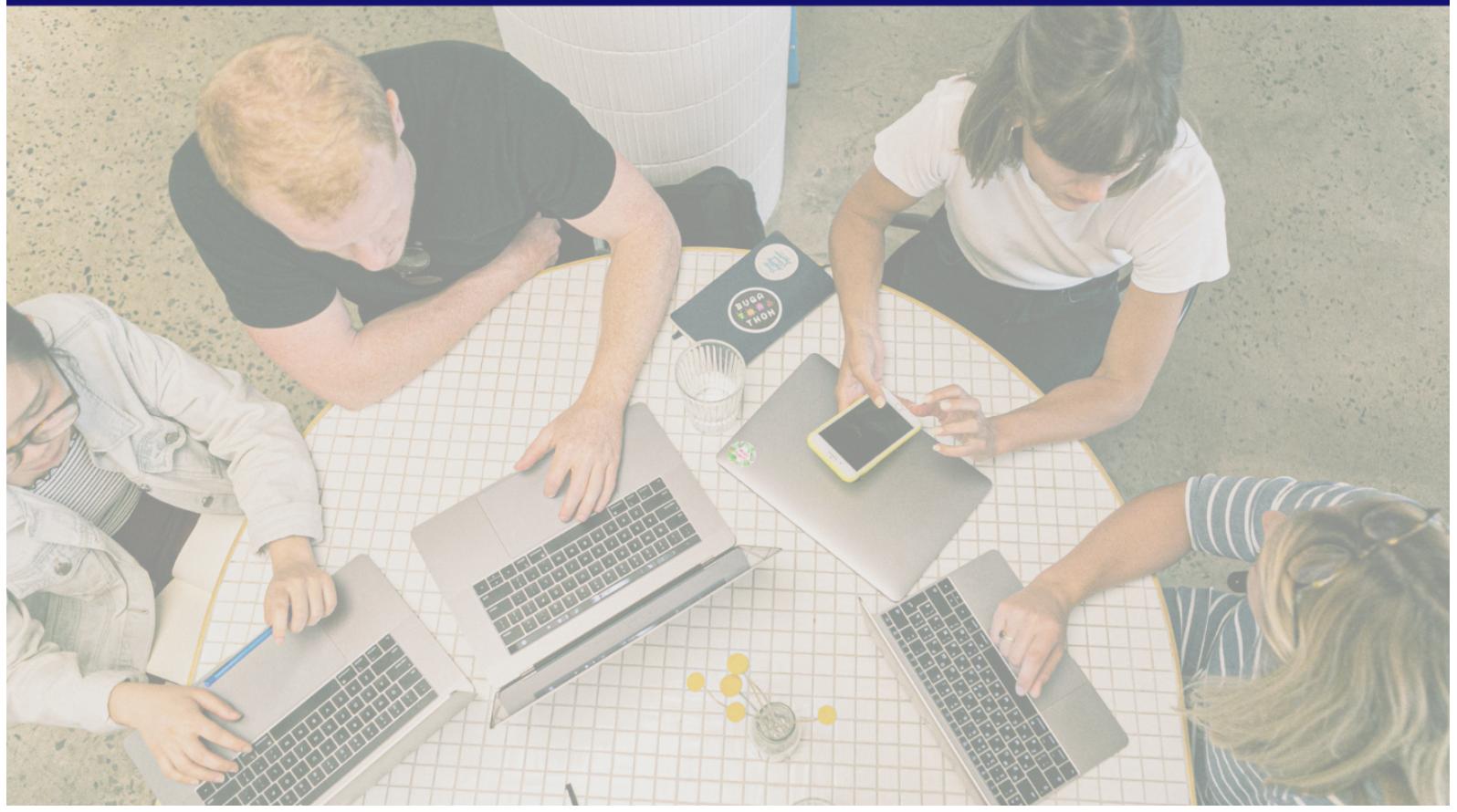




**UNifeob**  
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

**2023**

**PROJETO DE CONSULTORIA  
EMPRESARIAL**



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

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

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**  
**<EMPRESA>**

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:

Ana Lívia Fogatti, RA: 22000097  
Angelo Gabriel Donizetti Fogatti, RA: 22000352  
João Vitor Pedroso da Silva, RA: 22000149  
Natália de Andrade Nascimento, RA: 22000859  
Tamiris Aparecida Ferreira, RA: 22000513

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2023

# SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	5
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	7
3.1	ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	7
3.1.1	METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	7
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	9
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	11
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	11
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	11
3.2.2	CANVAS	12
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	13
3.2.3.1	VERIFICAÇÃO DAS CONDIÇÕES DO LOCAL ONDE SERÁ CONSTITUÍDA A EMPRESA (PERÍMETRO RESIDENCIAL OU COMERCIAL)	14
3.2.3.2	EXIGÊNCIAS DA VIGILÂNCIA SANITÁRIA E CORPO DE BOMBEIROS	14
3.2.3.3	EXPERIÊNCIA DE OUTRAS EMPRESAS DO MESMO RAMO DE ATIVIDADE	14
3.2.3.4	CUSTOS DE MANUTENÇÃO DAS OPERAÇÕES DA EMPRESA (ESCRITÓRIO)	15
3.2.3.5	CUSTOS DE ABERTURA	15
3.2.3.6	CARGA TRIBUTÁRIA, TRABALHISTA E FISCAL	15
3.2.3.7	CUSTOS DE ENCERRAMENTO	16
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	16
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	17
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	17
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	18
3.3.4	LUCRO REAL	19
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	21
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	23
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	23
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	24
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	25
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	25
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	26
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	28
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	29
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	30

4 CONCLUSÃO	33
REFERÊNCIAS	34
ANEXOS	36

# 1 INTRODUÇÃO

Este Projeto de Extensão tem como objetivo a criação de uma empresa desde seu ponto inicial, a junção de ideias com potencial para se tornar um negócio, até seu desenvolvimento, questões orçamentárias, tributárias, políticas e estratégias que juntas fortalecem uma boa estrutura para a organização.

A ideia é que os alunos integrantes da turma de Administração, pertencentes ao módulo de Gestão Estratégica, utilizem os conhecimentos adquiridos em sala de aula pelos professores José Márcio Carioca (Administração Estratégica e Compliance), Marcelo Ferreira Siqueira (Constituição de Empresas no Brasil), Antônio Donizeti Fortes (Gestão Estratégica de Tributos), Danilo Morais Doval (Gestão Orçamentária) e Karina Strobel, para desenvolverem um Brainstorming Empresarial, ou seja, uma chuva de ideias para um novo negócio.

A matéria de Gestão Estratégica participa no projeto com o intuito de instruir os alunos a como utilizar estratégias em todos os setores da empresa na forma de administrá-las de maneira eficaz, podendo ser a curto prazo ou a longo prazo. Em Constituição de Empresas, podemos entender como uma organização funciona, em sua parte burocrática, requisitos para que ela funcione e exigências para que o proprietário consiga ter posse da mesma. A matéria ministrada pelo professor Antônio Donizeti Fortes tem como seu principal objetivo fazer com que os alunos entendam e analisem os sistemas tributários, fazendo assim, que eles consigam optar pelo sistema que se enquadra na empresa, de acordo com a operação da organização. Na disciplina de gestão orçamentária será trabalhado a parte financeira da empresa, analisando através de um orçamento como será o desenvolvimento da mesma.

O cenário escolhido para o desenvolvimento do projeto é a cidade de São João da Boa Vista (SP), por sua grande extensão territorial e assim um maior leque de possibilidades para novas empresas. Analisando sua estrutura foi possível perceber que a cidade possui diversas casas com jardins e áreas abertas, porém, poucas empresas voltadas para essa área.

A Green House é a empresa a qual será desenvolvida neste projeto para solucionar essa questão da falta de jardineiros, podendo assim se aproveitar das vantagens e características que a cidade oferece para esse ramo e estruturar uma boa empresa que gere lucros e satisfaça as necessidades dos moradores locais.

## **2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A empresa Green House - Jardinagem e Serviços Residenciais, de razão social A.A.J.N.T. JARDINANGEM E PAISAGISMO LTDA, surgiu durante uma ideia de projeto. Consiste em uma organização voltada para serviços em residências localizadas na cidade de São João da Boa Vista, que incluem jardinagem, projetos de jardinagem e paisagismo.

O foco da empresa é se desenvolver e gerar capital para a contratação de jardineiros e talvez algum arquiteto. Os materiais necessários para a prestação dos serviços serão fornecidos pela organização, tendo como meio de comunicação e interação com os clientes as redes sociais, Instagram e Whatsapp.

