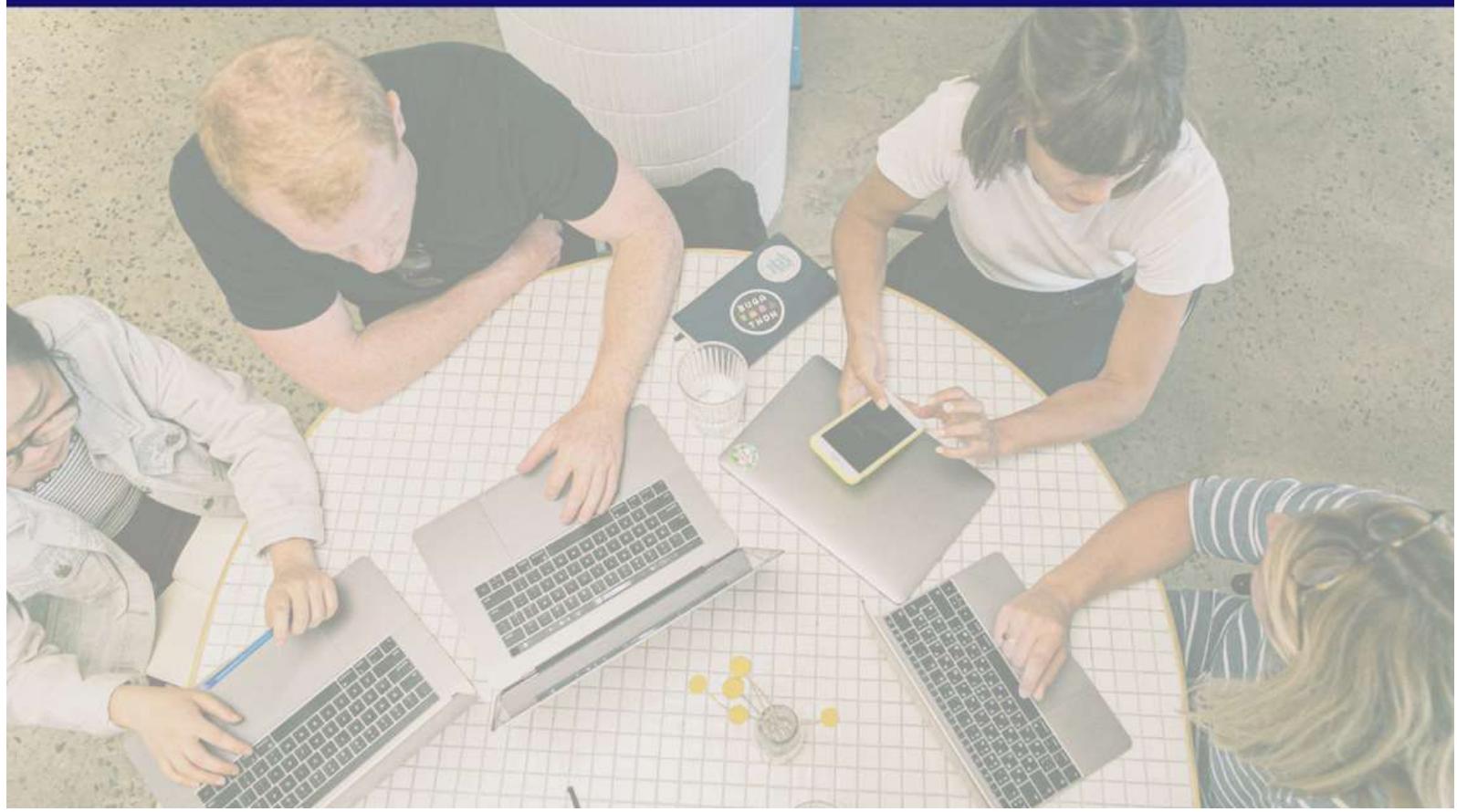


UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS



2023

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL



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

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Women's Security

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
Women's Security

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

Alunos:

Ana Laura Boaventura RA:21000881

Caio Augusto Francisco RA:23000300

Camila Vitoria Barbosa Passerani RA:22001519

Murilo Barion Biaco RA:22000115

Thayna Paz Martins RA: 22001230

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	4
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	6
3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	6
3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	7
3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	8
3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS	10
3.2 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	13
3.2.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	16
3.2.2 SIMPLES NACIONAL	17
3.2.3 LUCRO PRESUMIDO	19
3.2.4 LUCRO REAL	20
3.2.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	21
3.3 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	21
3.3.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	21
3.3.2 ORÇAMENTO DE VENDAS	23
3.3.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS	23
3.3.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	24
3.3.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	25
3.4 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	25
3.4.1 DESENVOLVENDO IDEIAS	25
4 CONCLUSÃO	30
REFERÊNCIAS	31
ANEXOS	32

1 INTRODUÇÃO

De acordo com levantamento do Fórum Brasileiro de Segurança (FBSP), a taxa de feminicídio no Brasil aumentou cerca de 10,8% nos últimos 4 (quatro) anos, com isso, o FBSP reuniu as estatísticas criminais deste tema e registrou um total de 2.671 mortes.

Além disso, uma pesquisa realizada pelo instituto DataSenado em parceria com o Observatório da Mulher Contra a violência, relatou que, 86% das mulheres brasileiras notaram o aumento da violência cometida contra pessoas do sexo feminino durante o ano de 2021. Em continuidade, 68% das mulheres brasileiras conhecem vítimas e 27% foram vítimas de violência doméstica ou familiar.

A partir do fato mencionado acima, percebe-se que há uma vulnerabilidade em relação a este tema, “dando a entender que”, mulheres não estão seguras tanto nas ruas quanto em suas próprias casas.

O objetivo da criação desse projeto é uma proposta elaborada para que mulheres se sintam seguras independente do lugar que estejam, tendo em sua própria palma da mão uma solução para seu momento de perigo e em que se sintam ameaçadas, nessa hora perturbadora cada segundo conta. A solução que essa ideia proporciona não requer muitos segundos para a concretização do seu pedido de ajuda.

Em vigor da LEI N° 17.621, validada em 03 de fevereiro de 2023, logo no artigo 1° consta que, todos os restaurantes, bares, casas noturnas e de eventos ficam com a obrigação de fornecer medidas para auxílio às mulheres que se sintam em situação de risco, ou seja essa lei é uma mega oportunidade para que nosso aplicativo se vincula não apenas com seus usuários da plataforma como também com os comerciantes que podem incluir esse aplicativo dentro de seus estabelecimentos, fornecendo a seus clientes uma segurança diferenciada não só dentro do estabelecimento como no caminho para sua casas.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Women 's Security, atuará no mercado de trabalho na gestão de segurança, tendo como seu principal objetivo a segurança da mulher, visto que na atualidade a criminalidade contra as mulheres chega a crescer cada dia mais.

