



PROJETO DE EXTENSÃO

2021

UNifeob

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

FERREIRA E ZORNETTI

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO
BASTOS**

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

FERREIRA E ZORNETTI

MÓDULO FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Fundamentos de Economia – Prof. Ricardo Ibanhez

Fundamentos de Administração – Prof. Frederico Fagnoli Ribeiro

Fundamentos de Finanças – Prof. Renata E. de Alencar Marcondes

Fundamentos de Contabilidade – Prof. Luiz Fernando Pancine

Projeto de Fundamentos Empresariais - Prof. Nayara Borges Dias

Alunos:

Amanda Roque dos Santos, RA 21001242

Eduardo Nunes Bortoni, RA 21000858

João Pedro Silva de Carvalho, RA 21000904

Luiz Otavio dos Santos Bento, RA 21000606

Maria Fernanda Tonon Vallim, RA 21000971

Maria Luisa Ribeiro da Cunha, RA 21000498

Poliana Barbosa Dias, RA 21000268

Monitor:

Andreele Gonçalves Simões Mansano

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3 METODOLOGIA	7
3.1 Missão, Visão e Valores.	
7	
3.2 Estrutura Organizacional	8
3.3 Cenário Economico	9
3.4 Demonstração de Resultado do Exercício (DRE)	13
4 RESULTADOS	15
5 CONCLUSÃO	15
6 REFERÊNCIA	16
7 ANEXOS	17

1 INTRODUÇÃO

O projeto empresarial tem como objetivo aderir um plano de pagamento, para aqueles clientes devedores. Assim facilitando o pagamento, de forma parcelada sem perder o valor do seu produto e seu cliente.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A micro empresa Ferreira e Zorzetti, cujo nome empresarial é FERREIRA E ZORZETTI DISTRIBUIDORA DE COSMÉTICOS LTDA, inscrito no CNPJ 36.444.351/0001-39 e no CNAE: 46.46-0-01 - Comércio atacadista de cosméticos e produtos de perfumaria, IE: 639.161.701.119, na modalidade tributária optante pelo Simples Nacional -não possuindo planejamento tributário-, atua no mercado de distribuição de cosméticos há cerca de 1 ano, visando sempre o desenvolvimento e excelência do trabalho que realiza, sendo que, sua principal atividade econômica se concentra no comércio atacadista de cosméticos e produtos de perfumaria.

A empresa é sediada no bairro Recanto do Lago, São João da Boa Vista, em um espaço na residência do proprietário, contando com um escritório e o estoque dos produtos (no valor de R\$30.000,00). A atividade de venda e captação de novos clientes é desenvolvida por uma vendedora e pela esposa do proprietário em salões (ambas não registradas em Carteira de Trabalho) e por duas vendedoras Home Care (que recebem apenas as comissões sobre as vendas). O ex-sócio era responsável pela parte administrativa, devido a isso, o proprietário tem pouco conhecimento sobre este departamento da empresa. Atualmente, a contabilidade é feita por um escritório contábil, o marketing é realizado via mídias sociais, como Instagram e WhatsApp, diariamente pelas funcionárias e o estoque é controlado através de uma planilha no Excel (que conta apenas com as entradas e saídas), sendo que, a reposição é feita de acordo com a necessidade de estocagem e geralmente em grandes pedidos (de 3 a 4 meses), devido à alta taxa de frete para entrega dos produtos.

Deste modo, são distribuídos tesouras da marca Zaize e cosméticos da marca Coiffer, que conta com as linhas Profissional e Home Care, de modo que todos os gastos

e receitas são recontados diariamente e geram um faturamento mensal de R\$15.000,00 à R\$20.000,00, tendo em vista que, as margens dos produtos variam bastante, rendendo alta. Nas compras de alto valor, à vista, para clientes fixos ou indicados por amigos, são oferecidas bonificações como descontos, amostras, produtos personalizados da marca etc. Não é obrigatória a exclusividade para marca, porém, quando deixam essa exclusividade, a marca segue a mesma via, sendo que são autorizados a atuar em 7 cidades mas viabilizam apenas em 3, devido ao número restrito de funcionários, que na atuação do exercício em salões se deparam com a concorrência das marcas Lowell e Aneethun.