A ideia da empresa surgiu durante uma aula de administração estratégica e compliance, no qual tinha como foco mostrar que por trás da necessidade sempre há uma solução, como o filósofo Platão disse “A necessidade que é a mãe da inovação”. Com isso, foi nítido que a cidade de São João da Boa Vista não possui muitas empresas neste ramo e a mesma contém vários condomínios e casas que buscam preservar por mais áreas verdes.

Seu principal concorrente direto é a organização Floratta Paisagismo e Jardinagem, que se encontra na cidade de Poços de Caldas. Ela presta os mesmos serviços, porém com uma maior equipe, por já possuir mais tempo no mercado. Por outro lado, seu concorrente indireto seria Floricultura e Piscina, localizada em São João da Boa Vista. Esta presta os serviços de comercialização de flores.

Por meio do Projeto de Gestão Estratégica, será possível o controle e planejamento das questões orçamentárias e tributárias, visando levantar todos os pontos necessários para a abertura da empresa, podendo assim ter um maior controle estratégico para que tudo dê certo no desenvolvimento da organização.

## 3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

Serão desenvolvidos através deste projeto todos os conteúdos passados em sala de aula, no módulo de administração estratégica, com o objetivo de auxiliar e ensinar os alunos todos os processos necessários para a abertura de uma nova empresa.

### 3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

A cidade escolhida para o desenvolvimento do Projeto de extensão é a de São João da Boa Vista (SP), por seu território amplo e favorável para a criação de uma empresa de jardinagem.

#### 3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

Existem algumas ferramentas utilizadas pelos administradores para auxiliar no processo de abertura de um novo empreendimento. Essas ferramentas são necessárias para gestões estratégicas e facilitam o processo de organização das informações proporcionando ao empresário uma visão mais ampla do local onde a empresa será instalada, o público que reside naquele local e todos os pontos favoráveis ou não para o empreendimento desejado. Abaixo tem-se alguns exemplos desses métodos:

A **Matriz Swot** é uma técnica de planejamento estratégico usada para auxiliar pessoas e empresas a detectar suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, traçando assim um cenário futuro de oportunidades e possíveis ganhos.

As estratégias são planos de ação feitos para conseguir alcançar algum objetivo, além disso, na antiguidade era usado esse termo para referenciar o ato da arte da coordenação de um general que conseguia conduzir um exército. Por outro lado, Meirelles e Gonçalves (2001) definem que estratégia é a "disciplina da administração que se ocupa da adequação da organização ao seu ambiente".

**Business Model Canvas** é o nome dado a uma ferramenta de planejamento estratégico, mais conhecida como **CANVAS**, que tem por finalidade auxiliar os empresários na estrutura da organização, servindo como um mapa visual que ajuda na operação direta no mercado, com o objetivo de gerar valor para a empresa.

O **Design Thinking** é uma abordagem de forma humanizada para interagir com os clientes, solucionando problemas e necessidades dos mesmos, pois leva em consideração o fato de que humanos não são máquinas e que precisam de empatia. Para poder desenvolver essa abordagem é necessário que ele seja formulado em equipe (todos os envolvidos na ideia) para levar em consideração diferentes formas de agir, de experiências e gostos para atrair ainda mais stakeholders (interessados). O termo Design thinking difundiu-se com o Tim Brown, CEO da IDEO, que escreveu um livro sobre esse tema, na qual ele explica que é uma forma de abordar o ser humano no negócio de forma empática interagindo com suas necessidades.

O **BSC** sigla de abreviação de (**Balanced Scorecard**) já traduzida para o português (Indicadores Balanceados de Desempenho) foi criado na década de 1990 pelos professores Robert Kaplan e David Norton, ambos formados em Harvard Business School.

O método BSC surgiu para desnudar o pensamento de que para se ter sucesso em seus negócios precisa-se focar somente na parte financeira e contábil. E ao mesmo tempo determinar estratégia e ilustrar planejamentos de uma forma mais abrangente.

O mesmo foi dividido em 4 perspectivas sendo todas elas multifatoriais e auxiliam a analisar o desempenho da empresa de forma integral.

1- Perspectiva financeira: Aqui iremos avaliar quais são os objetivos financeiros de curto, médio e longo prazo da empresa, levando em consideração as perspectivas de nossos investidores, o uso de métricas para análise está liberado, lembrando que as métricas precisam estar alinhadas ao seu ramo de atuação.

2- Perspectiva dos clientes: Essa perspectiva visa no que realmente deveria ser o motivo de todos esforços da empresa, relacionamento com cliente e a participação do mercado. Isso é necessário para que daqui alguns anos seu negócio não tenha só mercado como uma quantidade de consumidores

3- Perspectiva dos processos internos ; Essa perspectiva vem com objetivo de identificar os processos que mais impactam em seu negócio, o foco aqui é a qualidade dos processos internos que precisam ser desempenhados cada vez mais até objetividade até atingir a sua excelência.

4- Perspectiva do aprendizado e crescimento: Por último temos a quarta perspectiva do BSC que tem como propósito trabalhar no aprendizado da empresa. Ela representa o conhecimento necessário para que sua organização atinja seus objetivos, fazendo com que ela cresça cada vez mais.

Uma observação que deve ser feita, é que para seus objetivos sejam alcançados através dessas perspectivas listadas acima, é de que precisamos de pessoas boas e qualificadas para o mercado e alinhadas à cultura organizacional da sua empresa.

### 3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

Foi desenvolvido uma Matriz SWOT, um modelo CANVAS, o Design Thinking e o BSC com base na estrutura da Green House possibilitando uma visão mais definida e ampliada do ambiente ao qual a empresa está inserida.

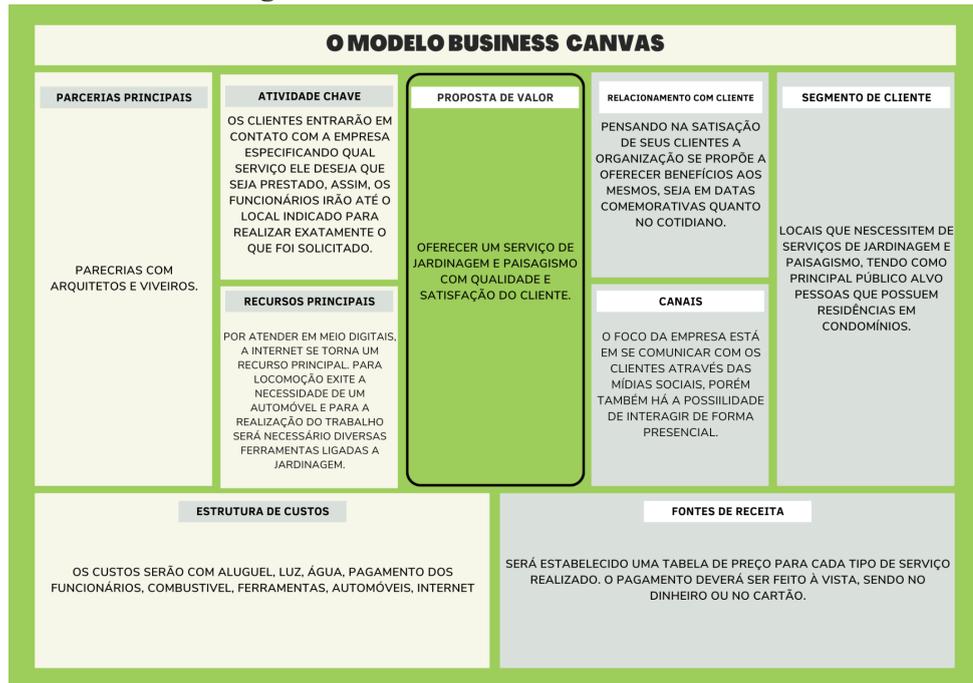
**Figura 1 - Matriz SWOT**



Fonte: Figura do autor

Abaixo, está anexada uma tabela do modelo CANVAS, referente a empresa Green House:

**Figura 2 - The Business Model Canvas**



Fonte: Figura do autor

Na empresa, será utilizado o design thinking de forma que o mesmo possa vir a melhorar a experiência do cliente com a empresa. Pensando na satisfação de seus clientes a organização se propõe a oferecer benefícios aos mesmos, seja em datas comemorativas quanto no cotidiano.

Além dos privilégios, a mesma preza pelo bem estar dos clientes, desde o atendimento até a entrega do serviço solicitado.

Utilizando o método BSC, a Green House tem o objetivo de planejar uma medida estratégica para que a empresa alcance os objetivos, mas para isso precisa elaborar um mapeamento utilizando das 4 perspectivas citadas acima.