A empresa será composta por um grupo de alunos do Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos, sendo eles, Ana Laura Boaventura, Caio Augusto Francisco, Camila Vitoria Barbosa Passerani, Murilo Barion Biaco e Thayna Paz Martins.

Seus principais clientes são aqueles que buscam a proteção no dia a dia, tendo como objetivo diminuir o índice de violência e tendo em foco o objetivo de conseguir grandes parcerias com empresas nacionais e internacionais.

A empresa atuará nas plataformas digitais, sendo ela um aplicativo gratuito que poderá ser baixado na App Store e Play Store com o uso grátis mas também com vendas dentro do aplicativo.

Os principais concorrentes serão aqueles que irão surgir com a ideia semelhante do mesmo aplicativo de segurança, oferecendo outros tipos de serviços.

A missão da empresa é fazer com que as pessoas se sintam mais seguras nos lugares, mostrando que o aplicativo pode ajudar a salvar vidas, já que a violência é uma realidade na sociedade. O dispositivo pode sim impactar de uma forma positiva na vida da pessoa.

Sua visão é crescer no mercado de trabalho, fazendo com que a empresa se torne mundialmente reconhecida, potencializando sua marca e sendo referência no mercado. Seus valores são o empenho com os clientes, parceiros e com a tecnologia.

O aplicativo de segurança para mulheres é uma ferramenta que tem como objetivo ajudar a garantir a segurança das mulheres em situações de emergência. A ideia é que, ao apertar o botão do aplicativo três vezes, a localização da usuária seja enviada para seus contatos de emergência previamente cadastrados e para a autoridade mais próxima de sua região.

Além disso, o aplicativo também oferece uma seção com aulas de autodefesa, com o objetivo de ajudar as mulheres a se prepararem para situações de risco e se defenderem caso necessário. As aulas de auto defesa são ministradas por profissionais especializados e abrangem uma ampla gama de técnicas, desde técnicas simples de autodefesa até técnicas mais avançadas disponibilizadas como vídeo aula. Essa aba do aplicativo seria a aba premium para consumidoras que gostariam de usufruir dessas aulas no valor de R \$1,99 por cadastro.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

Neste semestre tivemos várias matérias importantes para a elaboração desta empresa, para que ela fosse projetada e bem estruturada, sendo assim utilizamos dessas ferramentas dadas, visando o crescimento da empresa, sendo algumas dessas ferramentas;

Administração Estratégica e Compliance, temos oportunidades de estratégias para o crescimento da empresa, perspectivas de clientes e visão estratégica (Interesses definidos, tipos de sistemas, formas de melhorias).

Constituição de Empresas no Brasil, temos como elaborar a empresa e como fazer com que ela seja bem estruturada para que não haja problemas futuros.

Gestão Estratégica de Tributos, vimos sobre a tributação da nossa empresa, alguns exemplos deles sendo impostos, taxas, contribuição social, contribuição de melhoria, empréstimos compulsórios, e quais deles vamos utilizar na nossa empresa.

Gestão Orçamentária, que faz ter a visão dos gastos necessários para a criação da firma como também seus orçamento de vendas e de despesas.

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

Nosso aplicativo será feito para ter o maior alcance de pessoas possíveis, independente da sua localização. Será feito para todo o Brasil, pensando futuramente em alcançar um público de fora.

Nosso público alvo é para quem quer uma proteção na hora de sair de casa, que se sente inseguro nos lugares, possuindo medo de certas situações que infelizmente acontecem no dia a dia, violência e assédios são exemplos.

Como no mercado atual ainda não há nenhum aplicativo que envie a sua localização para os contatos escolhidos, garante a viabilização da “Estratégia do Oceano Azul”, ideia concreta e categórica para o crescimento.

Sendo um aplicativo online, o maior desafio seria fazer com que ele funcionasse sem dar nenhum problema na hora que nosso cliente precisa, funcionando sem nenhum erro de programação, também de possíveis trotes e denúncias fakes.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

- **Matriz SWOT:** A matriz SWOT é uma ferramenta de análise que permite identificar os pontos fortes e fracos, as oportunidades e ameaças de um negócio ou projeto. SWOT é um acrônimo para Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças). Ela ajuda a compreender a situação atual do negócio e a tomar decisões estratégicas, considerando fatores internos e externos que podem afetar o sucesso do empreendimento.
- **Canvas:** O modelo Canvas é uma ferramenta visual que permite descrever e avaliar a lógica de criação de valor de um negócio ou projeto, a partir de nove elementos-chave: Segmento de clientes, Proposta de valor, Canais, Relacionamento com clientes, Fontes de receita, Recursos chave, Atividades chave, Parcerias chave e Estrutura de custos. Ele ajuda a entender como o negócio funciona e a identificar oportunidades de melhoria e inovação.
- **Design Thinking:** O Design Thinking é uma abordagem de resolução de problemas centrada no usuário, que envolve empatia, colaboração, experimentação e pensamento criativo. Ele busca entender as necessidades e desejos dos usuários, explorar soluções inovadoras e prototipar ideias para testá-las na prática. É uma metodologia iterativa e flexível, que permite a criação de soluções mais relevantes e eficazes, seja para produtos, serviços ou processos.
- **BSC - Balanced ScoreCard:** O BSC (Balanced Scorecard) é uma metodologia de gestão estratégica que busca alinhar as atividades e objetivos de uma organização com a sua visão de longo prazo. Ele se baseia na definição de indicadores de desempenho que abrangem quatro perspectivas: financeira, cliente, processos internos e aprendizado e crescimento. Essas perspectivas são interdependentes e devem ser consideradas em conjunto para garantir o sucesso do negócio. O BSC ajuda a monitorar e avaliar o desempenho da empresa de forma mais abrangente e equilibrada, permitindo a identificação de oportunidades de melhoria e a tomada de decisões mais embasadas.

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

A seguir estão apresentados os quadros das metodologias e ferramentas, Matriz SWOT (Quadro 1), Canvas (Quadro 2) e Design Thinking (Quadro 3).

Quadro 1 – Matriz SWOT.

Matriz SWOT – Women’s Security	
Forças	Oportunidades
Soluções inovadora para um problema real	Aumento da preocupação com segurança pessoal
Potencial para grande modelo do mercado	Crescimento do mercado de aplicativos de segurança
Equipe dedicada e competente	Potencial para parcerias com instituições de apoio à mulher
Fraquezas	Ameaças
Falta de recursos financeiros em marketing e desenvolvimento do produto	Concorrência de outros aplicativos de segurança
Pouca experiência da equipe em desenvolvimento do aplicativo	Instabilidade econômica no país

Fonte: Carlos Augusto, 2023.

