



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

**PROJETO INTEGRADO**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**THÉMIS**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

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

**PROJETO INTEGRADO**  
**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**  
**THÉMIS**

MÓDULO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO  
PANCINE

Estudantes:

Bruna Gagliero, RA: 1012023100016

Kevelin C. Caetano da Silva, RA: 1012023100086

Rafael de Melo Firmo, RA: 1012023100038

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2023

# SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>4</b>
<b>3. PROJETO INTEGRADO</b>	<b>5</b>
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR	5
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	7
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	7
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	8
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	9
Missão: Nossa missão é fornecer serviços de consultoria e assessoria fiscal e tributária de alta qualidade, com foco na satisfação do cliente e na maximização dos resultados financeiros de nossos clientes.	9
Visão: Nossa visão é ser reconhecida como uma das principais empresas de consultoria e assessoria fiscal e tributária do mercado, com uma equipe altamente qualificada e comprometida em fornecer soluções personalizadas e eficazes para nossos clientes.	9
Valores: Nossos valores são a ética, a transparência, a excelência, a inovação e o comprometimento com nossos clientes. Acreditamos que esses valores são fundamentais para o sucesso de nossa empresa e para a satisfação de nossos clientes.	9
3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	9
3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE	9
3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA	13
<b>4. CONCLUSÃO</b>	<b>15</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>16</b>
<b>ANEXOS</b>	<b>17</b>
<b>RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO</b>	<b>20</b>

# 1. INTRODUÇÃO

No mundo de hoje, está cada vez mais difícil ser um empreendedor e conseguir ingressar neste ramo, porém, neste projeto iremos mostrar de forma simples e prática que não é tão complicado quando se tem um planejamento.

É muito importante que você faça uma análise de forças, fraquezas, ameaças e oportunidades da sua empresa, análise esta, chamada SWOT, sendo assim, estaremos abordando este tema com um vídeo super claro e objetivo.

Tudo que um empreendedor precisa para um planejamento empresarial eficiente, nós estaremos mostrando na prática.

## **2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A Thémis será uma empresa inovadora, que nasceu com o objetivo de oferecer serviços de assessoria de alta qualidade para empresas. Com uma equipe altamente qualificada e experiente, ela se destaca pela sua atuação eficiente e personalizada, sempre buscando a satisfação e segurança dos seus clientes.

Por meio de uma abordagem ética, transparente e comprometida com resultados, a Thémis se destaca no mercado pela sua excelência em prestar soluções tributárias com base na confiança, colaboração, respeito e valorização dos seus clientes.

A empresa será estabelecida com a finalidade de atender a demanda por serviços de consultoria e assessoria fiscal e tributária para pequenas e médias empresas.

A assessoria fiscal e tributária proposta se enquadra como uma microempresa, a ser registrada na junta comercial do estado do São Paulo. Quanto à forma de tributação será optante do Simples Nacional, através de alíquota de 4% sobre o faturamento. Trata-se de um negócio ligado à prestação de serviços para pessoa física ou jurídica, empresas de pequeno e médio porte, associações, entre outras entidades.

## **3. PROJETO INTEGRADO**

### **3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA**

#### **3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR**

Neste ramo em que nossa empresa se enquadra, acreditamos ser indispensável o conhecimento do empreendedor sobre o assunto, pois se trata de uma área bem complexa, então nada mais eficaz do que o próprio empreendedor ser o braço direito e o cérebro de sua empresa, podendo assim, compartilhar um amplo conhecimento aos seus funcionários.

Então entenda e trace uma estratégia e fique em primeiro lugar, mostre seus resultados e tudo que se torna números não tem argumentação. Entender como faz, e saber a melhor forma de executar o seu empreendimento, você se tornará algo que não se mensura em um simples valor. Saiba que o saber e sua primeira estratégia é ser referência no seu serviço. Sendo assim, na sua bagagem deve ser levado, bom relacionamento, educação, bom humor, respeito, pois esse pilar faz parte da sua intensidade mostrada para os seus.

