



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
Ciências Contábeis

PROJETO INTEGRADO
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Planejando um Escritório Contábil

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

Ciências Contábeis

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

Planejando um Escritório Contábil

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE

Estudantes:

Beatriz Neves de Andrade	RA
1012023100207	
Gabriela de Cassia Oliveira Garcia	RA
1012023100292	
Thiago Henrique Cupertino	RA
1012023100345	

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	8
Mercado e concorrência	8
Tendências	9
Requisitos formais	9
Estrutura organizacional	9
Canais	10
Regime tributário	10
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	11
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	11
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	12
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	12
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	13
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	13
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	15
4. CONCLUSÃO	17
REFERÊNCIAS	18
RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO	20

1. INTRODUÇÃO

Neste Projeto Integrado (PI) propomos a criação de uma nova empresa no ramo de prestação de serviços contábeis. Na seção 2, descrevemos a empresa idealizada, bem como seus ramos de atuação, pontos fortes e fracos e serviços prestados aos clientes. Na seção 3 deste projeto, destacamos alguns dos principais pontos de uma gestão empreendedora, o perfil desejado do empreendedor para iniciar o negócio proposto, as fontes de capital e financiamento que serão necessárias ao novo negócio. Por fim, na seção 3.1.3, detalhamos a proposta do novo empreendimento, ressaltando os aspectos planejados sobre o mercado e concorrência, as tendências da área de atuação, os requisitos formais, a estrutura organizacional pensada, os canais de distribuição e atendimento e o regime tributário escolhido. Na seção 3, descrevemos os principais aspectos de uma administração pautada no planejamento estratégico. Ademais, descrevemos os conceitos estratégicos de missão, valores e visão. Também propomos a missão, o valor e a visão da empresa planejada.

Finalizando este projeto, na seção 3.3, apresentamos alguns conceitos sobre pensamento estratégico, quais sejam: a importância do autoconhecimento do empreendedor, a importância de determinar e ter um foco, os preceitos e expectativas no modo de agir e tomar ações planejadas e, por fim, a importância da avaliação contínua de resultados e retroalimentação de ações para correções e otimizações da rota empresarial.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa que será apresentada, trata-se de uma contabilidade com gestão de negócios e foco em resultados, a qual terá dinamismo e mostrará aos clientes empreendedores e empresários qual a grande importância de ter uma excelente gestão com um recurso contábil, pois sabemos que para todas as empresas, sejam elas do Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real, é de fundamental relevância que tenha um contatos por trás de todos as trâmites para que não tenha nenhuma evasão fiscal e que também tenha um ótimo planejamento tributário.

Sendo assim, diferentemente das empresas de contabilidade já existentes no mercado, vamos proporcionar ao nosso cliente uma prestação de serviço com qualidade e preços acessíveis de acordo com a necessidade de investimento do cliente, atendendo com honestidade e atenção. Vamos usar de processos digitais para que a contabilidade seja digital e o cliente tenha acesso às suas documentação a qualquer momento, diminuindo assim burocracias e tempo de qualidade.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

São abordadas nesta parte do PI as informações sobre a proposta do novo empreendimento que está sendo pensado. Na parte da descrição da empresa, foi feita apenas uma síntese sobre o novo negócio. Os tópicos abaixo detalham as informações.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

De maneira geral, o perfil desejado para empreender o negócio proposto é o perfil de uma pessoa que apresenta as seguintes características gerais de um empreendedor: aproveita oportunidades, identifica e/ou resolve problemas, desenvolve soluções inovadoras e é criativo. Além disso, seu conjunto de pensamentos, crenças, valores e ideais que formam a sua personalidade, conhecido por mindset, deve estar direcionado a fomentar seu perfil empreendedor (UNIFEQB, 2023).

Outrossim, é importante que o empreendedor e/ou o gestor tenha conhecimento de suas características pessoais, pontos fortes e pontos fracos, para que possa desenvolver e/ou aproveitar suas melhores capacidades. Em linhas gerais, as características que merecem atenção para desenvolver atividades empreendedoras são: buscar oportunidades, ter iniciativa, persistir, correr riscos calculados, comprometer-se, zelar pela qualidade e eficiência, informar-se, estabelecer metas, planejar, manter rede de contatos, ter habilidades de convencimento, de independência e de autoconfiança (UNIFEQB, 2023).