Quadro 2 – Canvas.

Canvas – Women’s Security	
Ações	Descrição
Segmento de clientes	Mulheres que buscam mais segurança no dia a dia
Proposta de valor	Aplicativo de segurança pessoal fácil de usar e que oferece recursos de emergência
Canais	Marketing digital, parcerias com instituições de apoio à mulher
Relacionamento com clientes	Suporte técnico, canais de comunicação para sugestões e reclamações
Receita	Venda do aplicativo, possibilidade de parcerias com empresas ou instituições
Recursos chave	Equipe de desenvolvimento, tecnologia para desenvolvimento do aplicativo

Atividades chave	Desenvolvimento e atualização do aplicativo, marketing e divulgação
Parcerias chave	Instituições de apoio à mulher
Estrutura de custos	Desenvolvimento do aplicativo, marketing e divulgação, suporte técnico

Fonte: Carlos Augusto, 2023.

Quadro 3 – Design Thinking.

Design Thinking	
Ações	Descrição
Empatia	Compreender as necessidades e preocupações das mulheres em relação à segurança pessoal
Definição	Definir quais recursos são essenciais para garantir uma experiência de segurança satisfatória
Ideação	Brainstorm de possíveis recursos e funcionalidades para o aplicativo
Prototipação	Criar protótipos do aplicativo para testes e validação com usuárias reais
Testes	Testar o aplicativo com usuárias reais, coletar feedback e realizar melhorias

Fonte: Carlos Augusto, 2023.

Quanto às expectativas de sucesso do empreendimento, acredito que pode haver uma demanda considerável pelo aplicativo, especialmente se ele for bem divulgado e tiver uma interface fácil de usar. Para acompanhar o desempenho do negócio, podemos utilizar o Modelo BSC (Balanced Scorecard) demonstrada no Quadro 4.

Quadro 4 – BSC (Balanced Scorecard).

BSC – Balanced Scorecard	
Ações	Descrição
Perspectiva financeira	Receita gerada pelo aplicativo
Perspectiva do cliente	Satisfação das usuárias com a experiência de segurança fornecida pelo aplicativo
Perspectiva de processos internos	Tempo médio de resposta do aplicativo em situações de emergência

Perspectiva de aprendizado e crescimento	Número de usuárias novas adquiridas, feedback da equipe sobre a eficácia dos processos de desenvolvimento e divulgação do aplicativo
--	--

Fonte: Carlos Augusto, 2023.

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

Um aplicativo que ajuda na segurança das mulheres no cotidiano é uma ferramenta tecnológica que tem como objetivo fornecer informações e recursos para ajudar as mulheres a se protegerem de situações de risco, principalmente relacionadas à violência de gênero. No contexto organizacional, esse tipo de aplicativo pode ser considerado uma medida de responsabilidade social corporativa, uma vez que a empresa estaria investindo em uma iniciativa que promove a segurança e o bem-estar das mulheres.

Alguns exemplos de aplicação dos Pilares do Compliance na implementação de um aplicativo que ajuda na segurança das mulheres são:

- Ética: Garantir a confidencialidade das informações das usuárias e exigir que os funcionários sigam os mais altos padrões éticos;
- Responsabilidade Social: estabelecer parcerias com organizações de apoio às mulheres para fornecer recursos adicionais para as usuárias;
- Gestão de riscos: avaliar e minimizar riscos relacionados ao uso do aplicativo;
- Conformidade legal: garantir que o aplicativo esteja em conformidade com todas as leis e regulamentações aplicáveis, especialmente aquelas relacionadas à privacidade dos dados das usuárias.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

A empresa do projeto seria uma firma digital por meio da tecnologia, a criação de um aplicativo para segurança das mulheres que se sintam em zona de perigo ou alguma ameaça. O mesmo pode ser acionado e enviar sua localização para as autoridades e seus contatos de emergência. Dentro deste aplicativo também terá vendas como por exemplo videoaulas de um professor ensinando alguns métodos de auto defesa.

A constituição é o Contrato Social que o empresário, pessoa física, tem que possuir para abertura da empresa, nada mais é que um Requerimento de Empresário. Nossa empresa foi criada com o objetivo de desenvolver um aplicativo gratuito para as mulheres se sentirem mais seguras, desenvolvidos com softwares, onde possa ser utilizado em qualquer lugar do mundo e com vendas de video aula de auto defesa que serão vendidas a R\$ 1,99 para consumidoras que queiram adquirir a aba do aplicativo premium

Mas para isso, será necessário seguir alguns processos, sendo eles, a viabilidade do local para empreendimento, se a razão social e nome fantasia estão disponíveis para registro, e se o local está viável para abrir.

Nessa etapa temos que definir também se a empresa será EPP (Empresa de Pequeno Porte) ou ME (Microempresa). A diferença entre elas é que a Microempresa deve ter um faturamento igual ou inferior a R\$360.000,00 mil, já a Empresa de Pequeno Porte, até o limite de R\$4.800.000,00 milhões.

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

Caracteriza-se como empresa, um conjunto de fatores de produção administrados e organizados por empresários para produção de bens ou prestações de serviços, visando lucros.

Já os fatores de produção, é o Capital para o início, o Trabalho para o que você for exercer e a Terra, que nada mais é o suporte, território e mecanismo entre outros ramos empresariais

Empresários, “**Art. 966.** Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.”.

Sendo então, empresário aquele que gerencia os meios de produção visando obter lucros por meio de terceiros. O que o empresário faz é gerenciar empresa de forma coletiva ou individual.

É obrigatório que o empresário seja inscrito no Registro Público de Empresas Mercantis da respectiva sede, antes do início de qualquer atividade, sendo assim

Profissionalmente, tem que ter o registro de empresário.

“**Art. 972.** Podem exercer a atividade de empresário os que estiverem em pleno gozo da capacidade civil e não forem legalmente impedidos.”

3.2.2 CANVAS

O Canvas é uma ferramenta de gestão estratégica que foi desenvolvida por Alexander Osterwalder e Yves Pigneur, que permite às empresas descrever, desenhar, desafiar, inventar e repensar seu modelo de negócio de forma visual e colaborativa. O mesmo é composto por nove blocos que representam os principais elementos de um modelo de negócio, incluindo segmentos de clientes, proposta de valor, canais de distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos-chave, atividades-chave, parcerias-chave e estrutura de custos. É uma ferramenta amplamente utilizada para ajudar as empresas a analisar, projetar e inovar seus modelos de negócio.

Ambas as ferramentas de Canvas são utilizadas para criar uma representação visual dos elementos-chave de um modelo de negócio, permitindo que as empresas compreendam, comuniquem e inovem em sua estratégia de negócios de forma eficaz. Elas são usadas por empreendedores, startups, empresas estabelecidas e equipes de gestão em processos de planejamento estratégico, desenvolvimento de produtos, análise de mercado, identificação de oportunidades de negócios e gestão de mudanças.

