



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTERDISCIPLINAR
PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL
ARTE DE BRINCAR

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2017

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PROJETO INTERDISCIPLINAR

PLANO DE NEGÓCIOS EMPRESARIAL

ARTE DE BRINCAR

Módulo 04 -Gestão Empreendedora

Gestão Estrat. de Tributos –Prof. José M. Prado

Ética Geral e Profissional – Prof. Lucas Martins

Planejamento Estratégico – Prof. Rodrigo Marudi de Oliveira

Gestão Orçamentária –Prof. Júlio César Teixeira

Empreendedorismo – Prof. LuisAntonio Carvalho Petreca

Alunos:

Jessica Aparecida Guimaraes, RA 16000471

Kathleen Maria Franco Borges, RA 16000681

Leticia Rodrigues Pereira, RA16000038

Maria Eduarda da Silva Carvalho, RA 16000598

Nathalia Sabino, RA 16001100

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2017

“Qualquer atividade torna-se criativa e prazerosa quando quem a pratica se interessa por fazê-la bem feita, ou até melhor.”

John Updike

LISTA DE FIGURAS

Figura 01.....	02
Figura 02.....	14
Figura 03.....	16
Figura 04.....	17
Figura 05.....	19
Figura 06.....	20
Figura 07.....	21
Figura 08.....	22
Figura 09.....	27
Figura 10.....	29
Figura 11.....	38
Figura 12.....	40
Figura 13.....	40
Figura 14.....	41
Figura 15.....	42
Figura 16.....	43
Figura 17.....	43
Figura 18.....	44
Figura 19.....	45
Figura 20.....	46
Figura 21.....	46
Figura 22.....	49
Figura 23.....	50

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	08
DESCRIÇÃO DA EMPRESA	09
3 PROJETO INTERDISCIPLINAR.....	11
3.1 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	11
3.1.1 DEFINIÇÃO DE TRIBUTOS.....	11
3.1.2 ATIVIDADE PRINCIPAL DA EMPRESA.....	12
3.1.3 NATUREZA JURÍDICA.....	12
3.1.4 REGIMES TRIBUTÁRIOS.....	13
3.1.4.1 ENQUADRAMENTO NO SIMPLES NACIONAL.....	13
3.1.4.2 ENQUADRAMENTO NO LUCRO PRESUMIDO.....	15
3.1.4.3 ENQUADRAMENTO NO LUCRO REAL.....	16
3.1.4.4 COMPARATIVO DE ENQUADRAMENTOS DE REGIMES.....	18
3.1.5 REFLEXO DA FOLHA DE PAGAMENTO NO REGIME TRIBUTARIO.....	19
3.2 ÉTICA GERAL E PROFISSIONAL	23
3.2.1 MISSÃO, VISÃO E VALORES.....	23

3.3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO	24
3.3.1 ESTUDO DOS CLIENTES.....	24
3.3.1.1 PÚBLICO ALVO.....	24
3.3.1.2 ÁREA DE ABRANGÊNCIA.....	24
3.3.1.3 COMPORTAMENTO DOS CLIENTES.....	25
3.3.2 ESTUDO DOS CONCORRENTES.....	25
3.3.3 ANÁLISE DA MATRIZ F.O.F.A.....	27
3.3.3.1 FORÇAS COMPETITIVAS.....	29
3.3.3.2 FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO.....	31
3.3.4 ESTRATÉGIAS.....	32
3.3.4.1 OBJETIVOS, METAS E AÇÕES (5W2H).....	33
3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	37
3.4.1 CONCEITO DE ORÇAMENTO.....	37
3.4.2 ESTAPAS DO ORÇAMENTO.....	37
3.4.2.1 PRINCÍPIOS GERAIS DO PLANEJAMENTO.....	38
3.4.2.1.1 PREMISSAS DO PLANEJAMENTO.....	38
3.4.3 PLANO DE MARKETING.....	40

3.4.4 PLANO DE SUPRIMENTOS.....	42
3.4.5 PLANO DE INVESTIMENTOS.....	43
3.4.6 PLANO DE RECURSOS HUMANOS.....	44
3.4.7 ETAPA FINANCEIRA.....	45
3.5 EMPREENDEDORISMO.....	47
3.5.1 AVALIAÇÃO DO PLANO.....	48
3.5.1.1 ANÁLISE GERAL DO PLANO.....	48
3.5.2 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS.....	48
3.5.3 INDICADORES DE VIABILIDADE.....	49
3.5.4 AÇÕES CORRETIVAS E PREVENTIVAS.....	50
CONCLUSÃO.....	53
REFERÊNCIAS.....	55

INTRODUÇÃO

A finalidade deste projeto é constatar se existe a viabilidade em empreender na Loja Arte de Brincar, no município de Aguaí – SP. Com o objetivo traçado de criar-se uma empresa a partir da construção de um Plano de Negócios, nosso projeto traz como principal característica a importância de um bom planejamento, estudo de mercado, pesquisas, inovação e transparência, para garantir que a abertura desse novo empreendimento seja viável.

A Loja Arte de Brincar é uma empresa com foco no mercado de comércio varejista de brinquedos e artigos recreativos, desenvolvendo um bom atendimento e ofertando produtos de qualidade, para garantir a satisfação do (s) nosso (s) cliente (s), que são chave principal para o sucesso da loja.

Para a criação do Plano de Negócios, abordamos as disciplinas de cada professor desse semestre, que auxiliaram a nortear as principais metas e objetivos para desenvolvimento do plano.

A disciplina de Gestão Orçamentária foi ferramenta para planejamento e tomada de decisão em relação aos resultados da empresa; na qual fizemos cálculos para conhecer dados como investimento inicial, premissas, capital de giro, entre outros; e assim visando acertar o mais próximo, do que seria o resultado da empresa.

Na disciplina de Empreendedorismo abordamos as várias e melhores maneiras de atuar como empresa, buscando identificar as oportunidades do novo negócio, e também apresentar os recursos e etapas necessárias para o seu desenvolvimento.

Em Planejamento Estratégico de Tributos, foi observado cada tipo de regime tributário e aplicado cada um no orçamento da empresa, para compreender qual deles era a melhor forma de tributação para a mesma.