No empreendimento não controlamos algo que chega de surpresa, algo que retarda e se torna útil é o ato de ter um plano de emergência, ou simplesmente isso pode quebrar sua gestão.

#### **3.1.2 FONTES DE CAPITAL**

Como estimativas de faturamento, segundo previsões feitas com base em informações de mercado, a cidade conta com uma estimativa de 14.872 estabelecimentos.

Tendo cerca de 11.443 empresas que são hoje nosso público alvo, que dá 77% de todo cenário atual.

Tendo como estimativa uma parcela inicial de 15% dessa fatia levando o valor da nossa consultoria para esse porte de empresa teríamos em médio um faturamento anual de R\$:108.000,00 e assim fazendo uma média de faturamento mensal de R\$:9.000,00 mês.

Para a concretização deste empreendimento, o investimento inicial será de R\$:8.300,00, que serão utilizados para a aquisição de equipamentos, móveis e utensílios que serão necessários para o início de nossas atividades. O investimento será realizado com capital próprio, sem a necessidade de empréstimos e/ou financiamentos de terceiros. Sendo assim um custo fixo de R\$:3.052,90 para despesas operacionais e outros. Se tornaria viável este investimento pois assim no durante o período de dois meses teria o retorno de todo o mesmo com lucro líquido sobre a operação.

### **3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO**

Apesar do momento de crise para vários setores, os serviços fiscais continuam sempre em alta no mercado, pois são imprescindíveis para o andamento de qualquer organização.

O foco da empresa será a consultoria/assessoria fiscal e tributária para pequenas e médias empresas, segmentando nossos serviços na cidade de São João da Boa Vista – SP e região.

A oportunidade de negócio surge da necessidade de terceirização de serviços fiscais e tributários por parte das empresas de pequeno e médio porte, empreendimentos que não têm capacidade de incorporar um departamento para a área (são gastos que não se justificariam) e que procuram aprimorar os processos e conhecimentos do departamento já existente.

Os serviços serão divididos em duas principais frentes, que funcionarão de forma integrada. A primeira delas envolve serviços de fiscalização básica, visando auxílio aos clientes nas obrigações impostas pelo Fisco. Já a segunda frente de atuação reside na prestação de serviços de consultoria tributária, que tende a ser um dos diferenciais do negócio a longo prazo, pois exerce um papel estratégico dentro da dinâmica da empresa.

## **3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA**

### **3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL**

Nossos principais objetivos estratégicos são o fortalecimento de nossa marca ao longo do empreendimento, buscando ser reconhecida como referência em consultoria para pequenas e médias empresas, a recuperação total do investimento inicial realizado para o início das operações da empresa, em um período de três anos e o desenvolvimento de metodologias e processos de trabalho, visando sempre o aumento da produtividade e a diferenciação de nossa empresa em relação aos concorrentes.

Em tempos de crise em âmbito nacional, como o momento atual, tanto na esfera econômica quanto na esfera política, espera-se que haja perdas nos diferentes setores da economia. Alguns reflexos desse fenômeno são representados pelas elevadas taxas de desemprego e falência de empresas. No entanto, há serviços que, mesmo em tempos de crise, são indispensáveis para todas as organizações, independentemente de seu setor de atuação. Um desses serviços é o de fiscalização, que é responsável por apurar impostos e garantir que todas as obrigações legais estejam sendo cumpridas.

Nesse sentido, ainda há espaço para empresas nascentes nesse mercado, apesar da grande concorrência.



### 3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

**Missão:** É a razão de existir da empresa, o propósito pelo qual ela foi criada e qual seu objetivo principal. Deve ser clara e definir o que a empresa faz, para quem e como ela faz.

**Visão:** É a imagem que a empresa quer alcançar no futuro. Refere-se aonde a empresa quer chegar e qual seu objetivo de longo prazo. É uma declaração inspiradora que motiva as pessoas a trabalharem em busca de algo grande e importante.

**Valores:** São as crenças e princípios que guiam o comportamento e as decisões da empresa. Eles definem o que a empresa considera importante, como ela trata seus clientes, colaboradores e parceiros, e como ela age em situações diversas. São os valores que constroem a cultura e a identidade da empresa.