A empresa consegue lucrar com suas vendas na atual conjuntura, contudo, a pandemia do Covid-19, fez com que o proprietário se deparasse com algumas dificuldades em relação às suas contas a receber, pois alguns clientes alegam que não conseguem realizar o pagamento devido aos protocolos sanitários que inviabilizam a realização de atividades de serviços não essenciais. No momento possuem apenas 4 clientes inadimplentes que respondem a processos.

Em síntese, as maiores necessidades da empresa são organizar o departamento administrativo, captar novos clientes, atuar em todas as cidades autorizadas, expandir para o mercado masculino, investir no marketing e aprimorar o recebimento de seus produtos.

3 METODOLOGIA

3.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES.

A visão organizacional auxilia a organização a nortear onde se deseja estar no futuro, a determinar uma perspectiva para longo prazo. Como visão, a empresa tem por

vez expandir o negócio para o mercado masculino, montar à partir de 2022, 10 salões ao ano, fidelizando novos profissionais que deverão comprar com exclusividade da distribuidora (suprindo assim o aluguel), expandir a distribuição para as demais 4 cidades autorizadas (captando o maior número de clientes) e a longo prazo desejam desenvolver a própria marca de cosméticos.

Como afirma Elizenda Orlickas (2012, p. 62),

É muito importante escrever a missão de uma empresa, pois ela é a razão da existência da organização e, por isso, permeia a vida dos executivos. Ela constitui ações que a instituição exerce na sua gestão e no seu negócio, pois ambos estão muito ligados.

Deste modo, a distribuidora tem como missão oferecer uma entrega rápida para seus clientes, disseminar a qualidade dos produtos Coiffer através de vendas, atuar no mercado de cosméticos femininos com eficiência e gerando bons resultados.

Por fim, os valores organizacionais são os princípios, as crenças da organização no produto ou serviço oferecido. É o modo como a empresa espera ser reconhecida. Com isso, a Ferreira e Zornetti sente orgulho em trabalhar com a marca Coiffer, estabelecendo transparências e vínculos com seus clientes, empregando muita dedicação e responsabilidade para aprimorar o seu negócio.

3.2 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

“Segundo Vasconcellos (1989:3) a estrutura de uma organização pode ser definida como resultado de um processo através do qual a autoridade é distribuída, as atividades desde os níveis mais baixos até a Alta Administração são especificadas e um sistema de comunicação é delineado permitindo que as pessoas realizem as atividades e exerçam a autoridade que lhes compete para atingir os objetivos organizacionais.”. Sendo assim, a Estrutura Organizacional é de suma importância dentro das empresas, pois através dela, são estabelecidos os níveis hierárquicos e as responsabilidades atribuídas à cada cargo, para que sejam alcançados os objetivos pré-estabelecidos.

(Edoardo Perrotti, Eduardo Pinheiro Gondim de Vasconcellos, Estrutura Organizacional e Gestão do Conhecimento, Revista Eletrônica de Ciência Administrativa).

Na empresa Ferreira & Zorzetti temos a seguinte estrutura:

Proprietário- cuida da parte administrativa da empresa, sendo que, ainda não possui total conhecimento deste departamento.

Gerente de Atividades (Fabrícia)- está em constante contato com as vendedoras, organiza e realiza o marketing, controla o estoque e busca novos clientes.

Vendedora para Salões- realiza vendas e recebimentos semanais em salões (linha Profissional), ganha comissão sobre vendas e busca novos clientes.