A instituição Green House tem o propósito de desenvolver o financeiro a curto prazo, com base em seus investidores, levando em consideração a relação interpessoal entre cliente e empresa, a mesma tem como visão se expandir para novos territórios, fazendo com que isso envolva novos clientes, sem perder seus valores. Com relação a terceira perspectiva, a organização almeja parcerias e colaborações com profissionais da área de arquitetura e urbanismo, tendo em vista a elaboração de projetos voltados ao paisagismo. Tendo em base as perspectivas apresentadas anteriormente, se torna necessário um investimento no conhecimento e treinamento de seus colaboradores, para que os serviços prestados se tornem cada vez mais qualificados.

### **3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS**

Quando o assunto é abertura de uma empresa, deve se ter ciência de que por trás da mesma, haverá leis, normas e regras que são aplicadas nas organizações para que assim seja possível manter seu funcionamento.

Para que tudo isso esteja de acordo, existe a prática do Compliance, que tem como função manter a empresa em conformidade com essas leis, normas, regras e também com todos os setores de uma empresa. Sendo assim, em sua teoria, é criado um plano para que a organização efetue todos os pagamentos de impostos e tributos que são de seu dever, de forma a prevenir que possíveis problemas atinjam a empresa.

Em nossa empresa Green House, de início, serão utilizados dois pilares do Compliance, sendo eles: Avaliação de riscos, que nada mais é que um mapeamento dos riscos que podem atingir a empresa e quais seriam suas consequências e Código de Conduta, que faz referência a maneira que os colaboradores devem atuar dentro da empresa para que ela caminhe sempre em conformidade.

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

Neste tópico serão desenvolvidas as definições gerais da atividade empresarial, análises de questões mercadológicas e de ordem prática para a constituição empresarial.

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

O Direito Empresarial tem por seu objetivo analisar antecipadamente as organizações visando prevenir possíveis problemas aos clientes e ter uma empresa bem estruturada. Dentro desta definição existem alguns conceitos que são destacados: empresa, fatores de produção e empresários.

A empresa é uma organização que presta bens ou serviços, com fins lucrativos, com o intuito de satisfazer as necessidades de seus clientes. Fatores de produção são todos os parâmetros necessários para que um determinado produto ou serviço seja desenvolvido, são eles, o capital (necessário para iniciar uma organização, pagar os custos necessários para que ela se mantenha e remunerar seus funcionários de acordo com sua função), o trabalho (feito

por todos os colaboradores da empresa para que seja possível a criação de um produto ou a prestação de um serviço) e a matéria prima (um meio para alcançar o resultado final).

O empresário é aquele que exerce atividade econômica para que seja possível alcançar um determinado produto ou a prestação de um serviço, com finalidade de gerar lucros.

Sem que esses conceitos sejam implementados dentro da organização, de maneira estruturada, ela não consegue se desenvolver de maneira a trazer rendimentos, desta forma, o foco de qualquer empresa deve estar em trazer para dentro dela os três pilares do Direito Empresarial.

Na empresa Green House, os cinco sócios se enquadram no quadro de empresários, tendo eles partes iguais da empresa, sem empresário majoritário. O capital inicial da empresa, para que ela se desenvolva, é investido pelos sócios com valores iguais, da mesma forma em que o lucro é dividido igualmente entre eles. Os colaboradores contratados receberão de acordo com sua função, e o trabalho é feito através da prestação de serviços em residências, com todos os materiais necessários para que as tarefas sejam concluídas.

### **3.2.2 CANVAS**

Na atualidade, muitas pessoas desejam abrir seu próprio negócio, porém não fazem ideia de como organizar para fazer com que tudo prospere, sabe-se que além de saber dirigir a empresa é necessário um planejamento juntamente com uma boa organização. Por esse motivo é muito importante que os empreendedores saibam como se organizar.

A ferramenta de planejamento Business Model Canvas mais conhecida como Canvas é muito utilizada no mundo empresarial para auxiliar os empresários, funcionando como um mapa visual contendo nove blocos, sendo eles:

Proposta de valor: ela é o que a sua empresa vai poder oferecer no mercado que terá valor para os clientes.

Segmento de clientes: o segmento de clientes é o público alvo que a empresa quer atingir.

Os canais: canais são os meios de compras e recebimentos dos clientes

Relacionamento com clientes: é a forma como a empresa irá se relacionar com cada tipo de segmento de cliente.

Atividade-chave: são quais devem ser as atividades principais para poder entregar a proposta de valor definida.

Recursos principais: são os recursos necessários para que seja possível realizar as atividades-chave.

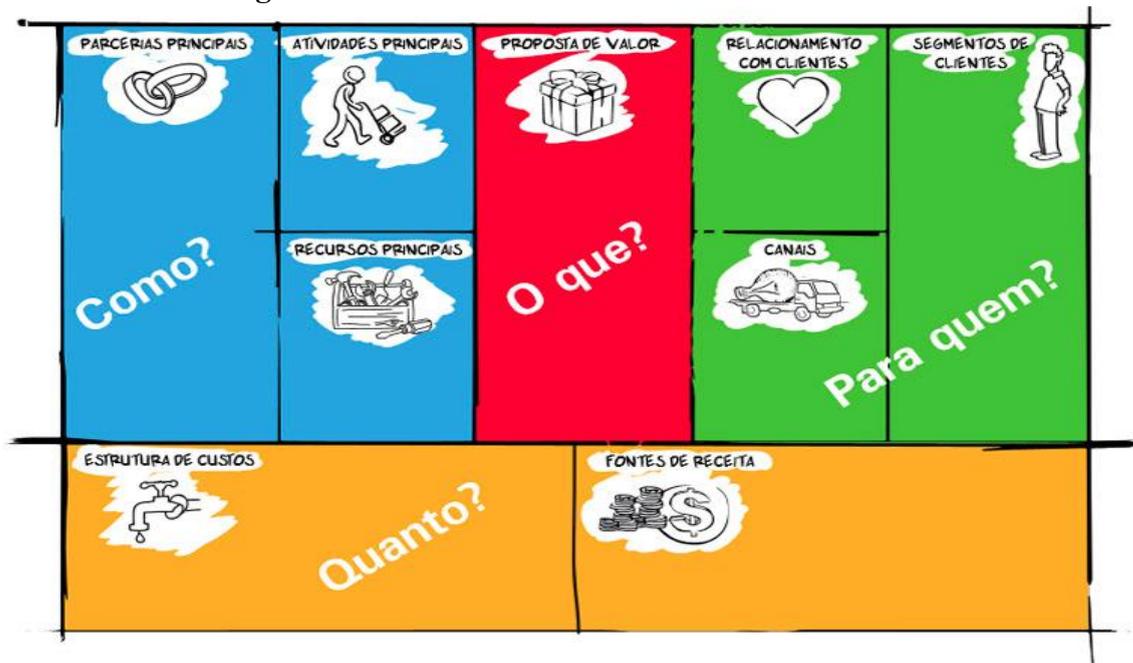
Parcerias principais: são os recursos principais adquiridos fora da empresa de forma terceirizada.

Fontes de receita: é a forma de fazer proposta de valor por meio de receita.

Estrutura de custos: são os custos necessários para manter um bom funcionamento e a estrutura necessária.

Assim, todas as ideias poderão ser representadas nos nove blocos, ajudando a saber como operar no mercado para gerar valor.

**Figura 3 - Ferramentas do modelo canvas**



Fonte: Como estruturar seu modelo de negócios (Sebrae, 2019)

No item 3.1.2 está anexado um exemplo da aplicação da ferramenta CANVAS na Green House.

### 3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

Nesta etapa do projeto serão analisadas as constituições existentes para que a organização consiga se estruturar de maneira a se desenvolver.

### **3.2.3.1 VERIFICAÇÃO DAS CONDIÇÕES DO LOCAL ONDE SERÁ CONSTITUÍDA A EMPRESA (PERÍMETRO RESIDENCIAL OU COMERCIAL)**

A empresa Green House não possuirá um prédio próprio inicialmente, sendo necessário contratar um aluguel de algum imóvel em perímetro residencial (de preferência no centro da cidade de São João da Boa Vista, para obter uma visibilidade maior) para a realização de sua atividade. As despesas gastas no imóvel, para manter o funcionamento do escritório, serão gastos básicos, padrão de qualquer escritório como energia elétrica, água, internet, entre outros.

### **3.2.3.2 EXIGÊNCIAS DA VIGILÂNCIA SANITÁRIA E CORPO DE BOMBEIROS**

Sabe-se que para um negócio funcionar é necessário a inspeção da vigilância sanitária juntamente com o corpo de bombeiros para conseguir o alvará de funcionamento, pois os mesmos analisam a condição em que se encontra o local e a segurança necessária. Entretanto, a vigilância sanitária somente é necessária para empresas que prestam ou vendem serviços relacionados a área alimentícia ou da saúde. Por outro lado, o Corpo de Bombeiros exige que tenha alguns equipamentos de segurança, como por exemplo: extintores de incêndio e sinalização de emergência.