Temos como exemplo os da empresa Apple:

**Missão:** “A Apple projeta os melhores produtos do planeta, cria experiências incríveis e lidera o setor de tecnologia com suas inovações.”

**Visão:** “Ser uma empresa que revoluciona o mundo por meio da tecnologia.”

**Valores:** “Inovação, qualidade, simplicidade, design, sustentabilidade.”

### 3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

**Missão:** Nossa missão é fornecer serviços de consultoria e assessoria fiscal e tributária de alta qualidade, com foco na satisfação do cliente e na maximização dos resultados financeiros de nossos clientes.

**Visão:** Nossa visão é ser reconhecida como uma das principais empresas de consultoria e assessoria fiscal e tributária do mercado, com uma equipe altamente qualificada e comprometida em fornecer soluções personalizadas e eficazes para nossos clientes.

**Valores:** Nossos valores são a ética, a transparência, a excelência, a inovação e o comprometimento com nossos clientes. Acreditamos que esses valores são fundamentais para o sucesso de nossa empresa e para a satisfação de nossos clientes.

### **3.3 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

#### **3.3.1 PENSANDO ESTRATEGICAMENTE**

Quando o assunto é sonhar, “o céu é o limite”, mas, para que de fato alcancemos os nossos objetivos de vida, é necessário planejar. E o planejamento deve ser realizado de forma realista, objetiva e repleto de intencionalidade, para que seja viável e executável. Tudo deve ser direcionado a um propósito, que motivará todas as ações e consequentemente os resultados desse movimento.

#### **AUTOCONHECIMENTO: EU, CAÇADOR DE MIM**

Quando começamos a traçar ou rever nossa trajetória de vida, é necessário que tenhamos um propósito e nos conheçamos, para que nos leve rumo a escolhas e realizações que façam sentido para nós!

Uma técnica de planejamento estratégico que podemos utilizar para a autoanálise é a Análise SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) em português (Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças). Com essa técnica realizamos uma análise a partir de duas perspectivas sobre nós: uma externa e uma interna.

Na perspectiva interna, analisamos as capacidades e aptidões que podem ajudar ou limitar o alcance de nosso propósito. Já na perspectiva externa, olhamos para fora, para o ambiente à nossa volta, analisando as potencialidades e condições que podem nos influenciar de forma positiva ou negativa.

Por meio da Técnica SWOT é possível conhecer as nossas forças e utilizá-las para aproveitar as oportunidades que surgem no nosso caminho e neutralizar as ameaças que podem frustrar os nossos propósitos. Em relação às fraquezas, temos de compreender e visualizá-las como oportunidades de melhoria, para que possamos reduzir o impacto delas em nossas vidas. Vários projetos e decisões podem ser analisadas pela ótica da Análise SWOT e, em cada uma dessas decisões existem ameaças, oportunidades, forças (aspectos positivos) e fraquezas (aspectos negativos) a serem avaliadas.

### **FOCO: QUANDO NÃO SE SABE PARA ONDE VAI, QUALQUER CAMINHO SERVE**

A construção de nossa trajetória de vida é influenciada por diversos fatores externos e internos. Por isso, todos nossos objetivos e planos devem ser organizados por meio de um planejamento claro, objetivo e viável, alinhado com nosso propósito de vida. Uma possibilidade é desenvolver o planejamento trilhando o seguinte caminho:

O brainstorming pode ser realizado individualmente, ou seja, você mesmo pode ter um momento sozinho e relacionar seus planos, projetos, prioridades e ideias, para caminhar na direção do seu propósito. Ou ainda, pode realizar o brainstorming em grupo, trazendo pessoas que possam contribuir com boas ideias.

Podemos fazer o refinamento de ideias e a redução das incertezas, selecionando três alternativas para priorizar naquele momento da nossa vida. Na sequência, buscamos respostas para perguntas como: Quais são os desafios que esse caminho exigirá de mim? Quais das minhas competências serão exigidas nessa trajetória? Quais são as etapas que precisarei vencer para alcançar meus objetivos? Caso os planos traçados não se consolidem, quais outros caminhos posso seguir?