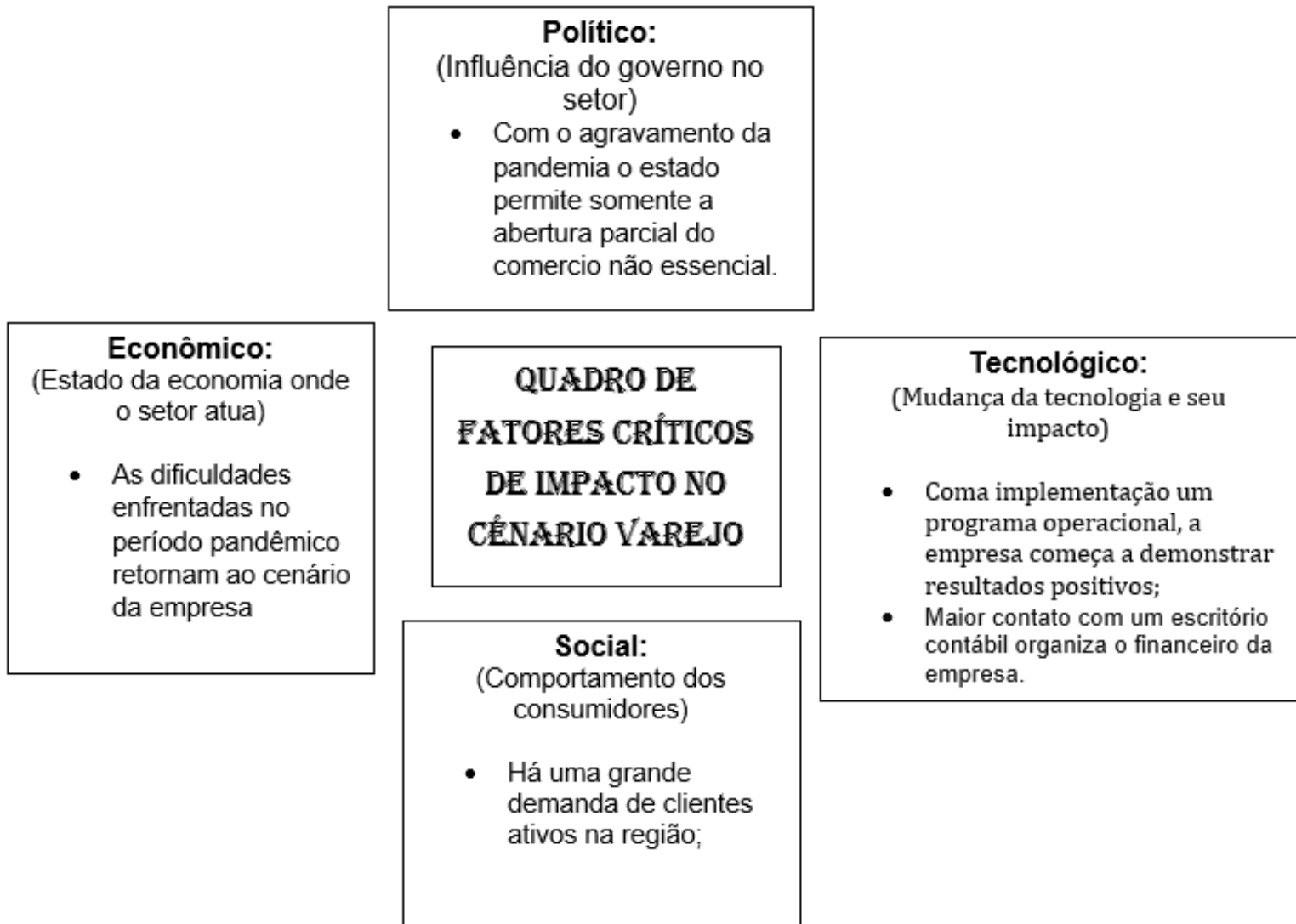
Vendedoras Home Care- realizam vendas nas casas de clientes (linha Home Care), recebem margens sobre vendas por catálogo e participam da divulgação de novidades da marca.