Em Planejamento Estratégico, desenvolvemos a busca pelo público alvo ideal, pelos pontos fortes e fracos do negócio, pelo conhecimento dos concorrente e principalmente pra conhecer com amplitude o mercado de atuação.

E para finalizar, a disciplina de Ética Geral e Profissional é abordada a conduta ética do (s) empreendedor (s) como peça importante para uma boa gestão, além de estabelecidas qual a missão, visão e valores regem nossa empresa.

DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A loja estará situada na Cidade de Aguaí, São Paulo. Atuará no mercado de negócios, no ramo de comércio varejista de brinquedos e artigos recreativos, ofertando um bom atendimento e ofertando produtos de qualidade ao (s) nosso (s) cliente (s).

Nossa loja conta com profissionais qualificados, pois, conhecendo o mercado de atuação, temos plena ciência da grande concorrência que enfrentamos, então assim, buscamos sempre nos destacar pela eficácia e eficiência de nosso trabalho, mostrando que o comércio varejista tem pontos positivos para o comércio em geral, e pode garantir aos consumidores uma variedade de produtos por preços acessíveis e competitivos.

Dados dos Empreendedores

Sócia - 1

NOME	Letícia
PERFIL	Comunicativa e Ágil. Já atuou como vendedora em loja de brinquedos, o que facilitará sua atuação no ramo.
ATRIBUIÇÕES	Responsável pelo atendimento e venda aos clientes.
CIDADE	Aguaí
ESTADO	São Paulo

Sócia - 2

NOME	Nathalia Sabino
PERFIL	Comunicativa e Perspicaz. Tem experiência com vendas e metas. Já atuou com vendas bancárias e noções de escritório.
ATRIBUIÇÕES	Responsável pelo atendimento e venda aos clientes.
CIDADE	Espírito Santo do Pinhal
ESTADO	São Paulo

Sócia - 3

NOME	Jéssica
PERFIL	Rápida e eficiente.
ATRIBUIÇÕES	Responsável pelas vendas e reposição das prateleiras.
CIDADE	Espírito Santo do Pinhal
ESTADO	São Paulo

Sócia - 4

NOME	Maria Eduarda
PERFIL	Rápida atenciosa e eficiente.
ATRIBUIÇÕES	Responsável pelo financeiro.
CIDADE	Itobi
ESTADO	São Paulo

Visão Geral da Empresa

A Arte de Brincar é uma loja que comercializa artigos de brinquedos, para a recreação de crianças e pessoas em geral. A atuação da Arte de Brincar como principal recriador infantil, a torna fornecedora de produtos com papéis importantes para o desenvolvimento das crianças como pessoas, e em diversas outras áreas.

Pensando nisso, realiza ações sociais para contribuir com o desenvolvimento de crianças carentes da instituição Lírio dos Vales, que é uma instituição acolhedora de crianças sem família.

Para realizar essa atividade, a cada venda realizada na loja, o cliente que leva roupas e brinquedos infantis em bom uso no momento da compra, adquire pontos que ao final de uma determinada soma, são revertidos em descontos.

Assim os brinquedos e roupas arrecadados são entregues a instituição Lírio dos Vales, para contribuir com a realização dos pequenos que vivem lá abrigados.

3 PROJETO INTERDISCIPLINAR

3.1 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

3.1.1 DEFINIÇÃO DE TRIBUTOS

De acordo com o Código Tributário Nacional (CTN), no artigo 3º da Lei nº 5.172 de 25 de Outubro de 1966 o conceito de tributo pode ser definido como:

Art. 3º Tributo é toda prestação pecuniária compulsória, em moeda ou cujo valor nela se possa exprimir, que não constitua sanção de ato ilícito, instituída em lei e cobrada mediante atividade administrativa plenamente vinculada.

Outra definição mais simplificada de tributo pode ser exibida, a partir do conceito do site Guia Tributário:

O tributo é uma obrigação de pagar, criada por lei, impondo aos indivíduos o dever de entregar parte de suas rendas e patrimônio para a manutenção e desenvolvimento do Estado (...) fazendo presente nas áreas de interesse desta, sobretudo saúde, educação, segurança, política econômica, entre outras.

O tributo também pode ser dividido como impostos, taxas, contribuições de melhoria, empréstimos compulsórios e contribuições parafiscais.

De forma sucinta, a explicação para os impostos pode ser feita como o valor que incide sobre uma propriedade, as taxas são os valores decorrentes de atividades estatais, as contribuições de melhoria são os valores dados através da realização da obra pública que gere a valorização do imóvel do contribuinte, os empréstimos compulsórios originam de uma necessidade do governo de buscar receitas para promover o financiamento de despesas extraordinárias ou urgentes para o interesse nacional, e por fim, as contribuições parafiscais que são valores instituídos por uma lei para promover o financiamento de atividades públicas.

3.1.2 ATIVIDADE PRINCIPAL DA EMPRESA

Conforme o site do IBGE, a atividade principal da empresa descrita neste projeto se classifica como: ARTIGOS DE BRINQUEDOS; COMÉRCIO VAREJISTA, com o código CNAE 4763-6/01.

Abrangendo assim “o comércio varejista de brinquedos, jogos (eletrônicos ou não) e artigos recreativos, inclusive suas peças e acessórios”, sua classificação origina-se dos dados expressos na tabela a seguir:

Tabela: Classificação da atividade da empresa Arte de Brincar

Seção:	<u>G</u>	COMÉRCIO; REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES E MOTOCICLETAS
Divisão:	<u>47</u>	COMÉRCIO VAREJISTA
Grupo:	<u>476</u>	COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS CULTURAIS, RECREATIVOS E ESPORTIVOS
Classe:	<u>4763-6</u>	COMÉRCIO VAREJISTA DE ARTIGOS RECREATIVOS E ESPORTIVOS
Subclasse:	4763-6/01	COMÉRCIO VAREJISTA DE BRINQUEDOS E ARTIGOS RECREATIVOS

Figura 1: Classificação da atividade da empresa Arte de Brincar

Fonte: Cnae - IBGE

3.1.3 NATUREZA JURÍDICA

A abertura da empresa Arte de Brincar concretiza-se a partir da associação de todas integrantes deste projeto (Jéssica, Kathleen, Letícia, Maria Eduarda e Nathalia), que atuam como sócias da atividade empresária de forma limitada.