### **3.2.3.3 EXPERIÊNCIA DE OUTRAS EMPRESAS DO MESMO RAMO DE ATIVIDADE**

Devido a existência de empresas do mesmo ramo, localizadas na cidade, o serviço prestado deverá ser de grande qualidade. Como referência de empresas, há a empresa Verde Tambaú, que está localizada na cidade de Tambaú, que presta o mesmo tipo de serviço. Em São João da Boa Vista há um estúdio de arquitetura chamado Arqtev, que não presta necessariamente os mesmos serviços que a Green House, mas pode ter experiências interessantes para compartilhar com a empresa (pois a Green House trabalha com paisagismo). Desta forma, é possível ter um benchmarking com a mesma.

#### **3.2.3.4 CUSTOS DE MANUTENÇÃO DAS OPERAÇÕES DA EMPRESA (ESCRITÓRIO)**

A gestão de uma empresa também envolve o cálculo de custos de manutenção relacionadas às máquinas utilizadas na realização do trabalho, custos fixos com água, luz e aluguel, substituição de equipamentos, gastos com escritório, etc. A empresa a qual será desenvolvida terá gastos para a conservação das máquinas necessárias para a jardinagem e custos relacionados à manutenção do escritório.

#### **3.2.3.5 CUSTOS DE ABERTURA**

Os custos para a abertura de uma empresa variam muito de acordo com cada região, tendo uma média de 1.500 reais. Sobre as documentações, os gastos iniciais são com os documentos DARE, DARF, Junta Comercial, Certificado Digital e Consultoria. A taxa para abertura de empresa é feita sobre a DARE, ou seja, a moeda estadual. Cada estado apresenta uma porcentagem, no estado de São Paulo, a mesma é equivalente a R\$34,26. Como a organização se identifica como uma sociedade empresarial, pagará R\$7,12 deste documento. Assim, o valor para a emissão da DARE será de R\$243,93, sendo o resultado da multiplicação entre R\$34,26 e R\$7,12.

Também há como gasto o Capital Social do empreendimento, um valor investido inicialmente na empresa para que ela possa ser inaugurada, e seu valor mínimo é de 1.000 reais. Além disso, alguns possíveis gastos são referentes ao investimento inicial (destinado a matérias-primas, tecnologias e infraestrutura), salários, pró labore e registro da marca.

#### **3.2.3.6 CARGA TRIBUTÁRIA, TRABALHISTA E FISCAL**

A Green House será uma Empresa de Pequeno Porte, optante pelo Simples Nacional e com cinco sócios, sem sócio titular e o valor estimado para os gastos com a abertura da empresa é de aproximadamente 1.175 reais, incluídos neste valor os gastos médios com registro de CNPJ e alvará de funcionamento. A empresa também terá gastos com o Corpo de Bombeiros, salários dos funcionários (serão 4 colaboradores na empresa, recebendo 2.600 reais cada um, com um total de gastos mensais de 10.400 reais), registro da marca (pode variar entre 298 a 1.115 reais), Capital Social e investimento inicial.

No Brasil também são cobradas cargas tributárias que consistem na soma de todos os tributos cobrados pelo governo aos seus contribuintes somando-se ao PIB do país. O termo faz referência ao montante pago de impostos que são pagos em determinado período e qual sua representação em relação a tudo que é produzido em território nacional. O objetivo de todos os impostos cobrados pelo governo é o investimento dos mesmos na área da saúde, educação, transporte, segurança entre outros. Seu cálculo é realizado através da seguinte fórmula:

$$\text{CARGA TRIBUTÁRIA} = \text{SOMA DOS TRIBUTOS} / \text{PIB} \times 100$$

A carga trabalhista faz referência a quantidade de horas trabalhadas pelos colaboradores de uma organização e essa quantidade pode variar de acordo com o contrato de cada empresa. Na Green House, a carga horária trabalhista é de 44 horas semanais. Porém a cada mês será necessário trabalhar dois sábados, de acordo com a demanda, sendo assim pago horas extras.

### **3.2.3.7 CUSTOS DE ENCERRAMENTO**

Para encerrar uma empresa, é necessário o pagamento de taxas e tributos e esses variam de acordo com cada empresa, cada situação, desta forma, não dá para calcular um valor médio. Alguns dos impostos que podem gerar gastos para a empresa são: FGTS, ISS, ICMS e tributos federais (é necessário emitir uma Certidão de Débitos Relativos Créditos Tributários Federais e a Dívida Ativa da União).

## **3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

Os tributos são uma forma de manter os serviços públicos no país, sendo assim o mesmo é fundamental, porém a forma como é cobrado muitas vezes pode gerar desigualdade social pela falta de estrutura no Brasil.

As reformas tributárias servem para atualizar o valor dos impostos e tributos cobrados, com a intenção de ser mais justo.

Há cinco tributos que são responsáveis pela base de consumo: PIS, COFINS, ICMS, ISS e IPI.

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

MEI sigla para (**MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**) é um modelo empresarial simplificado, que foi criado em 19 de dezembro de 2008, com o objetivo de facilitar a formalização das atividades econômicas de quem trabalha de forma autônoma, após normalizar suas atividades como MEI o mesmo passa a ter um CNPJ próprio no qual possibilita a emissão de notas fiscais e ter acesso a benefícios da previdência.

Como todo modelo empresarial tem um limite e algumas restrições, o MEI não seria diferente. O MEI por sua vez tem um limite de faturamento anual de 81 mil, e em relação a parte do quadro de funcionário o MEI pode contratar apenas um funcionário, o mesmo deve ser remunerado com no máximo um salário mínimo ou piso determinado pela convenção da categoria. Algumas profissões como contadores, advogados e dentistas não podem ser enquadradas no modelo empresarial MEI, pois o CNAE da atividade exercida não permite, além dessas exigências em relação às profissões para que o futuro empreendedor possa abrir um MEI ele não pode, ter sócios no negócio que está abrindo, não pode ter outra empresa vinculada a seu CPF e não pode participar de outras atividades seja como sócio ou até mesmo administrador.

### **3.3.2 SIMPLES NACIONAL**

Uma das principais escolhas que um empreendedor deve tomar na abertura de sua empresa é qual regime tributário se encaixa no seu empreendimento. O regime tributário estabelece normas e regras a serem seguidas e define como será o recolhimento de imposto de cada organização. O mesmo é determinado principalmente pelo faturamento da empresa, porém existem outros fatores que o define, como o serviço prestado pela empresa.

O regime tributário Simples Nacional enquadra organizações que faturam até 4,8 milhões de reais por ano, ou seja, Microempreendedor Individual (MEI), Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP). Este regime tem como finalidade proporcionar um melhor começo de gestão para os empreendedores, sendo assim, apresentam menos declarações que os demais regimes, uma contabilidade mais simples e também pagam menores taxas de tributos. Os impostos como, Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição Para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), Imposto Sobre Produto Industrializados (IPI), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto Sobre Serviço (ISS) e o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), são recolhidos

mensalmente pelo DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), assim, ao invés de saldar diversos impostos em datas diferentes, o empresário vai saldando pouco a pouco mensalmente.

Este regime apresenta cinco anexos descritos pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), que mostram qual outra alíquota que deve ser paga pela empresa, dependendo do seu ramo de atividade. São eles:

Anexo I - Voltada para organizações que têm o comércio como principal atividade.

Anexo II - Designado para empresas do ramo industrial

Anexo III - Atribuído para empresas que tem como segmento a prestação de serviços de instalação, de reparos e de manutenção.

Anexo IV - Enquadram-se empresas que fornecem serviços de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis e serviços advocatícios

Anexo V - Podem participar deste anexo, organizações que prestam serviços de auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia e outros.

Esses anexos são divididos em seis faixas, que mostram alíquotas gradativas, assim, quanto mais a empresa fatura, mais imposto ela paga. Cada uma dessas faixas mostra um limite do valor de faturamento anual, sua alíquota e seu valor de parcela de dedução. O cálculo para saber quanto foi recolhido de tributo por meio da DAS deve ser realizado da seguinte forma:

- 1) Ver o faturamento da empresa durante 12 meses
- 2) Multiplicar esse valor pela alíquota indicado na tabela
- 3) Deduzir o valor indicado na tabela
- 4) Dividir este valor pelo faturamento bruto durante 12 meses

A desvantagem de se usar o simples nacional é que seu regime de incidência é feito de forma cumulativo, ou seja, não podem aproveitar dos créditos colocados nas despesas e nos custos. Por esse motivo, o simples nacional acaba não sendo tão proveitoso para organizações que têm seu ramo voltado para revenda de produtos ou serviços de industrialização.