Por meio desse funil, você conseguirá traçar as possibilidades e verificar, entre as alternativas, aquelas que apresentam respostas mais favoráveis e viáveis ao seu propósito.

A diferenciação é uma característica fundamental na nossa vida profissional! Por exemplo, ela está conectada aos nossos pontos fortes, às competências que podem colaborar para a geração da nossa identidade profissional

Uma outra ferramenta extremamente eficaz (e visual) para realizarmos um planejamento é o Modelo de Negócio Canvas. Podemos utilizá-lo para desenvolver um Canvas Pessoal (Clark, 2013), conforme ilustração a seguir:

Essas perguntas, quando respondidas objetivamente em um quadro resumido, proporcionarão uma visão macro do contexto, permitindo a criação ou adaptação do nosso planejamento antes de começar a executá-lo.

A seleção das ideias mais viáveis e alinhadas ao nosso propósito é fundamental para que consigamos estabelecer metas claras e alcançáveis e identificar a direção que devemos seguir rumo à realização pessoal e profissional.

### **AÇÃO: 1% DE INSPIRAÇÃO E 99% DE TRANSPIRAÇÃO**

SMART: Para uma definição eficaz de metas, a técnica SMART é utilizada e nos possibilita orientar melhor os nossos objetivos. Para que a meta seja clara, acessível e colaborativa ela precisa ser SMART.

PDCA E PDCL: A metodologia PDCA, pode auxiliar na execução dos nossos planos e projetos, buscando a melhoria contínua da trajetória rumo aos nossos propósitos, de maneira cíclica. Ela segue as seguintes etapas de um plano de ação:

- Planejamento, para identificar as demandas e estabelecer as ações a serem realizadas.
- Fazer ou executar o plano preparado na etapa anterior.
- Checar, verificar ou monitorar os resultados do que foi executado.
- Ação, quando os resultados são incorporados à aprendizagem ou novas ações são estabelecidas, caso os resultados não tenham sido alcançados.

### **CINCO FORÇAS DE PORTER:**

Na área de planejamento estratégico, o professor Michael Porter da Universidade de Harvard desenvolveu a teoria que conhecemos como as Cinco forças de Porter. Ela é utilizada para mapear a atratividade e o nível de concorrência de um setor – em nosso caso, nossa profissão ou área de atuação (Porter, 2008).

**MATRIZ BCG:** A Matriz BCG é uma técnica que analisa o portfólio de produtos da empresa na ótica do ciclo de vida dos produtos, representa graficamente o crescimento do mercado em relação à participação relativa do produto nesse mercado.

**5W2H:** Outra técnica que pode ser utilizada para a elaboração de planos de ação é a 5W2H, que permite registrar de forma organizada o planejamento de um conjunto de ações para o alcance dos objetivos. A sigla 5W2H diz respeito a cinco “Ws”: What?, Why?, Where?, Who? e When?.

Com base nas perguntas do 5W2H podemos elaborar uma série de planos e tarefas, além de criar um cronograma de curto prazo para direcionarmos nossos esforços para obter resultados.

Dispomos de um conjunto de técnicas e ferramentas que podemos utilizar para qualificar e estruturar as metas que devem ser alcançadas para cumprirmos os objetivos do nosso planejamento de vida.

### **AVALIAÇÃO: O QUE NÃO É MEDIDO, NÃO É GERENCIADO**

O planejamento realizado para dar suporte aos nossos objetivos e propósitos para o futuro, seja no âmbito pessoal, seja no profissional, precisa ter condições de ser avaliado, para que possamos saber se estamos no caminho certo. Diante disso, vamos refletir sobre algumas possibilidades que podem nos auxiliar a avaliar esses resultados!

**INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS (INDICADORES):** Na área de Inteligência de Negócios, utilizam-se os indicadores que conhecemos como Key Performance Indicators (KPIs), ou indicadores-chave de desempenho, que são vinculados aos objetivos estratégicos das empresas.