Conforme o site IBGE, a empresa Arte de Brincar se classifica como Sociedade Empresária Limitada com o código 206-2, compreendendo nesta forma empresária:



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

“As entidades dotadas de personalidade jurídica de direito privado, de natureza empresária, (...) todos os sócios respondem solidariamente pela integralização do capital social. A firma ou denominação social é sempre seguida da palavra “limitada” ou Ltda.”. Os seus atos constitutivos, alteradores e extintivo são arquivados na Junta Comercial.

Para tanto, a empresa instituída neste trabalho será denominada Arte de Brincar Brinquedos Infantis Ltda. – EPP.

3.1.4 REGIMES TRIBUTÁRIOS

Atualmente no Brasil existem três formas de pagamento tributário: Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real. A legislação brasileira implica que a decisão tributária tem efeito anual, equivalendo assim a uma decisão definitiva para todo o ano de exercício, sendo possíveis somente alterações para o próximo ano da atividade empresária.

A apuração de cada modalidade tributária será conceituada a seguir.

3.1.4.1 ENQUADRAMENTO NO SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional (Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES), foi estabelecido pela Lei Complementar nº 123 de dezembro de 2006.

Este regime tributário se direciona as Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, as quais devem ter suas receitas brutas anuais equivalentes em até R\$360 mil reais para Microempresas e superior a R\$360 mil reais até R\$3,6 milhões de reais para Empresas de Pequeno Porte. Essa escolha se torna atrativa para pequenas empresas devido aos favorecimentos desta modalidade que são as alíquotas relativamente menores e a administração da agenda tributária, além da simplicidade na hora do pagamento dos impostos que são reunidos em uma guia denominada DAS (Documento

de Arrecadação do Simples Nacional), que possui o IRPJ, o CSLL, o PIS, o COFINS, o IPI, o CPP, o ISS e o ICMS.

Os valores encontrados do regime tributário Simples Nacional feitos na análise da empresa Arte de Brincar são expressos a seguir:

Tabela: DRE na forma Simples Nacional

Simples Nacional DESCRIÇÃO	Projeção				
	2018	2019	2020	2021	2022
RECEITA BRUTA DE VENDAS	360.756	407.677	469.014	539.173	625.397
(-) TRIBUTOS SOBRE VENDAS	24.676	27.885	32.081	36.879	47.155
(=) RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	336.080	379.792	436.933	502.294	578.242
(-) CUSTO DAS MERCADORIAS	144.892	156.348	170.334	185.408	203.744
(=) LUCRO BRUTO	191.188	223.444	266.599	316.886	374.498
(-) DESPESAS OPERACIONAIS					
COMERCIAIS	69.165	73.133	77.337	82.505	88.059
ADMINISTRATIVAS	31.930	32.240	32.550	32.550	32.860
(=) LUCRO OPERACIONAL	90.093	118.071	156.712	201.831	253.579
(-) IRPJ	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) Adicional IRPJ	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(=) LUCRO LÍQUIDO	90.093	118.071	156.712	201.831	253.579

Figura 2: DRE (Demonstração do Resultado do Exercício).

Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

Analisando a tabela em que todos os valores foram calculados a partir do regime de apuração Simples Nacional, encontra-se o valor de 2.402.017 milhões de reais equivalentes a soma da receita bruta das vendas dos cinco anos projetados. Descontados todos os impostos, custos, entre outras despesas, a empresa Arte de Brincar possui um lucro líquido em cinco anos de 820.286 mil reais.

3.1.4.2 ENQUADRAMENTO NO LUCRO PRESUMIDO

Esta forma de apuração de impostos tem em seu nome uma definição bem sugestiva, nada mais é do que a presunção do quanto uma empresa terá de receita bruta anual e do quanto ela pagará de impostos sobre essa receita. Este regime utiliza uma base de cálculo para a arrecadação dos impostos, que pode variar de acordo com atividade da empresa.

Considerando a alíquota presumida para a base de cálculo, que pode ser de até 32% é feita uma dedução de 15% sobre o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), porém havendo um excedente na receita presumida de R\$60 mil por trimestre implica-se um adicional de 10% sobre o valor excedido. Também há uma dedução de 9% sobre a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Para a equipe do site Portal Tributário, o lucro presumido prevê o lucro da pessoa jurídica a partir de sua receita bruta e outras receitas sujeitas à tributação, e sobre o resultado encontrado adicionam-se outras receitas eventuais auferidas, como receitas financeiras e alugueis. O cálculo desta modalidade de apuração de impostos não utiliza o lucro contábil efetivo e real, mas sim uma aproximação fiscal, presumida através de porcentagens derivadas da presunção de uma margem de lucro para cada atividade.

Os valores encontrados do regime tributário Lucro Presumido feitos na análise da empresa Arte de brincar são expressos a seguir:

Lucro Presumido	Projeção				
	2018	2019	2020	2021	2022
RECEITA BRUTA DE VENDAS	360.756	407.677	469.014	539.173	625.397
(-) TRIBUTOS SOBRE VENDAS	78.104	88.262	101.542	116.731	135.398
(=) RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	282.652	319.415	367.472	422.442	489.999
(-) CUSTO DAS MERCADORIAS	144.892	156.348	170.334	185.408	203.744
(=) LUCRO BRUTO	137.760	163.067	197.138	237.034	286.255
(-) DESPESAS OPERACIONAIS					
COMERCIAIS	86.684	91.703	97.022	103.568	110.596
ADMINISTRATIVAS	31.930	32.240	32.550	32.550	32.860
(=) LUCRO OPERACIONAL	19.146	39.124	67.566	100.916	142.799
(-) IRPJ	R\$ 4.329	R\$ 4.892	R\$ 5.628	R\$ 6.470	R\$ 7.505
(-) Adicional IRPJ	R\$ -				
(-) CSLL	R\$ 3.896	R\$ 4.403	R\$ 5.065	R\$ 5.823	R\$ 6.754
(=) LUCRO LÍQUIDO	10.921	29.829	56.873	88.623	128.540

Figura 3: Lucro Presumido

Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

Compreende-se a partir dos dados acima, que se a empresa ao simular seu enquadramento tributário escolher o regime lucro presumido ela encontrará com a soma dos cinco anos projetados o valor de 2.402.017 milhões de reais, que descontados todas as despesas da atividade empresária, resultarão em 314.786 mil reais de lucro líquido. Ou seja, em comparação com o simples nacional descrito anteriormente no projeto, encontra-se uma diferença de lucro líquido acumulado em cinco anos de 505.500 mil reais.