### **3.3.3 LUCRO PRESUMIDO**

O lucro presumido é um regime tributário que é baseado em indícios de lucro de uma empresa em determinado período, ou seja, é uma forma da receita federal recolher tributos das empresas calculando os mesmos utilizando uma porcentagem que varia de acordo com as características da empresa (atividade desenvolvida).

É através do Lucro Presumido que se calcula o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL). Porém, apenas empresas que não excedam um lucro anual de 78 milhões de reais e empresas que não sejam bancos e empresas públicas podem optar pelo lucro presumido.

Existem dentro do lucro presumido alguns impostos que são calculados mensalmente sobre o faturamento da empresa, como:

-Impostos Sobre Serviços (ISS), varia de 2,5% a 5%, depende da cidade e serviço que a empresa presta;

-Programa de Integração Social (PIS), taxa de 0,65%;

-Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), taxa de 3%.

Já, os tributos calculados trimestralmente, como o IRPJ e CSLL, variam de 15% (IRPJ) e 9% (CSLL) sobre a presunção de lucro.

### **3.3.4 LUCRO REAL**

Como o respectivo nome já é autoexplicativo, o lucro real é um regime tributário no qual é feito após a apuração do lucro líquido da empresa. É de grande importância saber que organizações que tiverem seu lucro líquido negativo, não são obrigadas a recolherem tributos como IRPJ e a CSLL, ou seja, tributos que refletem propriamente no lucro.

As empresas que são obrigadas a utilizar este regime têm que ter seu faturamento maior que 78 milhões de reais no seu período de apuração e realizam atividades como bancos, financiamento e investimento, sociedade de créditos, seguros privados, que são voltadas para o setor financeiro. Também se enquadram empresas que tiveram ganhos de capital, lucros ou rendimentos originados do exterior, organizações que possuem isenção ou redução de impostos, ou seja, que dispõem de benefícios fiscais, permitido pela legislação tributária. Além disso, empresas que vendem à vista, mas com um desconto, têm seus direitos creditórios que seriam pagos a prazo, como duplicatas, parcelas de cartão de crédito, prestação de serviços. Essas organizações são denominadas de factoring e também se encaixam neste regime tributário.

Essas empresas devem evitar multas e outras punições, além de realizarem documentos como, livro-diário, livro-razão, livro de inventário, livro para registro de entradas e livro de registro contábeis.

Para realizar a conta do IRPJ é necessário saber que sua alíquota para empresas que tem seu lucro líquido mensal até 20.000,00 é de 15%, caso a empresa tenha seu lucro líquido maior que o valor citado, tem-se um adicional de 10%. Outro detalhe importante é que, por

ser um regime de incidência não cumulativo, é possível creditar impostos como PIS, Cofins e ICMS, e também custos do produto vendido (CPV) e despesas. Tendo conhecimento dessas especificidades, o cálculo é feito tendo seu lucro líquido como base, multiplicando a alíquota de 15%, e caso o lucro líquido exceda 20.000,00 mensal, adiciona-se 10%.

**Figura 4 - Cálculo do IRPJ (lucro real)**

CÁLCULO DO IRPJ (LUCRO REAL)	
Faturamento (trimestre)	R\$ 300.000,00
(-) Impostos (PIS/Cofins/ICMS)	R\$ 81.750,00
<b>Lucro bruto</b>	<b>R\$ 218.250,00</b>
(-) Custos (CPV)	R\$ 100.000,00
(-) Despesas	R\$ 50.000,00
<b>Lucro líquido</b>	<b>R\$ 68.250,00</b>
(-) CSLL – 9%	R\$ 6.142,50
(-) IR – 15%	R\$ 10.237,50
IR – 10% (parcela adicional)	R\$ 825,00

Fonte: Direito Tributário na Prática

No cálculo da CSLL, a alíquota é de 9% para as pessoas jurídicas generalizadas, salvo as que são classificadas como instituições financeiras, de seguros privados e de capitalização, que tem 15% como alíquota para este cálculo. A única distinção do cálculo de IRPJ é que este não apresenta parcela adicional como no IRPJ. Sendo assim, o cálculo do CSLL é o lucro líquido, multiplicado pela alíquota, que depende do seu ramo de atividade.

**Figura 5 - Cálculo da CSLL (lucro real)**

CÁLCULO DA CSLL (LUCRO REAL)	
Faturamento (trimestre)	R\$ 300.000,00
(-) Impostos (PIS/Cofins/ICMS)	R\$ 81.750,00
<b>Lucro bruto</b>	<b>R\$ 218.250,00</b>
(-) Custos (CPV)	R\$ 100.000,00
(-) Despesas	R\$ 50.000,00
<b>Lucro líquido</b>	<b>R\$ 68.250,00</b>
(-) CSLL – 9%	<b>R\$ 6.142,50</b>
(-) IR – 15%	R\$ 10.237,50
IR – 10% (parcela adicional)	R\$ 825,00

Fonte: Direito Tributário na Prática

### 3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Planejamento tributário consiste no estruturamento correto da empresa, buscando as melhores formas de organizá-la para obter a diminuição de custos na organização, incluindo custos tributários. Contanto que a forma estrutural escolhida pela empresa seja jurídica e lícita, os órgãos públicos devem respeitá-la. O planejamento de tributos é essencial para um novo negócio, pois grande parte do rendimento da empresa é destinado para o pagamento de impostos, taxas e contribuições.

Analisando abaixo a DRE e a comparação entre os sistemas tributários, o que melhor se encaixa na Green House é o Simples Nacional, pois a organização pagará menos tributos devido as suas alíquotas serem menores.

**Figura 6 - DRE**

<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>R\$ 720.000,00</b>
<b>Custo</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>Resultado Bruto</b>	<b>R\$ 720.000,00</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>R\$ 19.661,00</b>
Água	R\$ 90,00
Eletricidade	R\$ 150,00
Gasolina	R\$ 7.500,00
Salários	R\$ 10.600,00
Internet	R\$ 100,00
Óleo dois Tempo	R\$ 221,00
Aluguel	R\$ 1.000,00
<b>Resultado antes dos Impostos</b>	<b>R\$ 700.339,00</b>
<b>Resultado Líquido</b>	<b>R\$ 700.339,00</b>

Fonte: figura do autor

**Figura 7 - Comparação entre os sistemas tributários**

<b>Tributos</b>	<b>Simplex Nacional</b>	<b>Lucro presumido</b>	<b>Lucro Real</b>
IRPJ		34.560,00	105.050,85
CSLL		20.736,00	63.030,51
PIS		4.680,00	11.555,59
COFINS		2.160,00	53.225,76
SIMPLES	61.020,00		
<b>Total Anual</b>	<b>61.020,00</b>	<b>62.136,00</b>	<b>232.862,71</b>

Fonte: figura do autor

De acordo com as faixas do Simples Nacional, a Green House se enquadra no anexo IV, o qual abrange esta categoria de prestação de serviço. Conforme seu faturamento bruto anual, a organização se enquadra na terceira faixa, onde o rendimento anual se adequa até R\$720.000,00. Perante a terceira faixa do Simples Nacional, a alíquota mensal segue um percentual de 10,20% sobre a receita operacional bruta obtida pela empresa nos últimos 12 meses.

Levando em consideração a projeção do orçamento de DRE da organização, sua receita operacional bruta durante 12 meses será de R\$720.000,00, sua alíquota referente ao seu anexo e seu faturamento bruto será de 10,20% e sua parcela a deduzir é de 12.420,00.

Seguindo a fórmula para a apuração da DAS, a qual seria receita bruta total, multiplicada pela alíquota, subtraindo o valor mostrado na faixa do anexo, dividido pelo faturamento bruto, aplicando esta fórmula na DRE da organização, temos 720.000,00

multiplicado por 10,20%, subtraindo 12.420,00 do resultado, dividindo o valor por 720.000,00, multiplicando o resultado por 100, para transformar centesimal em porcentagem. Desse modo, é possível identificar que o pagamento mensal de DAS será de 84,75%. Multiplicando esse valor por R\$60.000,00, o qual será a projeção da receita bruta mensal, é notório que a organização pagará o valor de R\$5.085,00 mensalmente, multiplicando este valor por 12, que são os meses anuais, a empresa pagará R\$61.020,00 de tributos anualmente.

### **3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA**

Nesta etapa do Projeto de Extensão, serão elaborados os orçamentos referentes a empresa a qual será desenvolvida com o objetivo de estimar como a empresa irá se desenvolver ao longo dos períodos.