**GESTÃO DO CONHECIMENTO:** No mundo globalizado em que vivemos, temos acesso de forma ininterrupta a informações de todos os tipos. Mas precisamos ser capazes de filtrá-las e verificar a veracidade delas, para assim enriquecermos nossas competências.

**OKR:** Os OKRs possibilitam a definição de metas colaborativas, que são desafiadoras e ambiciosas, têm resultados mensuráveis e são usadas por grupos e indivíduos (PANCHADSARAM; PRINCE, 2021).

**BSC:** O Balanced Scorecard (BSC) traduz a missão e a estratégia de um conjunto de medidas de desempenho, que devem ser visualizadas por meio de quatro perspectivas de uma empresa:

- financeira: quais objetivos financeiros devemos seguir para satisfazer os acionistas;
- do cliente: quais são as necessidades dos nossos clientes;

- dos processos internos: em quais atividades ou processos preciso ser mais eficiente;
- do aprendizado e crescimento: como a organização deve aprender e inovar.

FORECAST E FORESIGHT: Forecast refere-se à noção de previsão, que é a projeção do futuro com base em dados passados. Por meio de análises de dados, insights e experiências, faz previsões e responde a várias necessidades de negócios, balizadas em dados históricos (IBFP, 2018). Já Foresight vincula-se aos termos predição (antecipar) e prospecção (olhar para o futuro), com os quais são estimados acontecimentos futuros. É olhar para o futuro e pensar sobre ele, de modo a modelar cenários e prescrever formas para as organizações agirem frente a ele (PIR, 2019).

Quando dispomos de indicadores alinhados aos nossos objetivos e metas, temos melhores condições de avaliar o quanto estamos fiéis ao nosso propósito. Esses parâmetros auxiliam também a revisão de nossos planos, tanto para definição de novos direcionadores, como para confirmação da trajetória escolhida.

### 3.3.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

LINK DO VÍDEO: <https://youtu.be/h0ZZamLSCJO>

## ANÁLISE SWOT

### O que é a análise SWOT?

Swot é uma ferramenta utilizada no planejamento estratégico das empresas, onde é feita uma análise antes da implementação de novos projetos ou negócios. A análise Swot é feita por meio do preenchimento de uma matriz formada por 4 quadrantes, positivos e também negativos, sendo eles, a força, fraqueza, oportunidades e ameaças. É importante focar no que realmente sua empresa precisa hoje e no que almeja para o futuro, e sempre partindo de um ponto de vista realista e baseado em dados.

Outro ponto importante é ficar de olho na análise e, mais ainda, na manutenção da matriz ao longo do tempo. Não é simplesmente desenhar a matriz e esquecer dela. É preciso que ela gere planos de ação, conclusões reais e, claro, seja revista de tempos em tempos.

A Análise SWOT não precisa ser feita do zero em todo o planejamento estratégico, mas como o cenário está em constante mudança, é bom reavaliar suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças. Ameaças podem deixar de existir, fraquezas podem se tornar fortalezas e novos fatores podem entrar na equação.

Para dar o próximo passo na elaboração da análise SWOT correta, uma dica importante é começar com uma análise de mercado. Com a visão que esse estudo dá, é possível preparar o campo para analisar cada ponto do seu negócio, interna e externamente.

### **Forças**

As forças, se referem às iniciativas internas que estão com um bom desempenho. Elas podem ser comparadas a outras iniciativas ou a uma vantagem competitiva externa que a empresa possa ter. E examinar essas áreas ajuda a entender melhor o que está funcionando bem para usar essas técnicas como força, portanto, há forças em outras áreas que possam precisar de auxílio, como para aumentar a eficiência da equipe.

Para identificarmos as forças podemos usar como base os seguintes pontos que devemos analisar:

- O que fazemos bem?
- O que diferencia a nossa organização?
- De que o nosso público-alvo gosta na nossa organização?

Temos como exemplo de força o atendimento ao cliente, pois em comparação aos nossos concorrentes, o nosso atendimento ao cliente é de nível superior, pois oferecemos vantagens que os mesmos não oferecem.