Figura 1 – Quadro Canvas.

Parcerias Chave Empresas de TI	Atividades Chave Segurança de informações Manutenção da Plataforma Atualizações do sistema	Proposta de Valor Segurança	Relacionamento Rede Sociais Telefone Whatsapp	Segmento de Clientes Mulheres Empresas que desejam colocar propaganda no aplicativo Vendas para estabelecimentos que querem se vincular com o app de segurança
	Recursos Chave Plataforma	Canais Aplicativos de Celulares		
Estrutura de Custos Servidor Anúncios Água, Luz, Aluguel		Fontes de Receita Propagandas de aplicativos no app App Premium		

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

- A empresa Women's Security tem o plano de ser uma empresa inicialmente digital necessitando de uma estrutura legal de software para a criação do aplicativo de segurança, mesmo que seja uma firma pelo meio da internet é necessário o registro de CNPJ (cadastro social de pessoa jurídica) junto à receita federal.
- A natureza da firma tem algumas estratégias de marketing e planos de negócios com o público alvo de mulheres que têm sua segurança em risco. Além disso seria necessário uma abertura de um escritório para facilitar o desenvolvimento de sistemas que seria preciso registrar a empresa na Junta Comercial ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica. É necessário apresentar a documentação exigida e pagar as taxas de registro. No estado de SP (São Paulo) tem impostos e taxas menores para negócios digitais que foi optado pela abertura do escritório dos funcionários.
- Para a liberação de abertura pelos bombeiros são necessários Sistema de detecção e alarme de incêndio, Extintores de incêndio, Saídas de emergência e Adequação das instalações elétricas para computadores instalados na sala e também serem vistoriadas periodicamente.
- Custos de Abertura: Conforme os valores para registro de uma empresa são variados de acordo com cada estado e categoria jurídica.
- Nosso projeto está agregado à faixa de capital social acima de R\$300.000,00, onde os valores para registros são R\$1.275,35. Além disso, temos a taxa de expediente que é de R\$24,35, e a taxa de arquivamento, que varia de acordo com o número de vias do contrato social.
- Custos de Encerramento: Ao encerrar uma empresa, é de obrigação a quitação entre despesas, direitos e contratos, tais como: Pagamento de dívidas e encargos (custos com dívidas com fornecedores, funcionários e impostos), cancelamento de licenças e alvarás obtidos para operação da empresa, temos como exemplo a licença da Google Play e Apple Store para compartilhamento do aplicativo. Encerramentos de contrato (contratos de locação, contrato com outras companhias que usufruirão do uso).
- Registro de baixa da empresa são: Taxa de baixa no valor de R\$25,00 cobrada pela receita federal, taxa de baixa no valor de R\$114,35 (referente a 2022). Honorários de um contador para elaborar a documentação necessária para dar baixa e acompanhar o processo. E certas taxas adicionais para o pagamento de débitos fiscais ou previdenciários, caso possuírem pendências financeiras. Entretanto, os custos de manutenção das operações de um escritório variam de acordo com o tamanho da empresa, a localização, a quantidade de funcionários e as atividades realizadas. Como

inicialmente seria um escritório com aproximadamente 10 funcionários não seria preciso um escritório com muitos metros quadrados, então os custos seriam:

- Os custos se baseiam em: Aluguel onde o escritório estará localizado, energia elétrica, água, telefone e principalmente internet e tecnologia.
- Mobiliário e equipamentos como mesas, cadeiras, sofás, computadores e outros móveis, além de equipamentos como ar-condicionado, por exemplo. Além disso, vale ressaltar que é necessário gastos com os principais colaboradores da empresa, que são os salários e encargos trabalhistas, impostos e taxas, manutenção, alguns reparos, a segurança e a limpeza.
- Carga tributária da companhia digital e do escritório que é a simples nacional que pagam uma alíquota única que engloba vários impostos, como a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS), a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), e o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Além disso, as empresas optantes pelo Simples Nacional têm algumas obrigações trabalhistas simplificadas, como a unificação do recolhimento do FGTS, INSS patronal e impostos em uma única guia. No entanto, a empresa é responsável por seguir as normas trabalhistas e previdenciárias como pagamentos de férias, décimo terceiro salário, contribuição previdenciária dos funcionários, entre outros.
- Não há nenhuma empresa nesse ramo localizada na região. Nem mesmo algo parecido no país. Por isso a abertura da empresa seria algo inovador, essa ausência de concorrência é um ponto muito positivo pois independente do local escolhido para ser a organização teríamos um nome forte no mercado. Portanto, embora a ausência de concorrência possa parecer inicialmente benéfica para uma empresa, é importante avaliar cuidadosamente as implicações a longo prazo e considerar a necessidade de investir em inovação e eficiência para manter uma posição forte no mercado.
- O perímetro residencial ou comercial se refere à área definida por uma legislação municipal que estabelece as características e limites para a ocupação de uma determinada região. Essa área pode ser destinada exclusivamente para fins comerciais, a cidade escolhida foi São João da Boa Vista, centro, um ponto positivo para a empresa, pois está dentro do perímetro comercial vantajoso por estar localizado em uma região onde há fluxo maior de pessoas, facilitando o acesso e tendo maior visibilidade.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

“**Art. 3º** Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.”

O Regime Tributário é a principal atividade da empresa, na qual ela deve escolher o que se encaixa melhor, para assim justificar todo o seu investimento. Sendo assim, é preciso que haja um planejamento, que seja eficiente na gestão fiscal e tributária, para que não venha ter prejuízos, e não correndo o risco de problemas fiscais.

São definidas como taxas nos art. 77 e 78 do Código Tributário Nacional quando se é cobrada e instituída pelo Poder Público (União, Estados, DF, Municípios).

“**Art. 77º.** têm como fato gerador o exercício regular do poder de polícia, ou a utilização, efetiva ou potencial, de serviço público específico e divisível, prestado ao contribuinte ou posto à sua disposição.”

Contribuição Social, só podem ser instituídas pela União e quando criadas devem ter uma destinação específica. A União pode criar para custear os serviços de assistência e previdência social. Exemplos de alguns deles: INSS, COFINS, PIS.

A Contribuição de Melhoria, cobrada pela União, Estados, DF e Municípios, é para realizar obras públicas.

Empréstimos Compulsórios, tributo de competência exclusiva da União, é quando o governo necessita do dinheiro do cidadão, assim criando uma lei/tributo, de um empréstimo compulsório, de onde a União irá utilizar esse dinheiro.