3. CENÁRIOS

Observando o cenário econômico pode-se dizer que é um conjunto de movimentações de todas as empresas e países, a parte econômica do país está muito limitada. Os recursos que são liberados para nós ser humano é limitado rápido demais, mas as formas de nos fazer desejar aquilo são ilimitadas. As pessoas são muito obcecadas pelo mundo de hoje, de como a sociedade impõe, estão sempre querendo algo a mais, nunca param. Segundo o autor PINHO: “Economia é a ciência social que estuda como o indivíduo e a sociedade decidem empregar recursos produtivos e escassos na produção de bens e serviços, de modo a distribuí-los entre as várias pessoas e grupos da sociedade a fim de satisfazer as necessidades humanas.” (PINHO, 2006, p. 2) Segundo o autor TROSTER: “A economia estuda a maneira como se administram os recursos escassos, com o objetivo de produzir

bens e serviços e distribuí-los para seu consumo entre os membros da sociedade.” (TTER; MOCHON, 2002, p.

Os cenários fazem com que as chances de surpresas indesejáveis sejam mínimas, podendo capacitar os empreendedores a tomar decisões melhores. A seguir podemos ver o cenário realista da empresa em sua estrutura, ou seja, como a empresa está reagindo ao mundo hoje.



Entretanto, olhando pelo lado pessimista podemos prever as piores reações que a empresa pode ter.



E por fim, temos o cenário otimista que prevê a empresa da sua melhor forma.



3.4 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO DO EXERCÍCIO (DRE)

Demonstração de resultado do Exercício (DRE), além de ser uma das principais demonstrações contábeis, ela é necessária para avaliar a situação fiscal e contábil da

empresa; lucro ou prejuízo durante um período. Tem como base o Balanço Patrimonial, que juntos devem ser assinados por um contador habilitado pelo conselho regional de contabilidade (CRC). Esse relatório contábil é obrigatório em todas as empresas, em exceção ao MEI.

Se essas demonstrações contábeis não fossem elaboradas da mesma forma por todas as empresas, seria praticamente impossível comparar uma empresa com outra, ou analisar uma mesma empresa por um determinado período. (Costa, 2019, Cap.3). De acordo com o autor Rodrigo Simão, a existência desse planejamento é de extrema importância para a saúde financeira da empresa. Facilitando assim a visualização dos resultados durante o período. Analisando a DRE e tendo em vista a situação econômica da situação que o Brasil se encontra atualmente a projeção da DRE da empresa é positiva, exibindo um aumento nos números de vendas gradual até dezembro, quando espera-se que as vendas aumentem em até 50%.

O **Valor Presente Líquido** é uma métrica usada para determinar se um investimento é viável ou não. Seu objetivo é mensurar o **valor presente** de uma série de pagamentos futuros, deduzindo desse cálculo uma taxa de custo de capital. Ou seja, á partir dele podemos descobrir o quanto o valor futuro renderá considerando o período atual.