### **Fraquezas**

As fraquezas se referem às iniciativas internas que estão com desempenho abaixo do esperado. É sempre bom analisar primeiro as forças para que você possa criar um parâmetro do que é um desempenho bom ou mau. Identificar as fraquezas internas é um bom ponto de partida para melhorar esses projetos.

Assim como na análise das forças, é possível fazer diferentes perguntas para começar a identificar as fraquezas:

- Quais iniciativas estão com desempenho abaixo do esperado e por quê?
- O que poderia melhorar?
- Quais recursos poderiam melhorar o nosso desempenho?

Como exemplo de fraqueza temos a visibilidade do nosso site, que é baixa devido à falta de orçamento para marketing, e o número de transações feitas através dos aplicativos móveis continua diminuindo.

## **Oportunidades**

As oportunidades são o resultado das suas forças e fraquezas existentes somadas a qualquer iniciativa externa que colocam a empresa em uma melhor posição competitiva. Elas podem ser qualquer coisa, como fraquezas que você gostaria de melhorar ou áreas que não foram identificadas nas duas primeiras fases da sua análise.

Como há diversas formas de encontrar oportunidades, vale a pena considerar estas perguntas antes de começar:

- Quais recursos podemos usar para melhorar as nossas fraquezas?
- Existem lacunas de mercado nos serviços que prestamos?
- Quais são as nossas metas para o ano?

Um exemplo de oportunidade seria uma campanha de marketing gratuita e que gera resultados positivos, para melhorar a visibilidade da organização, promovendo campanhas publicitárias no YouTube, no Facebook e no Instagram.

## **Ameaças**

As ameaças se referem às áreas que podem causar problemas. Elas são diferentes das fraquezas, pois as ameaças são externas e costumam estar fora do seu controle. Podem ser qualquer coisa, desde uma pandemia a uma mudança no cenário competitivo.

E algumas perguntas que podemos fazer para identificar as ameaças são:

- Quais mudanças na indústria são motivos de preocupação?
- Quais são as novas tendências de mercado no horizonte?
- Em que pontos nossos concorrentes têm um melhor desempenho que o nosso?

Exemplo de uma ameaça que poderia expor a sua empresa a problemas seria um novo concorrente, pois dessa forma pode ser que a base de clientes diminua.



## 4. CONCLUSÃO

Conclui-se que a empresa desenvolvida acima tem um potencial altíssimo para alavancar e crescer cada vez mais, pois se trata de uma empresa com um empreendedor competente que planejou todo o caminho da empresa; nicho, público-alvo, capital de giro, etc.

Contendo um empreendedor capacitado e que planeja cada passo antes de agir, não há margem para erros, pois a base de um bom empreendimento é o planejamento estratégico.

Para facilitar o planejamento de novos projetos para as empresas, existe uma ferramenta chamada Análise SWOT, esta ferramenta ajuda o empreendedor a identificar suas forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, sendo assim, o empreendedor saberá onde está errando, onde está acertando e o que poderia ser mudado para estar evoluindo cada vez mais.

## REFERÊNCIAS

Site:<https://datampe.sebrae.com.br/profile/geo/sao-joao-da-boa-vista> /referente a número de empresas ativas em São João da Boa Vista no tópico:FONTES DE CAPITAL

## ANEXOS



---

# Proposta de Valor



Estabelecer um negócio para definir estratégias e construir um modelo de gestão e controles tributários.

---

## Segmento de Clientes

Empresas de pequeno porte

Empresas de médio porte

# Benefícios



Maior regularidade fiscal/tributária

Redução de custos

Análises estratégicas

Melhoria da gestão empresarial

Amplificação de competitividade



# RELATÓRIO DE AUTOAVALIAÇÃO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

<b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>
<b>RELATÓRIO:</b> PROJETO INTEGRADO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
<b>CURSO:</b> ADMINISTRAÇÃO
<b>MÓDULO:</b> 2º MÓDULO
<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> THAIS
<b>ESTUDANTE:</b> RAFAEL DE MELO FIRMO
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 19/05/2023 - 13/06/2023