A nossa empresa estará sujeita ao imposto ICMS:

“O Convênio ICMS 181/2015 autoriza a cobrança do imposto nas operações com software, jogos eletrônicos, aplicativos e congêneres, inclusive os disponibilizados por download. O acordo estabelece ainda que a carga tributária decorrente dessa cobrança deve corresponder a, no mínimo, 5% do valor da operação.”

Além de estarmos sujeitos ao ICMS, temos também PIS/PASEP e COFINS.

A empresa Women 's Security trabalha com o sistema tributário Simples Nacional, onde o faturamento anual é de até R\$4.800.000,00.

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

O Microempreendedor Individual (MEI), é uma forma simples e acessível para regularizar um negócio individual, é uma formalização de empresas de pequeno porte, que é uma opção simplificada e com baixos custos para ter benefícios previdenciários, fiscais e um CNPJ. Porém, é importante destacar que o MEI possui algumas limitações, como não poder ter sócios e não poder participar de licitações públicas. Também é necessário ficar atento às obrigações fiscais, como a declaração anual de faturamento. Para se tornar um MEI, é necessário ter uma atividade permitida pela lei e faturar no máximo até R\$81.000,00 por ano.

O processo de formalização é bastante simples e pode ser feito pela internet, sem a necessidade de pagar taxas ou contratar um contador para sua empresa. Entretanto o MEI paga uma única taxa mensal, que varia de acordo com o tipo de atividade exercida. Essa taxa inclui os impostos devidos ao governo e garante a cobertura previdenciária para o empreendedor.

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

Além disso, as empresas enquadradas no Simples Nacional têm acesso a linhas de crédito com juros mais baixos e a outras facilidades financeiras. O Simples Nacional é um regime tributário simplificado criado pelo Governo Federal para facilitar o recolhimento de impostos pelas micro e pequenas empresas. As alíquotas do Simples Nacional funcionam da seguinte maneira, elas variam de acordo com o faturamento anual da empresa e com a atividade exercida. Elas podem ir de 4% até 33%, dependendo da faixa de faturamento e da atividade exercida. Já no enquadramento tributário os negócios podem optar pelo Simples Nacional as empresas com faturamento anual de até R\$4,8 milhões. No entanto, existem algumas atividades que não podem ser enquadradas nesse regime, como empresas de consultoria, construção civil, transporte intermunicipal e interestadual, entre outras.

Para fazer o cálculo do imposto é com base em uma tabela de alíquotas progressivas, que leva em consideração o faturamento anual da empresa. Essas alíquotas incluem o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), o Imposto sobre Serviços (ISS) e o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ).

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,3%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	14,3%	R\$ 87.300,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

Tabela Simples Nacional 2023 comércio

Fonte: Murilo Biaco, 2023.

Figura 3 – Simples Nacional: Anexo 2 – Indústria.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ R\$ 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.500,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	30%	R\$ 720.000,00

Tabela Simples Nacional 2023 indústria

Fonte: Murilo Biaco, 2023.

Figura 4 – Simples Nacional: Anexo 3 – Prestadores de Serviço.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Tabela Simples Nacional 2023 serviços

Fonte: Murilo Biaco, 2023.

Figura 5 – Simples Nacional: Anexo 4 – Prestadores de Serviço.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	9%	R\$ 8.100,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10,2%	R\$ 12.420,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	14%	R\$ 39.780,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	22%	R\$ 183.780,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 828.000,00

Fonte: Murilo Biaco, 2023.

Figura 6 – Simples Nacional: Anexo 5 – Prestadores de Serviço.

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	15,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	18%	R\$ 4.500,00
De 360.000,01 a 720.000,00	19,5%	R\$ 9.900,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,5%	R\$ 17.100,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23%	R\$ 62.100,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,50%	R\$ 540.000,00

Tabela Simples Nacional 2023 serviços

Fonte: Murilo Biaco, 2023.

Vimos que nós anexos da Tabela do simples nacional tem uma variação das alíquotas no comércio, indústrias e prestações de serviços, assim nossa empresa se encaixa no Simples nacional, ou seja no anexo 3 que no caso é prestação de serviços refere-se a oferta de serviços especializados para ajudar indivíduos e empresas na e cumprimento de suas obrigações fiscais, no intuito de seguir as normas fiscais da receita federal, assim chegamos numa síntese de conclusão nossa área se encaixa perfeitamente no Anexo 3.

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

O lucro presumido é um regime tributário opcional para empresas que, de acordo com a legislação fiscal, são consideradas de pequeno e médio porte. Ele é baseado em uma presunção de lucro, ou seja, o governo presume que a empresa terá um determinado lucro a

partir da sua receita bruta e, com base nessa presunção, calcula os impostos devidos. Nesse regime tributário simplificado para empresas que têm faturamento anual de no máximo até R\$78 milhões. Ele é uma opção de apuração do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Nesse regime, a base de cálculo do IRPJ e da CSLL é calculada a partir de um percentual presumido sobre a receita bruta da empresa, que varia de acordo com a atividade econômica desenvolvida pela mesma. Além disso, os percentuais de presunção de lucro são determinados pela legislação tributária e podem variar de 1,6% a 32% sobre a receita bruta, dependendo do tipo de atividade econômica da firma. Além disso, nesse regime a empresa tem a opção de optar por uma carga tributária menor, que é de 4,5% do faturamento, desde que a empresa não possua folha de pagamento e tenha uma margem de lucro líquido menor que 32% sobre o faturamento.

No lucro presumido, a empresa não precisa comprovar o lucro efetivo, Isso torna o processo mais simples e pode reduzir os custos com contabilidade e tributação. O lucro presumido não isenta a empresa de outras obrigações fiscais, como a emissão de notas fiscais, o recolhimento de contribuições previdenciárias e a entrega de declarações fiscais. Entretanto, esse regime também tem algumas normas em que firma não pode ser uma instituição financeira ou uma empresa que explore atividades imobiliárias, e também não ter sócios ou acionistas residentes fora do Brasil.

3.3.4 LUCRO REAL

O lucro real é um regime tributário mais complexo que exige mais tempo e recursos da empresa para poder manter em dia a contabilidade e as obrigações fiscais. O Lucro Real é um regime tributário utilizado pelas empresas no Brasil para determinar a base de cálculo dos seus impostos federais, como o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Esse regime Fiscal funciona independentemente da margem de lucro obtida. Ou seja, não há um limite mínimo ou máximo de lucro para que a empresa possa optar pelo mesmo. Nesse regime, o cálculo dos impostos é feito com base no lucro real obtido pela empresa em um determinado período, ou seja, a diferença entre as receitas e as despesas realmente ocorridas no período de apuração. Essas despesas incluem todos os custos e despesas necessários para a produção e venda dos produtos ou serviços da firma, como salários, aluguel, matéria-prima, impostos, entre outros .