Segundo Dornelas (2013), a autoavaliação, a autocrítica e o autocontrole são também características do empreendedor que busca seu desenvolvimento. A imaginação, a determinação e a habilidade de organizar, de liderar pessoas e de conhecer tecnicamente etapas e processos também são aspectos importantes de um empreendedor. É necessário que o indivíduo desenvolva suas habilidades empreendedoras, conhecendo bem os fatores externos à empresa, como o mercado e a

concorrência, e os fatores internos, como as forças e fraquezas do negócio (Affonso, 2023).

Dentre outras qualidades requeridas aos empreendedores são: foco, ou seja, a dedicação integral ao negócio para alcançar e manter os objetivos do negócio; resiliência, ou seja, a capacidade de resistir a pressões, dificuldades e problemas; e integridade, ou seja, manter-se fiel aos princípios éticos e morais em sua conduta. Segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2014), estas são características importantes que devem ser levadas em conta.

Inicialmente, a empresa será composta por três sócios formados em ciências contábeis. O conhecimento dos três empreendedores será generalista a princípio, mas planeja-se especializar cada um deles em três diferentes áreas: auditoria, controladoria e perícia contábil. A especialização se dará por meio de cursos de pós-graduação. Dessa maneira, a empresa contará com especialistas em diversas e complementares áreas de conhecimento, estando apta a trabalhar com diversas demandas de potenciais clientes.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Conforme citado por Affonso (2023), dentre as várias formas de o empreendedor ter acesso ao capital ou captar recursos, podemos destacar os créditos bancários, ou seja, os financiamentos. Os recursos financeiros são necessários para investir em tecnologia, para contratar um profissional que ajude a alavancar o negócio, para investir no marketing da empresa, para investir em um novo produto ou serviço etc. Conseqüentemente, seja para iniciar um negócio ou para financiar o crescimento de uma empresa existente, o financiamento adequado é uma opção viável.

Os financiamentos podem se dividir em dois tipos: o financiamento por endividamento e o financiamento por capital próprio (Affonso, 2023). O financiamento por endividamento, também conhecido como financiamento baseado em ativos, é um tipo de financiamento geralmente em forma de empréstimo, com juros, cujo pagamento está relacionado às vendas e aos lucros da empresa, mesmo que de forma indireta. Para a concessão desse financiamento, geralmente é exigido um ativo como garantia, como uma casa, um terreno, um automóvel etc. Neste tipo de financiamento, o empreendedor

deve pagar a quantia de recursos que tomou emprestado, acrescido de uma taxa de juros (Hisrich, Peters e Shepherd, 2014).

Por outro lado, o financiamento por capital próprio permite que o investidor tenha participação no negócio e não exige garantias. Dessa maneira, o investidor possui participação nos lucros da empresa e nos ativos pertencentes a ela proporcionalmente ao percentual investido (Affonso, 2023).

A escolha por um ou outro tipo de financiamento vai depender dos recursos e ativos de que a empresa dispõe, bem como da taxa de juros praticada por cada um deles. Cabe destacar que, geralmente, o empreendedor faz uso dos dois tipos de financiamento para suprir as necessidades de recursos financeiros. É certo que todo negócio deve contar com capital próprio, seja ele de pessoa física ou jurídica, e que a quantidade de recurso de capital próprio envolvido vai depender do tipo e do tamanho do negócio, conforme apontam Hisrich, Peters e Shepherd (2013).

Segundo Affonso (2023), um empreendimento pode contar também com financiamento obtido por meio de recursos internos ou externos. Recursos internos são aqueles encontrados no interior da empresa, como os lucros, a venda de ativos, a prorrogação de prazos de pagamentos, as contas a receber e a redução do capital de giro. O lucro alcançado, por exemplo, em um empreendimento iniciante, deve ser reaplicado na própria empresa, pois todo empreendimento demora um tempo para gerar o retorno daquilo que foi investido, mesmo aqueles que utilizam os recursos externos.

Já as fontes de recursos externos, segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2013) e Endeavor Brasil (2014) podem ser divididas em recursos: próprios, da família e de amigos, de bancos comerciais, de investidores privados, de sociedades limitadas, de programas governamentais de empréstimos e subsídios e de capital de risco.