<b>2. DESENVOLVIMENTO</b>
Contextualização: Realizado um empreendimento que se molda na necessidade analítica das empresas, trazendo eficiência financeira e soluções tributáveis.
Desafio: Maior dificuldade é se alinhar com horário dos companheiros pois todos tem uma vida cheio de afazeres
Cronograma das Ações: Desde o lançamento do trabalho todos já alinhamos e definimos as partes de modo bem rápido, não deixando que ninguém ficasse sobrecarregado.
Síntese das Ações: Há muito envolvimento de todas as partes, pois desde o começo foi bem definida a união e o entrosamento do grupo já vem de um outro PI.

a. Aspectos positivos- A equipe se dispõe a ajudar e cobrir a necessidade dos outros na ocorrência de quaisquer fator que possa interferir na produção do projeto.

b. Dificuldades encontradas - Tempo para melhor relacionar com os companheiros.

c. Resultados atingidos - Todos objetivos desejados atingidos.

d. Sugestões / Outras observações

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100016	NOME: BRUNA GAGLIERO
RA 1012023100086	NOME: KEVELIN C. CAETANO DA SILVA
RA 1012023100038	NOME: RAFAEL DE MELO FIRMO

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

### 4. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** PROJETO INTEGRADO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

**CURSO:** ADMINISTRAÇÃO

**MÓDULO:** 2º MÓDULO

<b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> THAIS
<b>ESTUDANTE:</b> KEVELIN C CAETANO DA SILVA
<b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 19/05/2023 - 13/06/2023

## 5. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Realizado um empreendimento que se molda na necessidade analítica das empresas, trazendo eficiência financeira e soluções tributáveis.

Desafio: Maior dificuldade é se alinhar com horário dos companheiros pois todos tem uma vida cheio de afazeres

Cronograma das Ações: Desde o lançamento do trabalho todos já alinhamos e definimos as partes de modo bem rápido, não deixando que ninguém ficasse sobrecarregado.

Síntese das Ações: Há muito envolvimento de todas as partes, pois desde o começo foi bem definida a união e o entrosamento do grupo já vem de um outro PI.

e. Aspectos positivos- A equipe se dispõe a ajudar e cobrir a necessidade dos outros na ocorrência de quaisquer fator que possa interferir na produção do projeto.

f. Dificuldades encontradas - Tempo para melhor relacionar com os companheiros.

g. Resultados atingidos - Todos objetivos desejados atingidos.



h. Sugestões / Outras observações

## 6. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

RA 1012023100016	NOME: BRUNA GAGLIERO
RA 1012023100086	NOME: KEVELIN C. CAETANO DA SILVA
RA 1012023100038	NOME: RAFAEL DE MELO FIRMO

## 7. IDENTIDADE DA ATIVIDADE

**RELATÓRIO:** PROJETO INTEGRADO PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

**CURSO:** ADMINISTRAÇÃO

**MÓDULO:** 2º MÓDULO

**PROFESSOR RESPONSÁVEL:** THAIS

**ESTUDANTE:** BRUNA GAGLIERO

**PERÍODO DE REALIZAÇÃO:** 19/05/2023 - 13/06/2023

## 8. DESENVOLVIMENTO

Contextualização: Realizou um projeto para atender às necessidades analíticas da empresa, resultando em soluções de eficiência financeira e tributação.

Desafio: Alinhar o tempo com os companheiros, já que a vida de todos é corrida.	
Cronograma das Ações: Foi dividido o que ficaria para cada, para não pesar para ninguém.	
Síntese das Ações: Houve poucos encontros remotos, mas os poucos que tiveram foram muito produtivos.	
i. Aspectos positivos- Parceria da equipe..	
j. Dificuldades encontradas - Desistência de um dos integrantes.	
k. Resultados atingidos - Todos objetivos desejados atingidos.	
l. Sugestões / Outras observações	
<b>9. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO</b>	
RA 1012023100016	NOME: BRUNA GAGLIERO
RA 1012023100086	NOME: KEVELIN C. CAETANO DA SILVA
RA 1012023100038	NOME: RAFAEL DE MELO FIRMO