3.1.4.3 ENQUADRAMENTO NO LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime de tributação geralmente aplicado em empresas de grande porte, sendo calculado com o valor efetivo de suas operações contábeis. Algumas empresas são obrigadas por lei a pagarem seus impostos por meio do regime de lucro real, devido a esta forma de tributação controlar rigorosamente a área contábil das empresas. O controle auxilia na comprovação das despesas que podem ser consideradas para fins de dedução ou compensação.

A apuração dos impostos seguindo esta modalidade pode ser feita anualmente ou trimestralmente, e a pessoa jurídica deve prestar declarações à Receita Federal a fim da mesma obter um controle maior que não é exigido às empresas que aplicam o lucro presumido.

Desta forma, as empresas optantes pelo regime do Lucro Real calculam o IRPJ e o CSLL sobre o lucro real auferido com os ajustes de adições, exclusões e compensações. Optando por este regime se a empresa apurar prejuízos durante o exercício anual ocorre uma situação chamada Prejuízo Fiscal, e a empresa fica dispensada do recolhimento do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido para aquele ano. Porém, conforme citado no site Portal Tributário, a legislação do Imposto de Renda permite que eventuais prejuízos fiscais apurados em exercícios anteriores sejam compensados e pagos com os lucros posteriores da empresa.

Para o site Qipu, o lucro real é comumente adotado por empresas com margens de lucro reduzidas, com folha de pagamento baixa, despesas altas e que não dependem do consumidor.

Os valores encontrados do regime tributário Lucro Real feitos na análise da empresa Arte de brincar são expressos a seguir:

Tabela: DRE na forma do Lucro Real

Lucro Real	Projeção				
	2018	2019	2020	2021	2022
DESCRIÇÃO					
RECEITA BRUTA DE VENDAS	360.756	407.677	469.014	539.173	625.397
(-) TRIBUTOS SOBRE VENDAS	98.305	111.092	127.807	146.924	170.420
(=) RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	262.451	296.585	341.207	392.249	454.977
(-) CUSTO DAS MERCADORIAS	106.556	114.983	125.268	136.360	149.833
(=) LUCRO BRUTO	155.895	181.602	215.939	255.889	305.144
(-) DESPESAS OPERACIONAIS					
COMERCIAIS	86.684	91.703	97.022	103.568	110.596
ADMINISTRATIVAS	31.930	32.240	32.550	32.550	32.860
(=) LUCRO OPERACIONAL	37.281	57.659	86.367	119.771	161.688
(-) IRPJ	R\$ 5.592,00	R\$ 8.649,00	R\$ 12.955,00	R\$ 17.966,00	R\$ 24.253,00
(-) Adicional IRPJ	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
(-) CSLL	R\$ 3.355,00	R\$ 5.189,00	R\$ 7.773,00	R\$ 10.779,00	R\$ 14.552,00
(=) LUCRO LÍQUIDO	28.334	43.821	65.639	91.026	122.883

Figura 4: Lucro Real

Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

Feitos os cálculos a fim de simular a escolha da forma de tributação da Arte de Brincar, ao projetar cinco anos de exercício da empresa com base no regime de apuração lucro real, foram obtidos os seguintes valores (somados na projeção de cinco anos) de 2.402.017 milhões de reais para a receita bruta e 351.703 mil reais ao lucro líquido.

3.1.4.4 COMPARATIVO DE ENQUADRAMENTOS DE REGIMES

Com a abertura de uma nova empresa, a discussão sobre a opção do regime tributário se torna um ponto relevante na execução da atividade empresária, já que a partir da escolha é possível decidir qual regime de apuração de impostos será mais econômico.

De modo geral, os regimes podem ser divididos conforme a sua maior aplicação: empresas menores e de pequeno porte utilizam o simples nacional (que possuam faturamento até R\$ 3,6 milhões), empresas de médio porte e que tendem a ter um faturamento maior do que o previsto pagam seus impostos por meio do lucro presumido (que possuam faturamento até R\$ 78 milhões) e na maioria das vezes, empresas de grande porte (ou qualquer outro porte) se utilizam do lucro real, isso quando são obrigadas pelo governo.

Comparando os regimes e os resultados obtidos com a apuração dos impostos houve uma diferença de 505.500 mil reais a mais no simples nacional do que em relação ao lucro presumido. Já em relação ao lucro real, o simples nacional é equivalente a 468.583 mil reais a mais de lucro líquido para a empresa.

Conforme a análise feita sobre os três tipos de regime tributário, pode-se demonstrar que nos cinco anos projetados de exercício da empresa Arte de Brincar o enquadramento tributário mais rentável e econômico é o Simples Nacional, conforme o gráfico a seguir:

Gráfico: Tributos a pagar

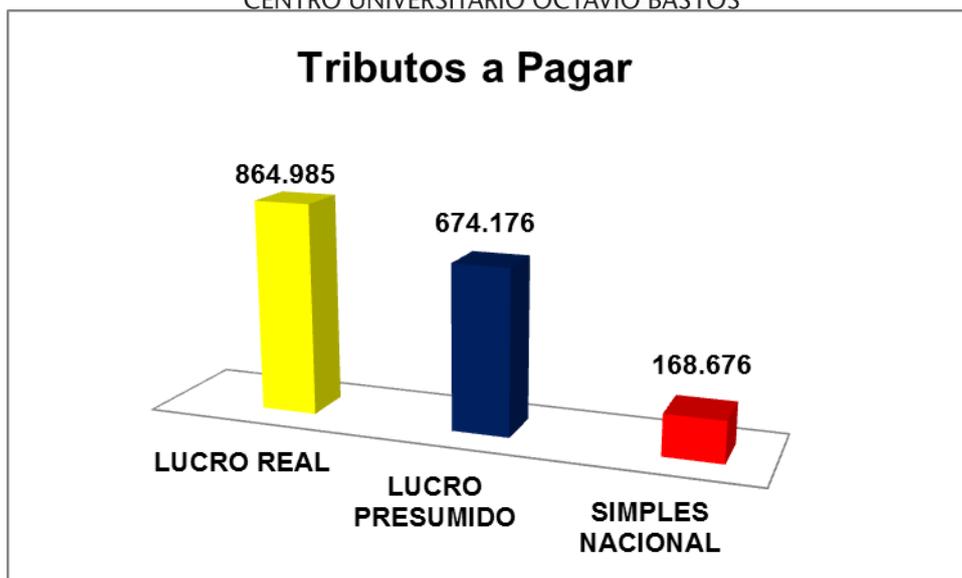


Figura 5: Tributos a pagar

Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

É através do regime de apuração Simples Nacional que a empresa consegue pagar menos impostos, o que leva a Arte de Brincar a ser mais onerosa, ou seja, obter maior valor em suas receitas, tornando o lucro líquido da empresa rentável e viável para esse tipo de atividade empresarial.

3.1.5 REFLEXO DA FOLHA DE PAGAMENTO NA OPÇÃO DO REGIME TRIBUTÁRIO

A folha de pagamento é um fator relevante para o exercício de uma empresa, é possível afirmar que a folha de pagamento é uma das despesas mais importantes, e a que mais subtrai o capital de giro de uma organização empresária. O empresário ao abrir uma empresa precisa se atentar e calcular seus valores gastos com os colaboradores internos do negócio.

No caso da empresa Arte de Brincar, a situação gerada com os funcionários pode ser melhor expressa na tabela:

Tabela: Despesas com pessoal no Simples Nacional

5.1 - Pessoal na área comercial		Ano Base			
Descrição	%	Salário	Quant.	Total Mensal	Total Anual
Caixa	-	1.076	1	1.076	11.836
Vendedor	-	1.076	2	2.152	23.672
Repositor	-	1.076	1	1.076	11.836
0	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-
Total salários	-			4.304	47.344
13º salário	-			4.304	4.304
Férias	-			4.304	4.304
1/3 Férias	-			1.435	1.435
sub-total remuneração	-			14.347	57.387
Encargos	-			-	-
INSS	0,00%			-	-
FGTS	8%			1.148	4.591
sub-total encargos	8,00%			1.148	4.591
Total	8,00%	-	-	15.495	61.978

Figura 6: Despesas com pessoal no Simples Nacional

Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

A empresa neste exercício contará com a participação de quatro funcionários, uma pessoa responsável pelo caixa e todo dinheiro arrecadado na atividade, duas pessoas responsáveis pela venda e pelo atendimento aos clientes, e uma pessoa responsável pela reposição de produtos no estoque e expositores.

Conforme dito anteriormente o regime de apuração de tributos mais econômico para a empresa é o simples nacional, e baseado nesse regime é possível analisar o valor total gasto com colaboradores: 61.978 mil reais por ano.

Ao calcular a projeção para os próximos anos, identifica-se que se a empresa adotasse outro tipo de regime, tanto como lucro real e lucro presumido os valores estariam superiores ao simples nacional. Esta análise também serve para o ano base do projeto, como mostrado a seguir:

5.1 - Pessoal na área comercial		Ano Base			
Descrição	%	Salário	Quant.	Total Mensal	Total Anual
Caixa	-	1.076	1	1.076	11.836
Vendedor	-	1.076	2	2.152	23.672
Repositor	-	1.076	1	1.076	11.836
	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
Total salários	-			4.304	47.344
13º salário	-			4.304	4.304
Férias	-			4.304	4.304
1/3 Férias	-			1.435	1.435
sub-total remuneração	-			14.347	57.387
Encargos	-			-	-
INSS	28,80%			4.132	16.527
FGTS	8%			1.148	4.591
sub-total encargos	36,80%			5.280	21.118
Total	36,80%	-	-	19.627	78.505

Figura 7: Despesas com pessoal no Lucro Real e Lucro Presumido

Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

Como forma de comprovação é possível identificar na tabela acima que o valor pago anualmente com despesas de funcionários é equivalente a 78.505 mil reais, encontrou-se assim uma diferença vantajosa de 16.527 mil reais ao adotar o simples nacional.

Com o resultado de todas as análises, é possível afirmar que a empresa é viável, e que seus impostos se tornam mais econômicos e vantajosos com a escolha do regime de tributação Simples Nacional. Comparando o lucro líquido da empresa perante aos pagamentos de impostos, obtêm-se o gráfico a seguir:

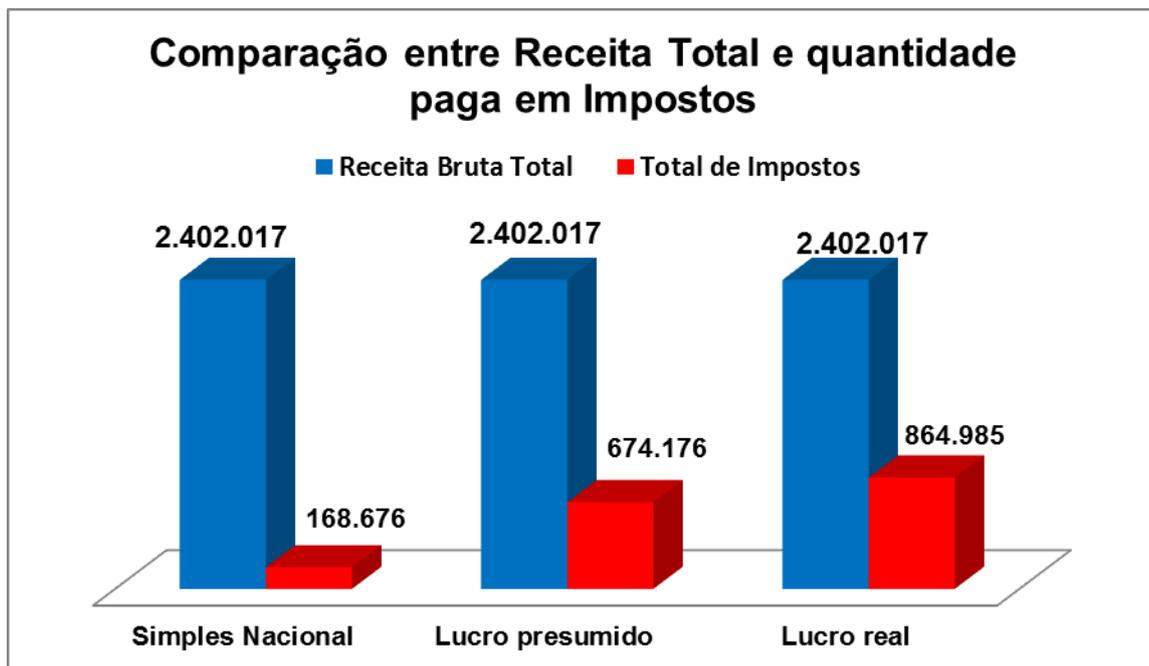


Figura 8: Comparação entre total de receita bruta e total de impostos pagos

Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

Estudando os dados é possível dizer que perante o lucro líquido dos cinco anos previstos da empresa, utilizando o simples nacional a porcentagem retirada da receita bruta total é de 7% para o pagamento dos impostos e contribuições. Se a empresa escolhesse como forma de tributação o lucro presumido pagaria de impostos o equivalente a 28% de sua receita bruta, já optando pelo lucro real, a Arte de Brincar pagaria uma porcentagem maior de impostos, ou seja, uma parcela de 36% de sua receita total seria para pagamento de tributos.

Mas vale lembrar que ao final de cada período de atividade é necessário rever a escolha do regime tributário, analisar cuidadosamente todos os dados, simular todos os enquadramentos tributários, pois somente no início do ano é possível fazer alguma alteração ou troca de regime de apuração que terá efeito por todo o resto do exercício.

3.2 ÉTICA GERAL E PROFISSIONAL

A Ética Geral em situações comuns, no convívio entre a sociedade pode ter vários significados. De acordo com Maria Thereza Pompa Antunes, em seu livro *Ética*:

“A palavra ética possui sua origem no grego *ethos*, que quer dizer costume, maneira habitual de agir ou índole. Seu significado é muito próximo ao de moral, palavra que vem do latim *mose moris*, que significa normas que representam o comportamento esperado”.

Já no caso da ética dentro do âmbito profissional, são princípios para conduta normativa; que estabelecem aos colaboradores de uma empresa ou negócio, normas que apontam para ação mais correta.

Ainda sobre o ambiente dos negócios, essa conduta normativa tem grande ligação com normas morais, que de certa maneira refere-se ao comportamento esperado em termos de atividades e metas de organizações empresariais.

Atualmente, as empresas sempre buscam expor ao público em geral e a seus clientes a maneira ética na qual atuam em suas atividades, pois essas ações representam a identidade de cada organização.

Assim, dentro do nosso projeto interdisciplinar, desenvolvemos uma missão, visão e valores; estes são o norte do nosso empreendimento, pois representam o propósito e a razão da existência de nossa loja; além de responder a nosso público, o que nos propomos a fazer e a quem.

3.2.1 Missão, Visão e Valores

Missão

Encantar nossos clientes com o que há de melhor em artigos de brinquedos, proporcionando as crianças, brincar com qualidade e com as melhores novidades do mercado.

Visão

Ser a melhor loja de brinquedos da cidade de Aguaí, visando garantir que todas as crianças tenham em seus momentos de recreação, muita diversão e brincadeiras. Também desenvolvemos ações sociais, e estas possibilitam que a diversão e a felicidade da hora de brincar cheguem até a vida de inúmeras crianças carentes.

Valores

Ética e honestidade nos negócios

Sustentabilidade

Carinho pelo trabalho

Atenção e respeito com nossos clientes

Qualidade nos produtos vendidos

Consciência social

3.3 PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

3.3.1 Estudo dos clientes

3.3.1.1 Público alvo

Analisando os nossos clientes observamos que o nosso público alvo são crianças da faixa etária de 0 à 10 anos, e pais que buscam a melhor qualidade, variedade de brinquedos, novidades e preços acessíveis. A loja Arte de Brincar oferece aos clientes através de nossos serviços, o conforto, melhor qualidade de atendimento e satisfazer as necessidades do nosso público.

3.3.1.2 Área de abrangência

O campo de atuação ocorrerá por meio de uma loja física, com localização no centro da cidade de Aguaí – SP, o que facilita na busca e no acesso da população e de possíveis clientes.

3.3.1.3 Comportamento dos clientes

Compreender o que os consumidores buscam e como se relacionam com produtos, serviços e marcas podem fazer toda a diferença na hora da compra. Para serviços é importante aprofundar a maneira de como escolhem e desta forma fazendo com que optem por nossos produtos.

O comportamento do consumidor é caracterizado pelas atividades mentais e emocionais que acontecem no momento da seleção de determinada escolha ou uso de produtos/serviços. Buscamos através dos nossos brinquedos comercializados, trazer o que está em tendência do mercado, suprimindo as necessidades dos clientes nas quais poderão escolher jogos diversos, brinquedos educativos e diversão.

O segmento de clientes são pais e crianças que procuram presentes e brinquedos para suprir suas necessidades tanto em datas comemorativas tais como dia das crianças, natal e aniversários.

3.3.2 Estudo dos concorrentes

Em primeiro lugar é preciso proteger sua base de clientes, se relacionar profundamente com eles, compreender suas necessidades reais, em segundo lugar compreender porque os clientes deixam de consumir na sua empresa, entrevistando-os mapeando dessa forma a concorrência.

O ramo de brinquedos é marcado por uma forte barreira de entrada, pois o setor é servido por grandes empresas que têm filiais em regiões diversas e esses estabelecimentos já são conhecidos pelo mercado consumidor, no entanto o empreendedor deve saber como concorrer perante à esses concorrentes. Os concorrentes da cidade de Aguai são as lojas “Miragem Presentes”, “1,99 do Tchê” e a “Papeleria Galo”.

O objetivo principal da empresa Arte de brincar não está voltada somente nas vendas e sim ligada ao incentivo da população de Aguai à participarem da contribuição social, ao contrário dos nossos concorrentes indiretos tem principal foco as vendas, sendo assim destacando o diferencial da nossa empresa por adquirir uma ação social e oferecendo aos clientes melhor qualidade de atendimento.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Nossos concorrentes principais são:

Empresa: Miragem Presentes

Preço Condições de Pagamento: à vista.