Estima-se que, inicialmente, o investimento inicial na infraestrutura do negócio será pequeno, pois planeja-se realizar os trabalhos iniciais de maneira remota, com atendimento virtual de clientes e trabalhando de casa. O escritório será iniciado, então, na própria residência dos sócios até que se tenha uma boa base de clientes e passa-se a

planejar a instalação de um espaço físico de atendimento e funcionamento da empresa. Dessa maneira, o capital inicial será com recursos próprios dos sócios.

Dentre as despesas iniciais previstas estão despesas com assinatura de software contábil, por volta de R\$200,00 mensais (WALLITER, 2021), assinatura de internet de banda larga, por volta de R\$100,00 mensais, insumos de escritório, R\$200,00, eventuais deslocamentos, R\$300,00, site de divulgação da empresa, R\$300,00, propagandas, R\$200,00 (SEBRAE, 2023).

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Na primeira fase da empresa, os negócios serão focados no nicho de clientes de pequenas e médias empresas, para prestação de serviços e consultoria nas áreas de legalização - responsável por realizar a abertura de uma empresa; fiscal - responsável por receber todas as notas fiscais, realizar a escrituração das notas e apuração dos impostos mensais e anuais; contábil - responsável por realizar a verificação e análise das movimentações financeiras de um negócio; e pessoal - responsável por realizar todas as ações obrigatórias para manutenção dos funcionários das empresas (SEBRAE, 2023).

Mercado e concorrência

Segundo dados do Conselho Federal de Contabilidade de 2019, <https://cfc.org.br/registro/quantos-somos-2/> o Brasil possui 525.823 profissionais da contabilidade ativos, entre contadores e técnicos contábeis. São Paulo é o estado com o maior número de profissionais registrados: 153.335, número que corresponde a 29% do total. A maioria das empresas contábeis do país também se concentra no Estado de São Paulo. São 18.615, ou 23%, de um total de 80.214 empresas em todo o Brasil (CFC, 2023).

Conforme exposto anteriormente, o estado de São Paulo concentra a grande maioria dos escritórios contábeis. Dessa maneira, espera-se que a concorrência seja forte e difícil de disputar. Contudo, o estado também concentra uma imensa quantidade de negócios e empresas que necessitam de serviços contábeis. Portanto, espera-se

também que haja uma grande demanda por serviços contábeis, principalmente para legalizar e apoiar pequenas e médias empresas. No mais, com o atendimento remoto e virtual, o escritório não ficará restrito à região da cidade ou cidades vizinhas, pelo contrário, poderá atender todo o estado de São Paulo, pois, inicialmente, na parte fiscal e tributária, haverá certa especialização na legislação estadual do ICMS.

Tendências

A tendência é que se torne comum na área contábil o uso de sistemas online de entrada e processamento rápido de informações. O objetivo será projetar aumento/redução de receitas, elevação da margem de endividamento (de acordo com flutuações de câmbio e juros), além de dados em tempo real de queda no volume de pedidos, aumento ou queda dos indicadores regionais de consumo etc. As tecnologias como Big Data também podem ser usadas no setor de compliance e auditoria, pois é importante para detectar fraudes em escriturações (SEBRAE, 2023).

Requisitos formais

Para abertura e registro de um Escritório de Contabilidade é necessário realizar os seguintes procedimentos (SEBRAE, 2023)::

- Registro Empresarial na Junta Comercial;
- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Abertura de inscrição estadual na Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Registro no Conselho Regional de Contabilidade.

Estrutura organizacional

No início das atividades do empreendimento, será adotado o modelo de estrutura de atendimento por cliente. A estrutura por cliente é aquela na qual o contador fica responsável por realizar todos os serviços demandados pelo cliente. Um único profissional é responsável por realizar todas as tarefas, como abertura de empresa, folha de pagamento, pagamento de tributos etc. Além disso, o contador também é encarregado por realizar o atendimento ao cliente e manter um bom relacionamento com o mesmo. Esta estrutura é somente para escritórios pequenos e com poucos clientes. Com a expansão dos serviços o modelo deverá ser revisto para evitar perder clientes ou comprometer a qualidade dos serviços (SEBRAE, 2023).