DRE	dez'19	AV	jan'21	AV	AH	fev'21	AV	AH	mar'21	AV	AH
Receita com Vendas	10.596,00		12.090,00			10.176,30			2.766,70		
{-} Deduções e Abatimentos	-		-			-			-		
= Receita Líquida de Vendas	10.596,00	100,00%	12.090,00	100,00%	14,10%	10.176,30	100,00%	-15,83%	2.766,70	100,00%	-72,81%
{-} CMV	(1.500,00)	-14,16%	(1.813,50)	-15,00%	20,90%	(9.299,80)	-91,39%	412,81%	(415,00)	-15,00%	-95,54%
= Resultado Bruto	9.096,00	85,84%	10.276,50	85,00%	12,98%	876,50	8,61%	-91,47%	2.351,70	85,00%	168,31%
{-} Despesas com Vendas	(804,00)	-7,59%	(804,00)	-6,65%	0,00%	(804,00)	-7,90%	0,00%	(529,00)	-19,12%	-34,20%
{-} Despesas Administrativas	(1.803,10)	-17,02%	(2.041,40)	-16,89%	13,22%	(2.063,80)	-20,28%	1,10%	(1.228,90)	-44,42%	-40,45%
{-} Despesas Financeiras	(27,90)	-0,26%	(27,90)	-0,23%	0,00%	(27,90)	-0,27%	0,00%	(27,90)	-1,01%	0,00%
= Resultado Antes dos Impostos	6.461,00	60,98%	7.403,20	61,23%	14,58%	(2.019,20)	-19,84%	-127,27%	565,90	20,45%	-128,03%
{-} IR/CSLL	-	0,00%	-	0,00%	-	-	0,00%	-	-	0,00%	-
= Resultado Líquido do Exercício	6.461,00	60,98%	7.403,20	61,23%	14,58%	(2.019,20)	-19,84%	-127,27%	565,90	20,45%	-128,03%

VPL 565,90

Aumento em %	abr'21	AV	AH
25%	3.458,38		
	0,00		
	3.458,38	100,00%	25,00%
5%	(435,75)	-12,45%	5,00%
	3.022,63	87%	20,53%
	(529,00)	-15,30%	0,00%
10%	(1.351,73)	-39,39%	10,00%
	(27,90)	-0,81%	0,00%
	1.113,94	32,21%	96,84%
	-	0,00%	-
	1.113,94	32,21%	96,84%

Aumento em %	maio'21	AV	AH
35%	4.668,81		
	0,00		
	4.668,81	100,00%	35,00%
5%	(457,54)	-9,80%	5,00%
	4.211,27	99%	39,32%
	(529,00)	-11,33%	0,00%
10%	(1.486,97)	-31,85%	10,00%
	(27,90)	-0,69%	0,00%
	2.167,40	46,42%	94,57%
	-	0,00%	-
	2.167,40	46,42%	94,57%

Aumento em %	jun'21	AV	AH
35%	6.302,89		
	0,00		
	6.302,89	100,00%	35,00%
5%	(480,41)	-7,62%	5,00%
	5.822,47	92%	38,26%
	(529,00)	-9,39%	0,00%
5%	(1.561,32)	-24,77%	5,00%
	(27,90)	-0,44%	0,00%
	3.704,26	58,77%	70,91%
	-	0,00%	-
	3.704,26	58,77%	70,91%

Aumento em %	jul'21	AV	AH
40%	8.824,04		
	0,00		
	8.824,04	100,00%	40,00%
0%	(480,41)	-5,44%	0,00%
	8.343,63	99%	43,30%
	(529,00)	-5,99%	0,00%
15%	(1.795,52)	-20,35%	15,00%
	(27,90)	-0,32%	0,00%
	5.991,21	67,90%	61,74%
	-	0,00%	-
	5.991,21	67,90%	61,74%