Serviços aos clientes: Oferece brinquedos; matérias escolares; Presentes em geral

Empresa: “1,99 do Tchê”

Preço Condições de Pagamento: Oferecem as formas de pagamento à vista, cartão e parcelamentos de até 10 vezes sem juros acima de R\$100,00.

Serviços aos clientes: Produtos diversos como bijuterias, utensílios para casa, ferramentas (chave de fendas, etc.) e brinquedos.

Empresa: “Papeleria Galo”

Preço Condições de Pagamento: à vista, preços médios, cartão e crediário próprio.

Serviços aos clientes: Papeleria, material escolar e para escritório, e brinquedos.

Os pontos fracos dos concorrentes são o alto custo dos produtos, a localização longe da área comercial e o desinvestimento social, alguns pontos fortes que poderão ser prejudiciais para a empresa é a comercialização de brinquedos, materiais escolares e demais produtos, e o tempo que a loja está aberta, no entanto o que diferenciará a empresa Arte de Brincar com pontos positivos serão os preços acessíveis acompanhado da nossa inovação que será a arrecadação de brinquedos e roupas em bom estado para a entidade carente Lírio dos Lares, desta forma fornecendo aos clientes descontos para suas compras futuras, o cartão fidelidade, a valorização de um bom atendimento ao público e qualidade nos brinquedos que serão vendidos.

Com base nos estudos e pesquisas sobre o mercado varejista de brinquedos foi possível analisar que a rivalidade é alta, principalmente pela loja estar localizada numa cidade pequena o que ocasiona maior risco do surgimento de concorrentes. Nesta

disciplina de Planejamento Estratégico foi possível realizar o estudo de como iniciar as atividades principais de uma empresa visando as possíveis estratégias a serem desenvolvidas para alcançar o sucesso.

O poder de barganha dos nossos clientes é médio uma vez que são poucas as empresas que oferecem o tipo de serviço prestado pela nossa empresa e porque nenhum dos nossos concorrentes dispõe de um serviço com as características do nosso.

3.3.3 Análise da Matriz F.O.F.A.

A análise SWOT é uma das mais importantes ferramentas estratégicas para que seja visualizado de maneira abrangente os cenários da empresa em geral, como análise interna e externa através da identificação e estudo dos pontos fortes e fracos da organização, das oportunidades e ameaças às quais ela está exposta.

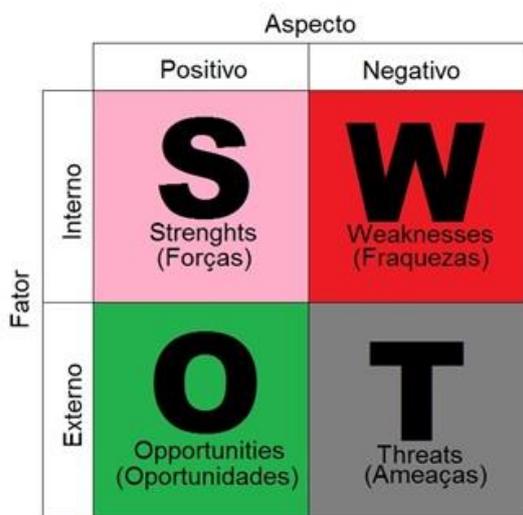


Figura 9: Fatores e Aspectos

Fonte: Google Imagens

AMBIENTE INTERNO

Forças

- Preço acessível para toda população da cidade.
- Arrecadação dos brinquedos e roupas em bom uso, que serão doados para as entidades de caridade.
- Cursos de treinamentos voltados para o melhor atendimento de nossos clientes.
- Promoções na época de sazonalidade, como: férias escolares (julho); dia das crianças (outubro) e natal (dezembro).

Fraquezas

- Empresa nova no mercado;
- Por ter uma inovação distinta e fora do tradicional, há a possibilidade de gerar uma certa desconfiança do público.
- Único ramo de atividade: pode gerar uma dificuldade em abranger a necessidade do público, pois grande parte dos concorrentes vende uma variedade de produtos.

AMBIENTE EXTERNO

Oportunidades

- É uma inovação que envolve a doação de brinquedos e peças de roupas, que as lojas concorrentes não adquiriram.
- Atende diversas classes de poder aquisitivo.
- Envolve uma linha de brinquedos com diversas marcas de qualidade, suprimindo as necessidades do público.
- Colabora com a doação de brinquedos seminovos ou usados, para entidade de caridade.

Ameaças

- Em cidades de pequeno porte a chance do surgimento de novos concorrentes são maiores.
- A inexistência de um site na internet para que seja realizada compras online.

- Maior tempo de mercado dos concorrentes pode dar a eles uma vantagem no princípio de negócio.
- Crise financeira pode fazer com que novos investidores se retraiam em relação ao negócio.

3.3.3.1 Forças competitivas (5 forças de Porter)



Figura 10: Forças competitivas

Fonte: Google Imagens

O modelo das cinco forças de Porter permite analisar o grau de atratividade de um setor da economia. Ele identifica os fatores que afetam a competitividade, dentre os quais uma das forças está dentro do próprio setor, sendo que os demais são externos.

RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES - Esta força é considerada como a mais significativa das cinco forças (Serra, Torres & Torres, 2004). Nesta dimensão, deve-se considerar a atividade e agressividade dos concorrentes diretos.

BARREIRAS À ENTRADA DE CONCORRENTES - Além de ser necessário observar as atividades das empresas concorrentes, a ameaça da entrada de novos

participantes depende das barreiras existentes contra sua entrada, além do poder de reação das organizações já constituídas.

PODER DE BARGANHA DOS COMPRADORES - Pode ser traduzido como a capacidade de barganha dos clientes para com as empresas do setor. Esta força competitiva tem a ver com o poder de decisão dos compradores sobre os atributos do produto, principalmente quanto a preço e qualidade.

PODER DE BARGANHA DOS FORNECEDORES - Já os fornecedores têm poder de barganha quando: O setor é dominado por poucas empresas fornecedoras; Os produtos são exclusivos, diferenciados, e o custo para trocar de fornecedor é muito alto; O setor de negócios em questão não tem representatividade no faturamento deste fornecedor.