Canais

A empresa fará uso intensivo de ferramentas de atendimento, contato e divulgação disponíveis na internet. O contato e o atendimento aos clientes se farão por e-mail, whatsapp, redes sociais e página web. A divulgação dos serviços prestados também será realizada por ferramentas na internet e mídias sociais, direcionadas ao público alvo.

Regime tributário

O empreendimento será inscrito inicialmente no modo de recolhimento de tributos do Simples Nacional. De acordo com SEBRAE (2023), o segmento de Escritório de Contabilidade, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 6920-6/01 como a atividade de serviços de registro contábil das transações comerciais, a elaboração de balanço anual, a preparação de declarações de imposto de renda de pessoas físicas e jurídicas e as atividades de assessoria e representação (não jurídicas) exercidas ante a administração tributária em nome de seus clientes, poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos

mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do Simples Nacional: IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, ISS e INSS (SIMPLES NACIONAL, 2023)..

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo III do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 6% a 33%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período (SEBRAE, 2023; SIMPLES NACIONAL, 2023).

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Nesse tópico do Projeto Integrado, serão abordadas as questões estratégicas do novo negócio.

3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Para a abertura de uma Contabilidade, a parte de fundamental importância será a avaliação do mercado em que terá um nicho de mercado, quais clientes a empresa irá atender, para isto, devem-se atentar o melhor local do qual terá a sede empresarial, com isso deverá ser apontado seus custos fixos dos quais serão obrigatórios e recorrentes, não possuindo uma variação de gastos a menos que venham ocorrer quebras de contrato.

Sua estratégia inicial para obter clientes será participar de clubes de empresários com inserção aos nomes de empresas conhecidas na cidade e sempre se dispondo a conhecer cada item do mercado atual, para ter um destaque a mais quando clientes aparecer na contabilidade para conhecer seus trabalhos como gestão contábil.

Esta estratégia não requer muitas preocupações, pois sempre terá novas empresas em diversos ramos de atividade, podendo atender não só clientes do mesmo município, como também diversos estados do país.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

A missão, visão e valores, são de fato três propriedades que qualificam o empreendimento para que ele possa ter uma característica única e se diferenciando de cada empresa. Em síntese, a missão será o que eu sou, a visão deverá ser aonde eu quero chegar, e os valores devem ser o caminho que eu percorrerei para chegar no objetivo.

Sendo assim, a missão refere-se à essência primária do empreendimento, do qual se deu origem à sua existência, tendo em vista que os empresários dedicaram-se recursos, tempo e investimento para que fosse necessário a construção do mesmo.

Por sua vez, a visão é onde a empresa quer chegar, ou seja, o item que determina o futuro em que almeja estar em um determinado período de tempo, do qual foi estipulado pelos empreendedores. Este item, determina também seus esforços tanto dos empresários, quanto dos direcionadores, dos quais serão seus clientes. Será tudo o que a empresa fornecerá, seja ele produtos ou prestação de serviços, tendo como propósito criar valor a sua marca.

Por fim, os valores é como a empresa quer alcançar todo o seu rendimento e aprimoramento, se identificando com sua missão e persuadindo sua visão, traçando seu percalços por todo o caminho para que tenha sucesso em sua jornada.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Assim como foram descritos no tópico anterior, todas as empresas devem ter sua missão, visão e valores. Com isto, a empresa do qual estamos trabalhando neste projeto também têm seus objetos a serem cumpridos. São eles:

Missão: Tornar o dia a dia das empresas mais dinâmico e visionário, com foco em resultados.

Visão: Auxiliar no crescimento das empresas sendo parte fundamental para o desenvolvimento destas, gerando tranquilidade ao empreendedor e garantia de um serviço de qualidade.

Valores: Relação humana, compromisso, ética, honestidade, empatia e organização.

3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

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

Esta parte do Projeto Integrado 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.

3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE

- **Tópico 1:** Autoconhecimento: eu, caçador de mim

Se autoconhecer e saber claramente aonde quer chegar, é saber conseguir a missão de vida, do propósito. A forma estratégica de autoanálise é conhecida como FOFA (forças, oportunidades, fraquezas e ameaças), também conhecida em inglês como SWOT.