Em alguns casos, firmas podem optar por não utilizar os percentuais de presunção de lucro e pode apurar seus tributos com base no lucro real efetivamente obtido. Também ao optar pelo Lucro Real, a empresa precisa manter uma contabilidade mais detalhada e precisa possível, registrando todas as suas operações financeiras de forma clara e organizada. Além disso, ela também precisa manter uma série de documentos e comprovantes para poder deduzir as despesas no momento da apuração do lucro. É importante ressaltar que nem todas as empresas podem optar pelo Lucro Real, pois existem algumas restrições legais e requisitos específicos que precisam ser atendidos. Por isso, é sempre importante consultar um contador ou especialista em tributação para avaliar se essa é a melhor opção para o seu negócio.

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

O planejamento tributário é um conjunto de estratégias e técnicas que tem como objetivo reduzir a carga tributária de uma empresa, através da análise e escolha dos regimes fiscais mais vantajosos e da adoção de medidas legais para aproveitar benefícios fiscais e evitar contingências fiscais. Em resumo, é uma ferramenta importante para a gestão financeira e a competitividade empresarial, permitindo que a empresa pague menos impostos de forma legal.

Dito isso, optamos pelo Simples Nacional como regime tributário em nossa empresa, segue abaixo os exemplos de cálculos, mostrando qual o melhor o melhor caminho.

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

A gestão orçamentária é o processo de planejamento, execução e controle do orçamento de uma organização, incluindo a definição de metas e objetivos financeiros, alocação de recursos, acompanhamento e análise dos gastos e receitas, e tomada de decisões baseada nessas informações. Ela é importante para evitar desperdícios de recursos, garantir o cumprimento das obrigações financeiras e identificar oportunidades de investimento para o crescimento da empresa. Resumidamente, a gestão orçamentária é uma prática essencial para o planejamento financeiro eficiente de uma organização.

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Segue abaixo os itens com características e exemplos em sobre a estrutura da demonstração do resultado do exercício:

1. **Receita Bruta:** É a parte inicial da DRE, a receita bruta resulta o total de vendas da firma ou serviços prestados pela companhia de um determinado período, não havendo impostos ou descontos. Conforme no início da estabilidade não haver assinaturas, receberá patrocínios de companhias para utilização do aplicativo.
2. **Deduções:** as deduções são as reduções, como descontos comerciais, impostos e devoluções de vendas. São subtraídas da receita bruta para obter a receita líquida. Temos como exemplo os itens dedutivos: Simples Nacional (13%).
3. **Receita Líquida:** O resultado da receita líquida deriva da receita bruta menos as deduções, representando a quantidade real de receita gerada pela empresa em determinado tempo.
4. **Custos dos Produtos Vendidos/Serviços Prestados:** É o custo total dos bens vendidos ou serviços prestados pela empresa, incluindo custos dos materiais, mão de obra indireta associadas à produção ou prestação de serviços. Segundo a indicação da ThinkMobiles, a manutenção de um aplicativo é cerca de 20% do seu valor para criação por ano.
5. **Lucro Bruto:** O lucro bruto é a subtração entre receita líquida menos o custos dos produtos vendidos/serviços prestados, representando a margem de lucro da empresa antes das despesas operacionais.
6. **Despesas Operacionais:** Incluem todas as despesas relacionadas às atividades operacionais da empresa, como: Administrativas, vendas, marketing, pesquisa e desenvolvimento. Teremos todas as despesas citadas como exemplo.
7. **Lucro ou Prejuízo Operacional:** O lucro ou prejuízo operacional é o resultado da subtração das despesas operacionais do lucro bruto, indicando se a empresa teve lucro ou prejuízo em suas atividades operacionais.
8. **Receitas e Despesas não Operacionais:** As receitas não operacionais incluem receitas e despesas relacionadas a não operacionais, como: investimentos financeiros e vendas de ativos fixos. Iniciaremos com investimentos financeiros optando por 1 a 5% do saldo excedente de caixa. Em relação a vendas de ativos fixos, somente optamos caso passarmos por alguma “onda vermelha”.

9. Lucro Antes do Imposto de Renda: O lucro antes do IR é o resultado da subtração das despesas operacionais do lucro ou prejuízo operacional, representando o lucro da empresa antes da dedução do imposto de renda.
10. Imposto de Renda: Imposto devido sobre o lucro da empresa, sendo calculado com base na alíquota de imposto aplicável e é deduzido do lucro antes do imposto de renda para obter o Lucro Líquido.
11. Lucro Líquido: O Lucro líquido é o lucro da empresa após a dedução do imposto de renda e contribuição social paga por pessoa jurídica. Adicionamos 9% referente à CSLL e 10% voltado para IR.

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

Foram elaborados alguns orçamentos financeiros para a empresa com base em simulações reais para que assim possamos substituir com os dados reais de nossa contabilidade e observar como está o gerenciamento financeiro da mesma. O primeiro orçamento elaborado foi o orçamento de vendas, onde é possível observar a quantidade de parcerias fechadas durante os 12 meses.

Figura 7 – Orçamento de Vendas.

ORÇAMENTO DE VENDAS			
MESES	PARCERIAS SIMPLES	PARCERIAS PLUS	TOTAL
JANEIRO	R\$21.000,00	R\$28.350,00	R\$49.350,00
FEVEREIRO	R\$21.450,00	R\$28.957,50	R\$50.407,50
MARÇO	R\$21.760,00	R\$29.376,00	R\$51.136,00
ABRIL	R\$24.530,00	R\$33.115,50	R\$57.645,50
MAIO	R\$25.000,00	R\$33.750,00	R\$58.750,00
JUNHO	R\$25.670,00	R\$34.654,50	R\$60.324,50
JULHO	R\$28.700,00	R\$38.745,00	R\$67.445,00
AGOSTO	R\$29.210,00	R\$39.433,50	R\$68.643,50
SETEMBRO	R\$30.910,00	R\$41.728,50	R\$72.638,50
OUTUBRO	R\$29.550,00	R\$39.892,50	R\$69.442,50
NOVEMBRO	R\$30.900,00	R\$41.715,00	R\$72.615,00
DEZEMBRO	R\$36.750,00	R\$49.612,50	R\$86.362,50

Fonte: Autor, 2023.

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

O orçamento abaixo é referente a de compras, onde é analisado o custo de cada produto que será preciso para o início da empresa (capital inicial).

Figura 8 – Orçamento de compras.

ORÇAMENTO DE COMPRAS	
DESCRIÇÕES	VALORES
COMPUTADORES	R\$ 10.000,00
PERIFÉRICOS	R\$ 2.500,00
MESAS	R\$ 5.000,00
CADEIRAS	R\$ 4.000,00
AR CONDICIONADO	R\$ 3.000,00
IMPRESSORA	R\$ 2.350,00
PAPEIS	R\$ 250,00
CANETAS	R\$ 50,00
TOTAL	R\$ 27.150,00

Fonte: Autor, 2023.