VPL 1.110,71

VPL 2.154,80

VPL 3.682,21

VPL 5.922,21

Aumento em %	ago-21	AV	AH	Aumento em %	set-21	AV	AH	Aumento em %	out-21	AV	AH	Aumento em %	nov-21	AV	AH
5%	9.265,25			-20%	8.338,72			0%	8.338,72			5%	8.755,66		
	0,00				0,00				0,00				0,00		
	9.265,25	100,00%	5,00%		8.338,72	100,00%	-10,00%		8.338,72	100,00%	0,00%		8.755,66	100,00%	5,00%
10%	(528,46)	-5,71%	10,00%	0%	(528,46)	-6,34%	0,00%	0%	(528,46)	-6,34%	0,00%	300%	(2.113,82)	-24,14%	300,00%
	8.736,79	94%	4,71%		7.810,27	94%	-10,60%		7.810,27	94%	0,00%		6.641,83	76%	-14,96%
	(529,00)	-5,71%	0,00%		(529,00)	-6,34%	0,00%		(529,00)	-6,34%	0,00%		(529,00)	-6,04%	0,00%
-5%	(1.705,74)	-18,41%	-5,00%	0%	(1.705,74)	-20,46%	0,00%	10%	(1.876,31)	-22,50%	10,00%	5%	(1.870,13)	-22,50%	5,00%
	(27,90)	-0,30%	0,00%		(27,90)	-0,33%	0,00%		(27,90)	-0,33%	0,00%		(27,90)	-0,32%	0,00%
	6.474,15	69,88%	8,00%		5.547,63	66,53%	-14,31%		5.377,85	64,48%	-3,87%		4.114,81	47,00%	-23,47%
	-	0,00%			-	0,00%			-	0,00%			-	0,00%	
	6.474,15	69,88%	8,00%		5.547,63	66,53%	-14,31%		5.377,85	64,48%	-3,87%		4.114,81	47,00%	-23,47%
VPL	6.381,08			VPL	5.452,87			VPL	5.269,15			VPL	4.020,58		

Aumento em %	dez-21	AV	AH
50%	13.133,49		
	0,00		
	13.133,49	100,00%	50,00%
-50%	(1.056,91)	-8,05%	-50,00%
	12.076,57	92%	81,83%
	(529,00)	-4,03%	0,00%
5%	(2.068,64)	-15,75%	5,00%
	(27,90)	-0,21%	0,00%
	9.451,04	71,96%	129,68%
	-	0,00%	
	9.451,04	71,96%	129,68%
VPL	9.207,90		

Soma VPL	39746,11
----------	----------

4 RESULTADOS

O projeto empresarial fez com que pudéssemos ver os pontos negativos da empresa para que juntos possamos buscar melhorias e crescimento no mercado. Contudo, nos auxiliou a colocarmos nossos aprendizados em prática.

5 CONCLUSÃO

Contudo, durante todo o projeto foi abordado como a empresa atua e se move dentro do mercado de trabalho. As dificuldades que foram vistas dentro da empresa foi a falta de retorno dos clientes com os pagamentos e a forma de gerenciamento. A empresa tem todo um planejamento para melhorias futuras, mas para por em pratica é necessário contratar um administrador apto para fins financeiros.

6 REFERÊNCIA

RECEITA FEDERAL:

http://servicos.receita.fazenda.gov.br/Servicos/cnpjreva/Cnpjreva_Solicitacao.asp

SINTEGRA:

[https://www.cadesp.fazenda.sp.gov.br/\(S\(3plvv4mrbirwso4mocqhhnwo\)\)/Pages/Cadastro/Consultas/ConsultaPublica/ConsultaPublica.aspx](https://www.cadesp.fazenda.sp.gov.br/(S(3plvv4mrbirwso4mocqhhnwo))/Pages/Cadastro/Consultas/ConsultaPublica/ConsultaPublica.aspx)

REVISTA ELETRÔNICA DE CIÊNCIA ADMINISTRATIVA:

<http://periodicosibepes.org.br/index.php/recadm/article/view>

PORTAL EDUCAPES:

<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=https://educapes.capes.gov.br/bitstream/capes>

SITE ADMINISTRADORES:

<https://administradores.com.br/artigos/o-conceito-de-visao-organizacional>

SB COACHING:

<https://www.sbcoaching.com.br/missao-visao-valores/>

SITE WARE:

<https://www.siteware.com.br/blog/gestao-estrategica/exemplo-valores-de-empresas>

BLOG LIVE CAPITAL:

<https://blog.livecapital.com.br/valor-presente-liquido-qual-a-importancia-desse-conceito-nos-investimentos>

LIVROS:

ORLINCKAS, Elizenda. Modelos de Gestão:

das teorias da administração à gestão

estratégica. Curitiba: InterSaberes, 2012.