Essa análise pode ser vista através de duas perspectivas: interna que pode ajudar ou limitar o alcance do propósito e a externa que ajuda a ver o envolvimento no ambiente, o que se pode influenciar de forma positiva e negativa.

Há inúmeras maneiras de usar e projetar usando a análise de FOFA/SWOT, dando uma visão geral do rumo a ser seguido.

- **Tópico 2:** Foco: quando não se sabe para onde vai, qualquer caminho serve

Já dito que o planejamento é ponto chave da trajetória a seguir, com influência de fatores internos e externos.

Brainstorming (tempestade de ideias) nada mais é uma técnica que gera ideias, essa ferramenta pode ser utilizada individualmente ou em grupo, tudo depende do caminho ou posição de se utiliza-se. Leva em conta que quanto mais ideias tiver, melhor será o resultado, crítica é também um ponto a se considerar.

Há forma de achar a identidade profissional, basta analisar habilidades que possui, com tudo a dois caminhos: analisar Hard Skills que basicamente sua graduação ou tempo de experiência é Soft Skills que baseia nas habilidades comportamentais e interpessoais.

Objetivos e metas são pontos importantes para se realizar o que planeja, com o sistema Canvas pode facilitar ver erros e os corrigir, para que tudo ocorra certo.

- **Tópico 3:** Ação: 1% de inspiração e 99% de transpiração

Através de inúmeras ferramentas que auxiliam a área de negócios, o planejamento de SMART é uma técnica eficaz que possibilita melhorar os objetivos

através de cinco requisitos, sendo eles específica, mensurável, atingi-la, relevantes e temporal.

Já a ferramenta PDCA e PDCL, uma auxilia a executar planos e projetos de forma cíclica, a ferramenta PDCL se distribui da mesma forma que que PDCA, mas com duas etapas de ciclo diferente.

As cinco forças de Porter têm como base a utilização de mapear as atividades e o nível de concorrência de um setor. Matriz BCG é a técnica que analisa o portfólio de produtos da empresa, mostrando o ciclo de vida deles. Outra técnica é a 5W2H que nos permite, de forma organizada, o planejamento para o alcance dos objetivos.

Pode-se concluir que as ferramentas cinco forças de Porter e Matriz BCG auxiliam a análise de onde está e onde quer chegar, já as técnicas PDCA, PDCL e 5W2H dão suporte eficiente na execução dos diversos planos e projetos.

- **Tópico 4:** Avaliação: o que não é medido, não é gerenciado

O aperfeiçoamento para o sucesso vem através do planejamento realizado, seguir padrões, direção escolhida, independente âmbito profissional ou pessoal.

Os indicadores de desempenho tem como objetivo orientar aquilo que quer alcançar, de forma que faça sentido, que consiga envolver em aspectos financeiros, físicos, familiares, profissionais e outros. Conhecimento é a base para adquirir ajuda nas ideias, autodesenvolvimento para gerenciar o planejamento. É fácil entender que GCP auxilia como exercício de autodesenvolvimento para gerenciar o útil e o que é relevante.

A ferramenta utilizada para traçar, medir e executar é chamada de Objetivo e Resultados-Chaves que possibilita definir metas colaborativas por serem desafiadoras e ambiciosas. Essa ferramenta pode ser usada também de forma pessoal, pois mostra o desempenho e tão com longe estamos de alcançar os objetivos .

BSC onde são vistas como conjunto estratégico, pode ser separada em quatro na visão estratégica da empresa, como financeira, do cliente, dos processos internos e do

aprendizado e crescimento, e é viabilizada por um plano de ação, porém essa ferramenta se limita nos objetivos profissionais.

Forecast é uma ferramenta de previsão, projeção de futuro que tem base nos dados passados, através de análises de dados, dados históricos. Já Foresight se baseia em refletir sobre certos eventos que podem afetar futuramente.

3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Descrição do vídeo: Desenvolvemos um pequeno vídeo resumindo alguns dos principais conceitos relacionados às ferramentas de apoio ao pensamento estratégico discutidas no tópico anterior, quais sejam: autoconhecimento e a análise SWOT; foco e a ferramenta de brainstorming; tomada de ação e as ferramentas SMART, PDCA/PDCL, forças de Porter, matriz BCG e 5W2H; e, por fim, ferramentas de avaliação e controle como OKR, BSG, Forecast e Foresight.