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento de despesas operacionais é o plano financeiro onde conseguimos verificar as despesas financeiras necessárias para manter durante um período de tempo. Dentro do orçamento, constam gastos com salários, aluguéis, manutenções, fornecedores e custos restantes para o funcionamento do negócio.

Com base nisso, realizamos nosso orçamento de despesas operacionais espelhada no nosso primeiro mês de funcionamento.

Figura 9 – Orçamento de despesas operacionais.

ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	
DESCRIÇÕES	VALORES
FOLHA DE PAGAMENTO	R\$15.000,00
MARKETING	R\$1.500,00
AGUA	R\$100,00
ALUGUEL	R\$500,00
ENERGIA	R\$150,00
LICENÇA APPLE STORE	R\$46,26
LICENÇA PLAY STORE	R\$9,02
IMPOSTOS	R\$6.000,00
DESPESAS ADMINISTRATIVA	R\$3.000,00

Fonte: Autor, 2023.

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

Figura 10 – DRE (Demonstração do Resultado do Exercício).

DRE - Desmontração do Resultado do Exercício - Women's Security	
(=) Receitas Brutas	
(+) Receita	R\$ 100.000,00
(-) Deduções	
(-) Simples Nacional	-R\$ 13.000,00
(=) Receitas Líquidas	R\$ 87.000,00
(=) Lucro Bruto	R\$ 87.000,00
(-) Despesas Operacionais	
(-) Manutenção Software	-R\$ 2.500,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 84.500,00
(+/-) Resultado Financeiro Líquido	R\$ 84.500,00
Energia	-R\$ 150,00
Aluguel	-R\$ 500,00
Água	-R\$ 100,00
Salários	-R\$ 15.000,00
Licença Apple Store	-R\$ 46,26
Licença Play Store	-R\$ 9,02
Marketing	-R\$ 1.500,00
Impostos	-R\$ 6.000,00
Despesas Administrativas	-R\$ 3.000,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 58.194,72

Fonte: Autor, 2023.

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 UNIFEOB.

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

Ao compreender que as ideias podem representar uma oportunidade e ao ser capaz de diferenciar isso, é possível ter maior controle sobre sua própria vida. A construção do futuro pode envolver a compreensão do propósito, a análise de oportunidades e ser pautada pelas

ideias. Assim, essa compreensão pode ser importante para o seu desenvolvimento pessoal e profissional, bem como pode trazer algumas reflexões

As ideias tem vários aspectos como: um pensamento; uma opinião; uma crença e um plano futuro, já a oportunidade está presente no plano real. A principal diferença entre ideia e oportunidade é que a ideia é apenas no seu campo de imaginação e a oportunidade envolve contexto e situações do mundo externo.

É possível transformar uma ideia em uma oportunidade se a ideia faz sentido dentro do cenário podendo ser transformada sim em uma oportunidade mas para que a ideia vire uma realidade é preciso de uma ação.

Ao compreender que as ideias podem representar uma oportunidade e ao ser capaz de diferenciar isso, é possível ter maior controle sobre sua própria vida. A construção do futuro pode envolver a compreensão do propósito, a análise de oportunidades e ser pautada pelas ideias. Assim, essa compreensão pode ser importante para o seu desenvolvimento pessoal e profissional, bem como pode trazer algumas reflexões.

Uma boa ideia tem como característica: ser útil, trazer um benefício, impactar positivamente na sua vida e na vida de outras pessoas etc. Para que essa boa ideia seja uma oportunidade, passa a ser importante que seja algo necessário, desejado, com impacto positivo, que seja aceito e que traga vantagem para os envolvidos. Por isso, é tão importante prestar atenção nos detalhes. Isso é perigoso e pode levar ao insucesso.

Algumas pessoas até tentam lutar contra e buscam ao máximo realizações independentes, mas quando o caminho é compartilhado, a jornada pode ser menos difícil. Além disso, a confiança também envolve estar cercado de pessoas confiáveis, pessoas que também acreditam no seu potencial e que, efetivamente, querem trilhar o caminho com você, de modo que possam atingir o sucesso de forma conjunta. Quando o trabalho é construído por todos os membros, o resultado é melhor. O foco deve estar na construção de uma equipe e não de um grupo. Isso porque o grupo é apenas uma união de pessoas. Já a equipe tem coesão, é formada por pessoas que estão unidas por um objetivo comum.

As características que as pessoas escolhidas para montar um grupo são características comportamentais e técnicas, após isso é preciso mapear as pessoas ou seja, decidir quem vai compor sua equipe. Quando formada é hora do desenvolvimento de forma conjunta, compartilhando ideias, planos e a troca de conhecimento.

Escolher corretamente quem serão essas pessoas, confiar e valorizar são ações fundamentais para um desenvolvimento mútuo e para obter mais realizações e sucesso na concretização das suas ideias e no aproveitamento das oportunidades.

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

É preciso existir uma conexão entre as pessoas e segundo a teoria dos “seis graus de separação”, todas as pessoas estão separadas por, no máximo, seis pessoas.

E por isso entra a parte do **networking** (rede de contatos), da mesma forma que você usou o networking para acionar um membro da sua rede de contatos, em outros momentos você poderá ser acionado. O importante é a construção de relações verdadeiras. “A ideia do networking é ajudar as pessoas a se conhecerem e se conectarem com pessoas que podem contribuir com o desenvolvimento mútuo, seja pessoal ou profissional, por meio da troca de experiências, informações e vivências.”

Para a realização de qualquer coisa na vida as competências são as seguintes: Conhecimento, habilidades e atitudes.. representação uma união. Existe também a mobilização das competências para que você tenha realizações que seria o agir. Mas também existem algumas competências que você precisará desenvolver, fazendo uma autoanálise.

Mas precisamos estar ciente que mesmo fazendo tudo o que é preciso, mesmo que você planeje, se desenvolva, dê vazão às suas ideias, identifique oportunidades, se cerque das melhores e mais indicadas pessoas, suas ideias podem fracassar e tentar tirar sempre o lado bom mesmo do fracasso, analisando o que deu errado, onde melhorar para no futuro ser diferente, essas ações são chamadas de “dar a volta por cima” ou “se reerguer depois de um tombo”.

A visão sistêmica é sobre ter um olhar atento para tudo analisando todos os pontos possíveis como: os impactos que sua ideia pode trazer, como ela vai ser aplicada.

- **Características empreendedoras**

Um ponto importante para a concretização da sua ideia, as características são: - Iniciativa - Pro atividade - Comprometimento - Boa rede de contatos - Gostar de correr riscos calculados - Persistência.

A característica de correr risco calculado tem uma conexão com planejar, analisar e validar ideias.