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

A Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil, geralmente feito anualmente, que contém todos os custos, despesas e receitas de uma empresa. Sua estrutura é composta por:

- 1- Receita Bruta (valor contábil de todas as vendas de mercadorias ou prestação de serviços);
- 2- Deduções e Impostos (devoluções, abatimentos, impostos e contribuições);
- 3- Receita Líquida (resultado da subtração das deduções sobre a receita);
- 4- Custos (gastos referentes a produção do produto ou prestação do serviço);
- 5- Lucro Bruto (subtração dos custos sobre a receita líquida);
- 6- Despesas (gastos relacionados a questões administrativas, taxas e juros);
- 7- Resultado antes do IRPJ e CSLL (resultado da subtração das despesas sobre o lucro bruto);
- 8- IRPJ e CSLL (impostos federais);
- 9- Resultado antes das participações (resultado da subtração dos impostos sobre o resultado antes dos impostos);
- 10- Participações (lucro distribuído entre os colaboradores);
- 11- Lucro Líquido (valor disponível da organização).

Seu principal objetivo é, através de seus cálculos, demonstrar se a empresa está apurada com lucro ou prejuízo, podendo assim proporcionar uma análise da situação. Caso a organização apresenta lucro, será possível observar que a empresa está rendendo em seu trabalho e tendo gastos controlados, mas, caso ela apresente prejuízo, a análise ajudará a observar quais gastos estão excessivos e devem ser controlados e também quanto a empresa precisa obter de receitas, entradas, para quitar suas dívidas.

### 3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

A base para a construção do orçamento de vendas deve ser a quantidade de itens e o valor de vendas esperado.

Mais ou tão importante do que os valores, é o embasamento com os critérios utilizados pela equipe para essa construção das projeções.

O orçamento de vendas é um relatório detalhado de uma suposição da receita de vendas em um período determinado.

Para poder realizar esse relatório, é necessário ter acesso aos dados passados da empresa, ou seja, usar os antecedentes dos anos anteriores como base, analisando os fatores internos e externos da organização (clientes, fluxo de vendas, concorrentes, entre outros). Além disso, o mesmo serve como estratégia utilizando todos os dados citados para fazer o planejamento das vendas (sendo o tempo determinado pela própria empresa), analisando quanto vai ser vendido, como, em quanto tempo e como vai ser produzida a receita das vendas.

Para a Green House, uma empresa que trabalha com prestação de serviços de jardinagem em residências, a projeção do orçamento de vendas é desenvolvida com base em uma tabela de preços de referência (obs: os valores vão variar de acordo com cada situação, a tabela serve somente como uma base de cálculo), que está exposta abaixo:

**Figura 6 - Tabela de preços**

Descrições	Preços	Informação adicional
Manutenção de jardim de 30 m	R\$ 300,00	Poda e limpeza
Jardim vertical de 6 m	R\$ 1.700,00	Painel de madeira, vasos, etc
Paisagismo para jardim 10 m	R\$ 850,00	Mão de obra e design
Paisagismo para sacada 3 m	R\$ 300,00	Mão de obra e design

Fonte: Figura do autor

O cálculo foi realizado da seguinte maneira: a empresa possui quatro funcionários, cada um deles irá realizar uma das atividades da tabela por dia gerando um ganho de

aproximadamente três mil reais por dia, o que resulta em uma receita de 60.000 reais por mês. Desta forma, a organização poderá ganhar cerca de 720.000 anualmente.

### **3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS**

É através do orçamento de compras que o empresário consegue controlar a quantidade de matéria-prima que a empresa deve adquirir, para que não tenha desperdício de material, possibilitando que aconteça um maior controle sobre as vendas dos produtos e conseqüentemente do estoque, também diminui os gastos com armazenamento, já que o material comprado será utilizado para produção.

Para realizar um orçamento de compras é preciso saber o estoque final desejado, custos dos produtos vendidos e o estoque inicial, sabendo-se esses valores, se utiliza uma fórmula, que é composta da seguinte maneira:  $ORÇAMENTO\ DE\ COMPRAS = ESTOQUE\ FINAL\ DESEJADO + CUSTOS\ DOS\ PRODUTOS\ VENDIDOS - ESTOQUE\ INICIAL$ .

A Green House não irá necessitar de um orçamento de compras, pois a empresa não trabalha com produção de bens e sim prestação de serviços, sendo assim, não há a necessidade de compra de matéria-prima, seus gastos serão apenas com investimentos de materiais para a realização do trabalho e despesas operacionais.

### **3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS**

Toda empresa em sua estrutura tem deveres e obrigações a pagar para que a empresa consiga fluir de maneira a gerar receitas para a organização.

O orçamento das despesas operacionais está ligado aos gastos administrativos da empresa, gastos que são necessários serem contabilizados para manter o estabelecimento, como por exemplo luz, energia elétrica, aluguel, salários, entre outros.

Elas podem ser classificadas em três tipos: despesas administrativas (custos da manutenção de toda a empresa), despesas comerciais (inclui investimentos, materiais, ligados à produção do produto, mas não sendo necessariamente custos) e outras despesas (qualquer despesa específica que não se enquadre nas demais despesas).

A Green House possui em maioria despesas administrativas com água, energia elétrica, salários, internet e aluguel, mas também há gastos comerciais com gasolina e óleo, gerando um valor total com despesas de 235.932,00 anual. Seus gastos tributários, com impostos, não estarão contidos na DRE, pois seu regime tributário é o Simples Nacional e nele já estão incluídos todos os gastos tributários.

É possível visualizar essas despesas na tabela abaixo:

**Figura 8 - Despesas operacionais anual**

<b>Despesas Operacionais dos últimos 12 meses</b>	<b>Valores</b>
Água	R\$ 1.080,00
Energia Elétrica	R\$ 1.800,00
Combustível	R\$ 90.000,00
Salários	R\$ 127.200,00
Internet	R\$ 1.200,00
Óleo Dois Tempos	R\$ 2.652,00
Aluguel	R\$ 12.000,00

Fonte: Figura do autor

### **3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA**

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um dos mais importantes relatórios financeiros, porém a mesma tem etapas básicas que tem que ser seguidas para que possa ser feito a Demonstração do Resultado do Exercício.

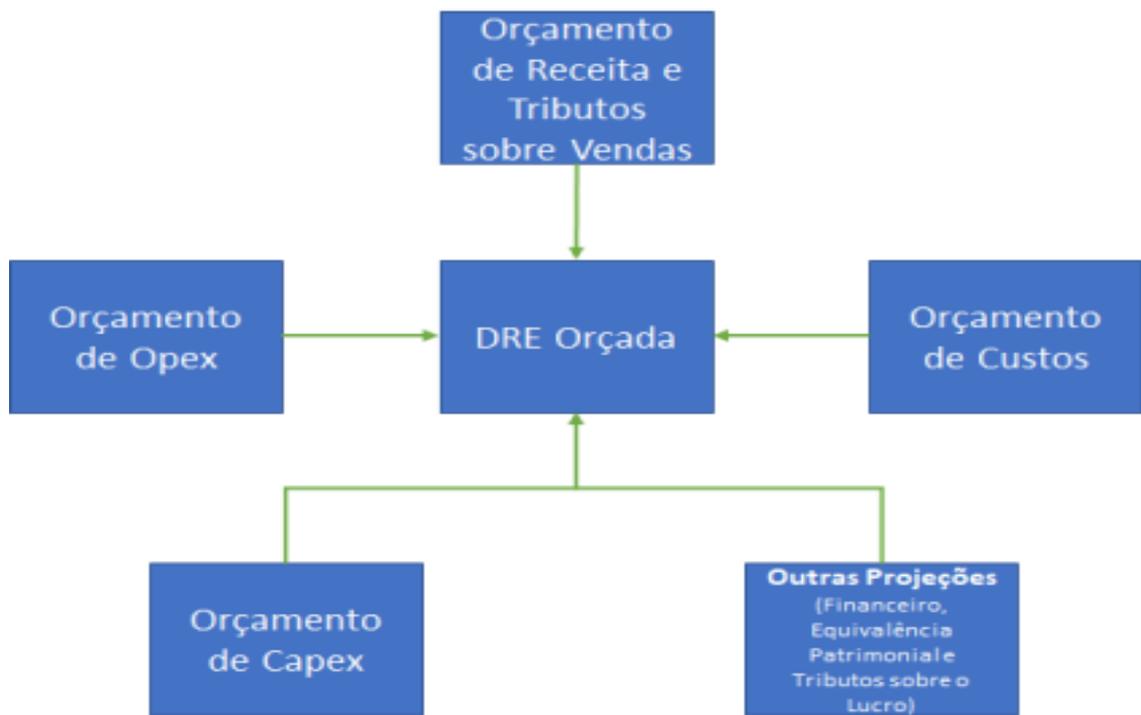
Orçamento de receitas: nessa primeira fase além das projeções de receitas, os tributos derivados tais como, ISS,ICMS,PIS,COFINS, entre outros, é importante não confundir o conceito de receita com venda ou recebimento.