Link do vídeo: <https://youtu.be/bFmPLGUhDgk>

4. CONCLUSÃO

Ao longo deste projeto, pudemos observar que foram demonstrados os principais métodos, conceitos e processos, para elaboração ideal de uma abertura de um novo empreendimento. Sendo assim, foram abordados temas importantes para que toda empresa tenha um nicho de mercado para que a empresa possa ser bem sucedida em seus ramos de atividades.

De fato, concluímos que é de fundamental importância que o planejamento seja minuciosamente planejado para que tudo ocorra de forma previsível, sem nenhum adicional inesperado. Sendo assim, devemos coletar o máximo de informações possíveis de fatores internos e externos.

REFERÊNCIAS

AFFONSO, L. M., Empreendedorismo, 2023.

CFC, Conselho Federal de Contabilidade. Disponível em:
<https://cfc.org.br/registro/quantos-somos-2/>. Acesso em 21/05/2023.

DOLABELA, F. O segredo de Luísa. Rio de Janeiro: Sextante, 2012.

DORNELAS, J. Empreendedorismo para visionários: desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação. Rio de Janeiro: LTC, 2013.

ENDEAVOR BRASIL. Financie seu sonho: guia Endeavor de acesso a capital para empreendedores. 2014. Disponível em:
https://rdstation-static.s3.amazonaws.com/cms%2Ffiles%2F6588%2F1425318000financie_seu_sonho_acesso+a+capital.pdf. Acesso em: 09/05/2023.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, A. D. Empreendedorismo [dados eletrônicos]. 9. ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.

SEBRAE. Como montar um escritório de contabilidade. Disponível em\;
<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-escritorio-de-contabilidade.7e687a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD#apresentacao-de-negocio>. Acesso em 21/05/2023.

SIMPLES NACIONAL. Disponível em
<https://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/>. Acesso em 21/05/2023.

UNIFEOB - Centro de Ensino Octávio Bastos. Exercitando o Empreendedorismo, 2023.

WALLITER, C.. Contabilidade para pequenas empresas: 10 ferramentas que te ajudam a não entrar no vermelho. Disponível em
<https://www.shopify.com/br/blog/ferramentas-contabeis-para-pequenas-empresas>. Acesso em 21/05/2023.

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/missao-visao-valores/#:~:text=suc%20nos%20neg%C3%B3cios,-O%20que%20%C3%A9%20Miss%C3%A3o%2C%20Vis%C3%A3o%20e%20Valores%3F,presente%20e%20futuro%20do%20empreendimento.>

Acesso em 28/05/2023.

https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF

Acesso em 28/05/2023.

RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

O Projeto Integrado faz parte da extensão Universitária. O grupo aplica os conhecimentos adquiridos em sala de aula, desenvolvendo estudos de caso aplicados em empresas reais e além disso, utilizam os temas de Formação para a Vida, para construir algo direcionado para a sociedade. Esta parte do projeto, está destinada ao relatório de autoavaliação dos integrantes do grupo. O relatório foi desenvolvido, para registrar essa atividade extensionista, que fará parte do currículo de cada estudante.

A equipe deve desenvolver um relatório com o conteúdo igual para todos os integrantes, mas, cada estudante deve replicar o conteúdo e colocar seu nome de forma individual, o nome dos integrantes deve estar no final do relatório, conforme campo disponível. Por esse motivo, estão disponíveis cinco anexos do relatório, destinados um para cada integrante do grupo.

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO - BRAINSTORMING EMPRESARIAL
CURSO: CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PROFESSOR RESPONSÁVEL: GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL; ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE.
ESTUDANTE: THIAGO HENRIQUE CUPERTINO
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: ABRIL A JUNHO DE 2023

2. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Neste projeto idealizamos a abertura de uma empresa de serviços contábeis. Elaboramos um pequeno plano de negócios, abordamos o perfil do empreendedor, as fontes de capital e planejamos pontos específicos do negócio como o mercado, a concorrência, requisitos formais, canais de atendimento e contato, regime tributário e organização da estrutura interna da empresa. Também discorremos sobre tópicos de administração estratégica, missão, visão e valores do negócio proposto.</p>
<p>Desafio: Um dos maiores desafios encontrados durante o desenvolvimento do projeto foi organizar de forma remota os trabalhos dos integrantes da equipe. Pois, como se trata de um curso EAD, cada um dos colegas do curso mora em uma cidade diferente. Contudo, este desafio foi superado de maneira muito satisfatória pois fomos capazes de nos comunicar bem utilizando as ferramentas disponíveis como os aplicativos de comunicação instantânea e e-mail. Além disso, formamos uma boa equipe muito prestativa e colaborativa.</p>
<p>Cronograma das Ações: Inicialmente dividimos as pesquisas do conteúdo do projeto em 3 partes: gestão empreendedora, administração estratégica e conteúdo sobre a vida. Cada integrante ficou responsável por um tópico, sendo que o conteúdo para a vida foi um vídeo gravado em conjunto. Após a pesquisa de cada integrante, revisamos e complementamos de maneira colaborativa os resultados encontrados e incluídos no texto do projeto integrado. As pesquisas iniciais foram realizadas no mês de abril a meados de maio; a revisão e o complemento dos textos foram realizados no final do mês de maio; as conclusões e o vídeo foram feitos no início do mês de junho..</p>
<p>Síntese das Ações: Realizamos encontros remotos e buscamos informações sobre procedimentos e planejamentos para a abertura de um novo negócio.</p>
<p>a. Aspectos positivos: aprendemos sobre gestão empreendedora, planejamento estratégico e sobre como iniciar o plano de um novo negócio.</p>

b. Dificuldades encontradas: planejar uma empresa é uma tarefa bastante complicada pois, além da finalidade do negócio em si, há diversos outros pontos que devem ser bem definidos e ajustados.

c. Resultados atingidos: conseguimos apresentar um pequeno plano de negócios que pode servir como base inicial para o planejamento de um escritório contábil.

d. Sugestões / Outras observações: Entendemos que a prática desse projeto integrado contribui para aprimorar o conhecimento sobre os assuntos estudados e, além disso, para integrar os participantes e colegas do curso.

3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100207	NOME: Beatriz Neves de Andrade
RA: 1012023100292	NOME: Gabriela de Cássia O. Garcia
RA: 1012023100345	NOME: Thiago Henrique Cupertino

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO - BRAINSTORMING EMPRESARIAL
CURSO: CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PROFESSOR RESPONSÁVEL: GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL; ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE.
ESTUDANTE: Gabriela de Cássia O. Garcia
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: ABRIL A JUNHO DE 2023

5. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Neste projeto idealizamos a abertura de uma empresa de serviços contábeis. Elaboramos um pequeno plano de negócios, abordamos o perfil do empreendedor, as fontes de capital e planejamos pontos específicos do negócio como o mercado, a concorrência, requisitos formais, canais de atendimento e contato, regime tributário e organização da estrutura interna da empresa. Também discorremos sobre tópicos de administração estratégica, missão, visão e valores do negócio proposto.</p>
<p>Desafio: Um dos maiores desafios encontrados durante o desenvolvimento do projeto foi organizar de forma remota os trabalhos dos integrantes da equipe. Pois, como se trata de um curso EAD, cada um dos colegas do curso mora em uma cidade diferente. Contudo, este desafio foi superado de maneira muito satisfatória pois fomos capazes de nos comunicar bem utilizando as ferramentas disponíveis como os aplicativos de comunicação instantânea e e-mail. Além disso, formamos uma boa equipe muito prestativa e colaborativa.</p>
<p>Cronograma das Ações: Inicialmente dividimos as pesquisas do conteúdo do projeto em 3 partes: gestão empreendedora, administração estratégica e conteúdo sobre a vida. Cada integrante ficou responsável por um tópico, sendo que o conteúdo para a vida foi um vídeo gravado em conjunto. Após a pesquisa de cada integrante, revisamos e complementamos de maneira colaborativa os resultados encontrados e incluídos no texto do projeto integrado. As pesquisas iniciais foram realizadas no mês de abril a meados de maio; a revisão e o complemento dos textos foram realizados no final do mês de maio; as conclusões e o vídeo foram feitos no início do mês de junho..</p>
<p>Síntese das Ações: Realizamos encontros remotos e buscamos informações sobre procedimentos e planejamentos para a abertura de um novo negócio.</p>
<p>e. Aspectos positivos: aprendemos sobre gestão empreendedora, planejamento estratégico e sobre como iniciar o plano de um novo negócio.</p>

f. Dificuldades encontradas: planejar uma empresa é uma tarefa bastante complicada pois, além da finalidade do negócio em si, há diversos outros pontos que devem ser bem definidos e ajustados.