E por fim a realização de uma ideia bem-sucedida requer uma série de fatores-chave de sucesso. Estes fatores incluem ter acesso às pessoas certas, ter uma visão sistêmica, aprender com os próprios erros, compreender as suas próprias características e habilidades, bem como aquelas necessárias para transformar a ideia em realidade. Todos esses elementos

são cruciais para o desenvolvimento de ideias bem-sucedidas. Em resumo, a citação destaca que o sucesso de uma ideia não depende apenas de uma única habilidade ou fator, mas sim da combinação de vários fatores-chave trabalhando juntos.

- **Modelo de projeto canvas**

Essa ferramenta é para apoiar na validação de ideias, mudanças, planejamento de novos empreendimentos e inovação. Para o canvas ser produzido, haverá 9 “blocos” que devem ser preenchidos, são eles:

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

O quadro do projeto canvas é preenchido com coisas que podem ser facilmente removidas e editadas. A ideia é entender o que será feito de forma rápida e evidente.

Uma adaptação que existe desse modelo canvas é que ao invés de nove blocos, o trabalho seria apenas com cinco, que seria:

1. Por que? (Justificativa, benefícios, futuro)
2. O quê? (Produto, requisitos)
3. Quem? (Equipe, fatores externos)
4. Como? (Premissas, grupo de entregas, restrições)
5. Quando e Quanto? (Riscos, linha do tempo, custos \$)

O propósito do canvas é deixar o planejamento mais fácil.

No 1º bloco, você precisa determinar o porquê criar aquele projeto, ideia, mudança ou empreendimento, seria uma breve explicação junto com os benefícios que virão ao ser criado.

No 2º é onde você vai detalhar o projeto com os requisitos necessários para a realização.

O 3º serve para identificar quem serão impactadas pela sua ideia, podendo ser clientes, fornecedores ou parceiros.

O “como?” Será preciso todos os detalhes que envolvem a existência do projeto junto com as restrições, como aja.

E por fim o 5º bloco o “quando” é a questão de cronogramas e datas, a data da realização “deadline” ou o prazo final. Já o “quanto” é sobre a análise financeira, para isso esse momento precisa ser o final, com todos os anteriores já preenchidos.

Para o encerramento a importância das ideias e das oportunidades para alcançar o sucesso. Embora nem todas as ideias sejam boas, é importante filtrá-las, analisá-las, planejá-las e trabalhá-las com cuidado e atenção para aproveitar ao máximo as oportunidades que surgem. Para isso, é fundamental utilizar as ferramentas adequadas, cercar-se das pessoas certas, desenvolver as competências e características necessárias e buscar o seu propósito. Em outras palavras, para aproveitar as oportunidades, é necessário estar preparado e ter uma mentalidade de crescimento constante, buscando sempre se aprimorar e evoluir para alcançar o sucesso.

4 CONCLUSÃO

Em conclusão, o desenvolvimento de um novo aplicativo de segurança para as mulheres é uma iniciativa importante e necessária na sociedade atual. Com o aplicativo é possível fornecer o mínimo de segurança e tranquilidade para as mulheres em situações vulneráveis, permitindo a segurança tanto na rua como também dentro de estabelecimentos como bares e restaurantes para se proteger e pedir ajuda quando necessário. Com recursos como acompanhamento em tempo real e alertas de emergência, o aplicativo pode ajudar a reduzir a incidência de violência contra as mulheres e fornecer um meio para a denúncia ser mais eficaz. Além disso, o aplicativo fornece a aba de aulas de auto defesa é uma forma diferenciada de se aprender sem sair de casa com um custo benefício de baixo valor pelo que o mesmo oferece. Entretanto um aplicativo que pode ajudar com denúncias, localização em tempo real para agilizar o atendimento das autoridades e ainda disponibilizar o aprendizado de como se defender de quaisquer situações, seria um investimento excepcional para o mercado de trabalho e para o crescimento como profissionais e pessoal.

O necessário é que haja juntamente com o aplicativo ações governamentais, educacionais e culturais para promover a igualdade de gênero e a proteção para as mulheres. Em resumo, o desenvolvimento do novo aplicativo é um passo importante na direção certa, mas é apenas uma pequena porcentagem necessária para alcançar uma sociedade mais segura e justa.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA SENADO. Violência contra a mulher aumentou no último ano, revela pesquisa do DataSenado. Comissões, **Senado Notícias**, 09 de dez. 2021. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/>. Acesso em 10 de abr. 2023.

BRASIL. **Ato complementar nº 34, de 30 de janeiro de 1967**. Estabelece para os Estados e Municípios uma política comum em matéria do imposto de circulação de mercadorias. Casa Civil, Presidência da República, Brasília, 30 de jan. 1967.

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.

ESTADÃO Conteúdo. Brasil está diante de um aumento de violência contra a mulher', diz pesquisadora. Cotidiano, **Artigo UOL**, 03 mar. 2023. Disponível em: <https://noticias.uol.com.br/ultimas-noticias/agencia-estado/2023/03/03/brasil-esta-diante-de-um-aumento-de-violencia-contra-a-mulher-diz-pesquisadora.htm?cmpid=copiaecola>. Acesso em: 14 de mar. 2023.

GLOBO. Femicídio cresceu 10,8% nos últimos 4 anos no Brasil, aponta levantamento. Sociedade, **Revista Galileu**, 07 de dez. 2022. Disponível em: <https://revistagalileu.globo.com/sociedade/noticia/2022/12/femicidio-cresceu-108percent-nos-ultimos-quatro-anos-aponta-levantamento.ghtml>. Acesso em: 20 de abr. 2023.

PORTAL TRIBUTÁRIO. Tributação de software - ISS ou ICMS? **Artigo Portal Tributário Online**, 2015. Disponível em: <https://www.portaltributario.com.br/artigos/isssoftware.htm>. Acesso em: 18 de mai. 2023.

TORRES, Vitor. Tabela Simples Nacional 2023 completa | Anexos e Alíquotas. **Contabilizei**, 18 de mai. 2023. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tabela-simples-nacional-completa/>. Acesso em: 20 de mai. 2023.

ANEXOS

Figura 11 – Modelo Canvas.



MODELO CANVAS
O QUE É?

É uma ferramenta que ajuda a planejar e descrever um modelo de negócios de uma empresa

É composto por 9 blocos que representam as principais áreas do negócio

Proposta de Valor	Canais de Distribuição	Relacionamentos	Fontes de Receita
Recursos	Atividades	Parcerias	Custos
Clientes	Fontes de Receita		
Canais de comunicação			
Fontes de receita			

- Recursos
- Proposta de valor
- Clientes
- Canais de comunicação
- Fontes de receita
- Parceria
- Atividades
- Fontes
- Custos