fundação de Economia e Estatística),n. 7. Tese (Doutorado)- UFRGS, Escola de Administração, 2003.

Pilares do Compliance | Jusbrasil acessado em 28/04/2023 às 19:50

[Compliance: entenda o que é, tipos e como aplicar nas empresas? - FIA](#) - acessado em 22/04/2023 às 20:01

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/alvara-de-funcionamento/> - acessado em 26/04/2023 às 17:20

<https://blog.nubank.com.br/vantagens-de-ser-mei/> - acessado em 26/04/2023 às 17:30

<https://www.cursospm3.com.br/blog/design-thinking-guia-o-que-e-etapas-como-aplicar/> - acessado em 27/04/2023 às 12:45

<https://genyo.com.br/mapa-estrategico-bsc/> - acessado em 27/04/2023 às 17:35

FARAH; CAVALCANTI; MARCONDES, 2010..

ANEXOS

Essa parte está reservada para os anexos, caso houver, como figuras, organogramas, fotos etc. E o estudante também deve anexar o Relatório Final das Atividades de Extensão, conforme modelo a seguir