Orçamento de custos: já no orçamento de previsão de custos,deve se atentar pois a mesma é composta por diversas etapas pois podem variar dependendo do segmento da organização.

Orçamento de despesas: deve-se ser orçadas despesas administrativas,comerciais e gerais, importante reconhecer como fixas e variáveis

Orçamento de capex: última etapa é uma das saídas desta projeção é a depreciação a qual deve ser considerada na DRE Orçada como despesa ou custo.

**Figura 9 - Diagrama da demonstração do resultado do exercício**



Fonte:

<https://orcamentoempresarial.com/2018/07/30/as-etapas-da-demonstracao-do-resultado-do-exercicio-orcada/>

Abaixo está a DRE referente a Green House:

**Figura 10 - Demonstração do resultado de exercício anual**

<b>Receita Operacional Bruta</b>	<b>R\$ 720.000,00</b>
<b>Deduções da Receita Bruta</b>	<b>R\$ 86.940,00</b>
Simples Nacional	R\$ 86.940,00
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>R\$ 633.060,00</b>
<b>Custo</b>	<b>R\$ 0,00</b>
<b>Resultado Bruto</b>	<b>R\$ 633.060,00</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>R\$ 235.932,00</b>
Água	R\$ 1.080,00
Eletricidade	R\$ 1.800,00
Gasolina	R\$ 90.000,00
Salários	R\$ 127.200,00
Internet	R\$ 1.200,00
Óleo dois Tempo	R\$ 2.652,00
Aluguel	R\$ 12.000,00
<b>Resultado antes dos Impostos</b>	<b>R\$ 397.128,00</b>
<b>Resultado Líquido</b>	<b>R\$ 397.128,00</b>

Fonte: Figura do autor

Através das informações fornecidas pela demonstração de Resultado do Exercício foi possível perceber que a empresa se encontra em um estado saudável, pois seu Resultado Líquido se manteve positivo ao decorrer de seu primeiro ano de funcionamento com receita anual de 720.000,00 (mensal de 60.000,00) e lucro de 397.128,00.

Além disso, a margem de lucro é de aproximadamente 55,15%, ou seja, ela se encontra acima da média apontando mais uma vez que o negócio além de ser saudável é rentável.

### **3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS**

O tema formação para a vida é de extrema importância no desenvolvimento pessoal e profissional, pois faz relação com parâmetros benéficos tanto para uma carreira de prestígio quanto para boas relações interpessoais. Essa etapa do projeto tem como objetivo desenvolver

este tema de maneira a agregar valores a empresa a ser desenvolvida e aos integrantes da mesma.

### **3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS**

Como realizado no projeto, os estudantes tiveram que pensar em ideias autênticas, junto com as oportunidades que apareciam no seu dia a dia. Assim como o mito da caverna de Platão, que mostra que coisas novas acontecem a todo tempo e que é preciso sair da zona de conforto e agarrar as oportunidades para poder aproveitá-las.

Uma equipe consiste em um grupo de pessoas unidas por um mesmo propósito, com um mesmo objetivo. Dentro de uma organização o conceito de equipe está muito presente, pois a existência dela é necessária para o bom funcionamento da empresa. A união de todos os colaboradores é importante pois somente assim se faz possível a entrega do produto final ou da prestação do serviço, cada funcionário tem sua função que somada a todas as outras gera o desenvolvimento da empresa.

A Green House tem como um de seus principais focos liderar uma boa equipe, que esteja preparada para trabalhar em conjunto para atingir as metas mensais estabelecidas pela previsão orçamental e para que isso aconteça os colaboradores devem estar aptos a trabalhos em equipe ou individuais, boa relação interpessoal, divisão das tarefas, feedbacks, conhecendo sempre os limites de cada um e aproveitando das qualidades que os funcionários têm. Já os líderes precisam conhecer sua equipe e saber quais as melhores formas de liderá-la de acordo com cada situação, sempre dando voz a seus colaboradores e respeitando seus limites físicos e psicológicos.

Para que uma nova organização se estabeleça, se desenvolva dentro de um cenário ao qual ela estrategicamente será inserida, é necessário um brainstorming empresarial, ou seja, uma chuva de ideias que possam ser inovadoras e tragam novas oportunidades a empresa que será desenvolvida. As ideias devem trazer sucesso, desta forma, precisam vir juntamente com um planejamento e controle, com atenção ao ambiente ao qual a empresa está inserida e aos possíveis clientes da organização, um conhecimento sobre o mercado, fornecedores, marketing digital, a imagem da empresa, seus valores e princípios.

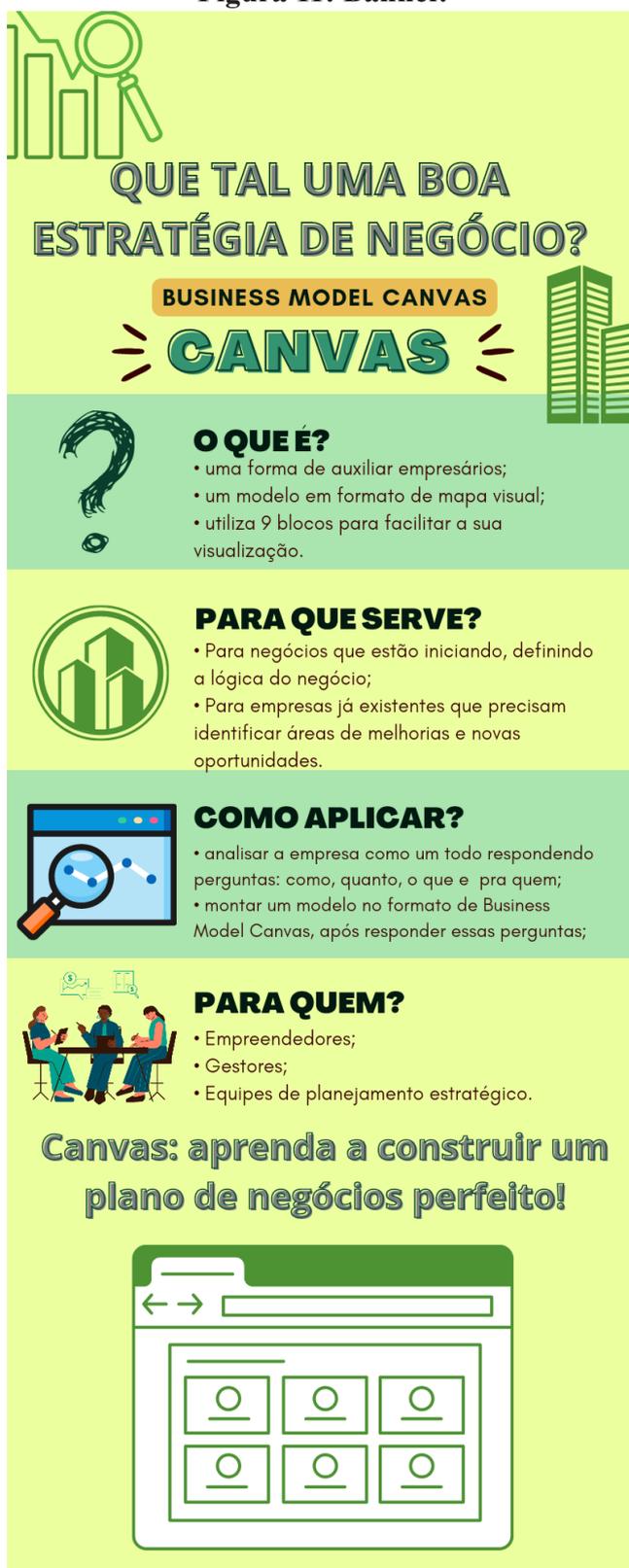
A organização a ser desenvolvida busca ter seus valores voltados para os quatro pilares citados acima: trabalho em equipe, desenvolvimento de ideias e oportunidades, empreendedorismo e fatores chave para o desenvolvimento destas ideias. Assim, todo o trabalho será voltado para esses valores no dia-a-dia da empresa buscando um maior desempenho e desenvolvimento.

### **3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**

Para finalizar, através dos temas desenvolvidos neste projeto, foi possível realizar a elaboração de um banner explicativo com relação ao tema Project Model Canvas para divulgação com a sociedade por ser um conteúdo de extrema importância no momento de desenvolvimento de qualquer empresa.

Através dele é possível explicar de maneira simplificada quais são todos os blocos do CANVAS e o quão importante ele é no momento de estruturar e organizar uma empresa que esteja sendo criada ou até mesmo em empresas que já existem mas ainda não o utilizam.

