

A IMPORTÂNCIA DO PLANO DE NEGÓCIO E DO PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO PARA O EMPREENDEDOR

Antonio Carlos Paim Cardoso Júnior
28/10/2013

PALESTRANTE

- Bacharel em Ciências Contábeis pela FVC
- Cursando MBA em Gestão e Finanças na Faculdade Ruy Barbosa
- Cursando MBA em Gestão e Negócios no Programa de Gestão e Competências – PGC do Conselho Federal de Contabilidade
- Sócio Diretor da Contempre – Contabilidade Empresarial

EMPREENDEDOR – Quem é esse sujeito?

“O Empreendedor, com sua aguçada percepção, está sempre observando recursos escassos na região onde atua, recursos que não estejam sendo devidamente explorados ou até mesmo que não tenham sido alvo da atenção de ninguém, sendo, no entanto, uma boa fonte de oportunidade de negócio.

Em resumo, podemos dizer que o empreendedor identifica uma oportunidade e cria um meio para aproveitá-la, assumindo os riscos que qualquer atividade empresarial oferece.”

Fonte: Manual do Jovem Empreendedor do SEBRAE

Classificação por Motivação

Empreendedores por oportunidade: são motivados pela percepção de um nicho de mercado em potencial.

Empreendedores por necessidade: são motivados pela falta de alternativa satisfatória de ocupação e renda.

PLANO DE NEGÓCIO - CONCEITO:

Um plano de negócios é um guia para o empreendedor. Trata-se de um documento onde se descreve um negócio, se analisa a situação do mercado e se estabelecem as ações que se irão realizar no futuro, juntamente com as estratégias correspondentes para as implementar.

Deste modo, o plano de negócios é um instrumento que permite comunicar uma ideia de negócio para a vender ou para obter financiamento.

Também se trata de uma ferramenta de uso interno para o empresário, pois permite-lhe avaliar a viabilidade das suas ideias e fazer um seguimento da aplicação das mesmas na prática.

Tópicos do Plano de Negócios:

- Descrição Geral da Empresa:
 - Sumário Executivo, Missão, Visão, Serviços Oferecidos, Localização e Aspectos Legais.
- Produtos e Serviços:
 - Descrever, detalhadamente, os produtos ou serviços que serão oferecidos, inclusive com os detalhes competitivos destes.

Tópicos do Plano de Negócios:

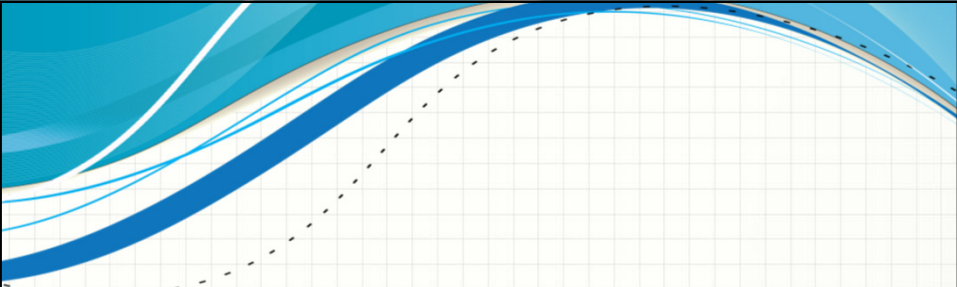
- Análise do Mercado:
 - Análise SWOT (Forças, Fraquezas, Ameaças e Oportunidades)
- Estratégia de Marketing:
 - Análise do 4 PS – Produto, Preço, Praça e Promoção

Tópicos do Plano de Negócios:

- Organização Gerencial:
 - Deve refletir a estrutura organizacional que aponte os principais membros da equipe gerencial e suas inter-relações.
- Planejamento Financeiro:
 - O plano financeiro contempla os tópicos referentes às necessidades de capital para os investimentos iniciais de mobilização da empresa e projeta os resultados, indicando a viabilidade econômica do projeto.

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO:

- Regime de Tributação:
 - Tributos Federais:
 - Lucro Presumido – IRPJ/CSLL/PIS/COFINS
 - Lucro Real – IRPJ/CSLL/PIS/COFINS
 - Simples Nacional (limitado a faturamento até R\$ 3.600.000,00 anual)
 - MEI
 - Tributos Estaduais/Municipais:
 - ICMS / ISS



OBRIGADO, BOA TARDE!

ANTONIOPAIM@CONTEMPRE.COM.BR