g. Resultados atingidos: conseguimos apresentar um pequeno plano de negócios que pode servir como base inicial para o planejamento de um escritório contábil.

h. Sugestões / Outras observações: Entendemos que a prática desse projeto integrado contribui para aprimorar o conhecimento sobre os assuntos estudados e, além disso, para integrar os participantes e colegas do curso.

6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100207	NOME: Beatriz Neves de Andrade
RA: 1012023100292	NOME: Gabriela de Cássia O. Garcia
RA: 1012023100345	NOME: Thiago Henrique Cupertino

RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE
RELATÓRIO: PROJETO INTEGRADO - BRAINSTORMING EMPRESARIAL
CURSO: CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MÓDULO: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
PROFESSOR RESPONSÁVEL: GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL; ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO PANCINE.
ESTUDANTE: Beatriz Neves de Andrade
PERÍODO DE REALIZAÇÃO: ABRIL A JUNHO DE 2023

8. DESENVOLVIMENTO
<p>Contextualização: Neste projeto idealizamos a abertura de uma empresa de serviços contábeis. Elaboramos um pequeno plano de negócios, abordamos o perfil do empreendedor, as fontes de capital e planejamos pontos específicos do negócio como o mercado, a concorrência, requisitos formais, canais de atendimento e contato, regime tributário e organização da estrutura interna da empresa. Também discorremos sobre tópicos de administração estratégica, missão, visão e valores do negócio proposto.</p>
<p>Desafio: Um dos maiores desafios encontrados durante o desenvolvimento do projeto foi organizar de forma remota os trabalhos dos integrantes da equipe. Pois, como se trata de um curso EAD, cada um dos colegas do curso mora em uma cidade diferente. Contudo, este desafio foi superado de maneira muito satisfatória pois fomos capazes de nos comunicar bem utilizando as ferramentas disponíveis como os aplicativos de comunicação instantânea e e-mail. Além disso, formamos uma boa equipe muito prestativa e colaborativa.</p>
<p>Cronograma das Ações: Inicialmente dividimos as pesquisas do conteúdo do projeto em 3 partes: gestão empreendedora, administração estratégica e conteúdo sobre a vida. Cada integrante ficou responsável por um tópico, sendo que o conteúdo para a vida foi um vídeo gravado em conjunto. Após a pesquisa de cada integrante, revisamos e complementamos de maneira colaborativa os resultados encontrados e incluídos no texto do projeto integrado. As pesquisas iniciais foram realizadas no mês de abril a meados de maio; a revisão e o complemento dos textos foram realizados no final do mês de maio; as conclusões e o vídeo foram feitos no início do mês de junho..</p>
<p>Síntese das Ações: Realizamos encontros remotos e buscamos informações sobre procedimentos e planejamentos para a abertura de um novo negócio.</p>
<p>i. Aspectos positivos: aprendemos sobre gestão empreendedora, planejamento estratégico e sobre como iniciar o plano de um novo negócio.</p>

j. Dificuldades encontradas: planejar uma empresa é uma tarefa bastante complicada pois, além da finalidade do negócio em si, há diversos outros pontos que devem ser bem definidos e ajustados.

k. Resultados atingidos: conseguimos apresentar um pequeno plano de negócios que pode servir como base inicial para o planejamento de um escritório contábil.

l. Sugestões / Outras observações: Entendemos que a prática desse projeto integrado contribui para aprimorar o conhecimento sobre os assuntos estudados e, além disso, para integrar os participantes e colegas do curso.

9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA: 1012023100207	NOME: Beatriz Neves de Andrade
RA: 1012023100292	NOME: Gabriela de Cássia O. Garcia
RA: 1012023100345	NOME: Thiago Henrique Cupertino