Figura 11: Banner.



**QUE TAL UMA BOA  
ESTRATÉGIA DE NEGÓCIO?**

**BUSINESS MODEL CANVAS**

**CANVAS**

**O QUE É?**

- uma forma de auxiliar empresários;
- um modelo em formato de mapa visual;
- utiliza 9 blocos para facilitar a sua visualização.

**PARA QUE SERVE?**

- Para negócios que estão iniciando, definindo a lógica do negócio;
- Para empresas já existentes que precisam identificar áreas de melhorias e novas oportunidades.

**COMO APLICAR?**

- analisar a empresa como um todo respondendo perguntas: como, quanto, o que e pra quem;
- montar um modelo no formato de Business Model Canvas, após responder essas perguntas;

**PARA QUEM?**

- Empreendedores;
- Gestores;
- Equipes de planejamento estratégico.

**Canvas: aprenda a construir um plano de negócios perfeito!**

Fonte: figura do autor

Esse banner foi criado de forma criativa, trazendo o tema Business Model Canvas de maneira enxuta, com a finalidade de auxiliar empresários, gestores, líderes e outras pessoas do ramo empresarial sobre a importância dessa ferramenta. Além disso, sua fácil leitura e

explicação deixa um bom aspecto visual e chamativo, atingindo assim o público do nosso interesse e deixando aquela vontade do leitor se aprofundar mais no assunto.

## 4 CONCLUSÃO

Durante o desenvolvimento deste projeto, foi possível analisar todas as vertentes para abertura de uma empresa. Além disso, foi notório que é necessário ter um entendimento técnico apurado e não somente a verba, pois uma empresa é um projeto que está em constante desenvolvimento.

A empresa Green House que foi um projeto criado pelos sócios desenvolvedores deste projeto, foi desafiadora durante todo o semestre, pois foi preciso analisar minuciosamente todos os pontos específicos para a abertura de uma organização saudável.

De modo geral, o conteúdo de direito empresarial foi a parte mais burocrática, visto que ela envolve todos os custos de abertura e encerramento, documentação necessária, alvará de funcionamento, segurança do trabalho e ficar por dentro de todas as leis que englobam o mundo empresarial. Todos os outros temas desenvolvidos se completam e têm relação entre si, podendo assim compor uma estrutura perfeita para a composição de um negócio viável.

Sendo assim, o projeto mostrou que desafios podem ser superados de maneira eficiente, pois assim como Cervo, Bervian e Silva (2006, p. 67) disseram:

Todas as informações reunidas nos passos anteriores devem ser comparadas entre si e analisadas. A análise, a partir da classificação ordenada dos dados, do confronto dos resultados das tabelas e das provas estatísticas, quando empregadas, procura verificar a comprovação ou não das hipóteses de estudo.

Portanto, a expectativa futura, através das análises, é de que a Green House seja uma empresa que tenha tudo para crescer no mercado de trabalho em razão de todos os seus dados indicarem que é um negócio saudável. Ademais, a cidade na qual foi escolhida para a localização da mesma é um Oceano Azul e também é um serviço que apresenta muita procura e conseqüentemente muita demanda.

## REFERÊNCIAS

CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro Alcino; SILVA, Roberto da. **Metodologia científica**. São Paulo: Ed. Pearson, 2006.

GONÇALVES, Adriana. **Canvas: Como estruturar seu modelo de negócios**. Setembro de 2019. Disponível em:

<<https://www.sebraepr.com.br/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocios/#:~:text=O%20Business%20Model%20Canvas%2C%20mais,de%20neg%C3%B3cio%20novos%20ou%20existentes.&text=Que%20sua%20empresa%20vai%20oferecer,ter%C3%A1%20valor%20para%20os%20clientes>> Acesso em: 06 mar. 2023

\_\_\_\_\_; GONÇALVES, C. A. **O que é estratégia: histórico, conceito e analogias**. In: GONÇALVES, C. A.; REIS, M. T.; GONÇALVES, C. (Orgs.). **Administração estratégica: múltiplos enfoques para o sucesso empresarial**. Belo Horizonte: UFMG/CEPEAD, 2001. p. 21-33.

Já Calculei. **Anexos do Simples Nacional**. Fevereiro de 2022. Disponível em:

<[https://www.jacalculei.com.br/contabilidade-online/anexos-do-simples-nacional/?utm\\_term=&utm\\_campaign=Performance+Max+-+J%C3%A1+Calculei&utm\\_source=adwords&utm\\_medium=ppc&hsa\\_acc=9764328974&hsa\\_cam=18214456721&hsa\\_grp=&hsa\\_ad=&hsa\\_src=x&hsa\\_tgt=&hsa\\_kw=&hsa\\_mt=&hsa\\_net=adwords&hsa\\_ver=3&gclid=Cj0KCOiAgaGgBhC8ARIsAAyLfEQcw71VZrZeHCHzLsj\\_oLdPVBPIBSjn737f4hWEvBiKwSIP16ZtjYaAoKSEALw\\_wcB](https://www.jacalculei.com.br/contabilidade-online/anexos-do-simples-nacional/?utm_term=&utm_campaign=Performance+Max+-+J%C3%A1+Calculei&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&hsa_acc=9764328974&hsa_cam=18214456721&hsa_grp=&hsa_ad=&hsa_src=x&hsa_tgt=&hsa_kw=&hsa_mt=&hsa_net=adwords&hsa_ver=3&gclid=Cj0KCOiAgaGgBhC8ARIsAAyLfEQcw71VZrZeHCHzLsj_oLdPVBPIBSjn737f4hWEvBiKwSIP16ZtjYaAoKSEALw_wcB)> Acesso em: 08 mar. 2023

JERONIMO, Louremir R. **Como Elaborar a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) Orcada**. Julho de 2018. Disponível em:

<<https://orcamentoempresarial.com/2018/07/30/as-etapas-da-demonstracao-do-resultado-do-exercicio-orcada/>> Acesso em: 28 abr. 2023

MEIRELLES, A. M. **O planejamento estratégico no Banco Central do Brasil e a viabilidade estratégica em uma unidade descentralizada da autarquia: um estudo de caso**. UFMG 1995. 229 p.

NUNES, Erick Limoeiro. **Balanced Scorecard na Administração Pública**. 2020. Número de folhas ou volumes. Categoria (grau e área de concentração) – Nome do Curso, Nome da Universidade, Cidade, ano de defesa. Disponível em:

<<https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracao/balanced-scorecard>> Acesso em: 15 mar. 2023

RIBAS, Thomas. **Fatores Críticos de Sucesso: o que são e como defini-los?**. Data?.

Disponível em: <<https://thomazribas.com/gestao/fatores-criticos-de-sucesso>> Acesso em: 31 mar. 2023.

RIBEIRO, Rodrigo. **O que é o Lucro Presumido?**. Janeiro de 2023. Disponível em:

<<https://portaldacontabilidade.clmcontroller.com.br/o-que-e-o-lucro-presumido/>> Acesso em: 13 mar. 2023

PONTES, Guilherme Luiz Bertoni. **Direito Tributário na prática**. São Paulo: Senac, 2022.

ZANLUCA, Júlio César. **Planejamento Tributário**. Data?. Disponível em:  
<<https://www.portaltributario.com.br/planejamento.ht>> Acesso em: 10 mar. 2023.

## ANEXOS

### Anexo 1- Demonstração do resultado do exercício mensal

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maior	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
Receita Operacional Bruta	R\$ 60.000,00											
Deduções da Receita Bruta	R\$ 7.245,00											
Simples Nacional	R\$ 7.245,00											
Receita Operacional Líquida	R\$ 52.755,00											
Custo	R\$ 0,00											
Resultado Bruto	R\$ 52.755,00											
Despesas Operacionais	R\$ 19.661,00											
Água	R\$ 90,00											
Eleticidade	R\$ 150,00											
Gasolina	R\$ 7.500,00											
Salários	R\$ 10.600,00											
Internet	R\$ 100,00											
Óleo dois Tempo	R\$ 221,00											
Aluguel	R\$ 1.000,00											
Resultado antes dos Impostos	R\$ 33.094,00											
Resultado Líquido	R\$ 33.094,00											

Fonte: figura do autor

### Anexo 2 - Planilha de despesas operacionais mensal

Despesas Operacionais Mensais	Valores
Água	R\$ 90,00
Energia Elétrica	R\$ 150,00
Combustível	R\$ 7.500,00
Salários	R\$ 10.600,00
Internet	R\$ 100,00
Óleo Dois Tempos	R\$ 221,00
Aluguel	R\$ 1.000,00

Fonte: Autoria própria