AMEAÇA DE PRODUTOS OU BENS SUBSTITUTOS - São aqueles que não são os mesmos produtos que o seu, mas atendem à mesma necessidade.

As cinco forças competitivas de Porter aplicado ao nosso empreendimento, é utilizado como instrumento para determinar o melhor posicionamento do negócio perante aos seus concorrentes. Após esse estudo, foi possível demonstrar a rivalidade do mercado em que a empresa Arte de Brincar atua, e a tendência do alto crescimento do número de investidores na área do negócio, não somente em regiões vizinhas como também na própria cidade, ou seja, é fácil a entrada de novos concorrentes para nossa loja.

A facilidade de existir novos entrantes é alta por obterem mais opções de produtos nas vendas e site relacionado às vendas online, porém a loja Arte de Brincar se destaca de seus concorrentes por comercializar brinquedos de marca qualificada que os clientes buscam, preços elevados, além disso o projeto social onde serão fornecido os descontos conforme o valor da compra e as doações feitas para serem direcionadas para

a entidade de caridade da cidade de Aguaí.

Os nossos fornecedores ditam um preço à loja, pois como a grande maioria os fornecedores são de cidades distantes dificulta o acesso, pelo fato de estar situada em uma cidade pequena compramos de distribuidores mais próximos. O que irá diferenciar nossa loja dos concorrentes no poder de barganha, são os preços acessíveis com qualidade nos

produtos, melhor forma de pagamento atendendo à preferência do cliente e o atendimento diferencial, na qual as outras lojas não aderiram.

3.3.3.2 Fatores críticos de sucesso

Realizar um plano de ação dentro da empresa é essencial para seu desempenho sendo explícitas as atividades responsáveis de cada um nas atividades, os fatores críticos de sucesso são postos-chave que quando bem elaborados e executados garantem o bom desenvolvimento de uma empresa, atingindo seus objetivos e sucesso.

Após, realizado um estudo sobre nossa empresa e para o mercado de atuação da mesma obtivemos alguns objetivos de sucesso para a empresa Arte de Brincar:

- Investimentos e marketing.
- Cartão fidelidade.
- Variedades dos produtos.
- Conforto, confiabilidade e satisfação dos nossos clientes.
- Qualificação de atendimento eficiente.
- Localização da loja.
- Ação social.

3.3.4 Estratégias

- Horizontal

Como fazer? Abrir uma empresa que fornece melhor qualidade de brinquedos, preços e atendimento, diferenciando dos concorrentes.

Quando fazer? Imediato.

Qual o investimento? **R\$ 10.000,00**

- Inovação

Como fazer? A ideia de inovação da empresa Arte de Brincar consiste em beneficiar os clientes de maneira que a cada compra efetuada deve ser realizada uma doação, para que os mesmos participem do programa cartão fidelidade e acumulem descontos para as próximas compras. Em casos de compras acima de R\$50,00 mais as doações, será necessário que seja realizada no mínimo três compras, para obter um desconto de 10% em aquisições futuras. Já em caso de compras abaixo de R\$50,00 é necessário realizar cinco compras, mais as doações, para obter o desconto de 10%.

Esse desconto que será dado aos clientes, está devidamente contabilizado no valor de cada produto, não levando a loja a prejuízo nenhum e nem diminuição do seu lucro. Essas doações são destinadas à Instituição de caridade “Lírio dos Lares” da cidade de Aguaí.

Quando fazer? Imediato.

Qual o investimento? Não há custo.

- Desenvolvimento do Mercado

Como fazer? Aumentar a equipe de vendas para ampliar o público alvo atendendo outras regiões.

Quando fazer? 4 anos.

Qual o investimento? **R\$ 8.000,00**

- Penetração

Como fazer? Divulgação dos serviços prestados mostrando a satisfação dos clientes.

Quando fazer? A cada trimestre.

Qual o investimento? **R\$ 6.000,00**

3.3.4.1 OBJETIVOS, METAS E AÇÕES (5W2H)

O Plano de Ação (5W2H) nada mais é do que uma sequência cronológica de ações

necessárias para atingir determinado objetivo. É necessário obter o Início, Planejamento, Execução, Monitoramento e Encerramento.

Objetivos

1. Estar entre as melhores e mais requisitadas lojas de brinquedos da cidade de Aguaí.

Meta – 1 ano

Ações

- **Divulgação da ação social desenvolvida pela empresa em prol da cidade.**
 - A. O quê? Divulgando nossos serviços prestados.
 - B. Quem? Marketing.
 - C. Quando? Imediato.
 - D. Quanto? Não há custo.
 - E. Por quê? Para ajudarmos crianças dos lares de caridade, sendo uma empresa reconhecida pelos clientes da cidade.
 - F. Onde? Aguaí
- Manter os preços em equilíbrio com o mercado de atuação
 - A. O quê? Realizando promoções e melhores formas de pagamento para os clientes.
 - B. Quem? Financeira.
 - C. Quando? 6 meses.
 - D. Quanto? 10%
 - E. Por quê? Conquistar a fidelidade dos clientes.
 - F. Onde? Aguaí.
- **Capacitação da equipe de atendimento da empresa.**

- A. O quê? Oferecer aos clientes melhor forma de atendimento, com a realização de palestras e cursos de especialização.
- B. Quem? Recursos Humanos.
- C. Quando? De 6 em 6 meses.
- D. Quanto? R\$2.000,00
- E. Por quê? A qualidade no atendimento tange situações que vão de encontro com as necessidades dos clientes. A empresa preocupa-se com o encaminhamento a solução efetiva das necessidades do cliente.
- F. Onde? Aguaí.

2. Aumentar a fidelização dos clientes.

Meta – período máximo de anos

- A obtenção do cartão fidelidade para os clientes.
 - A. O quê? Um cartão de fidelização, cartão de descontos ou cartão de cliente é um cartão que serve de suporte físico para programas de empresas de comércio e serviços que oferecem bonificações (descontos, prêmios, pontos que podem ser trocados por bens, etc.) ao titular quando compra produtos ou serviços da empresa ou à empresa emissora do cartão.
 - B. Quem? Gerente.
 - C. Quando? 2 anos.
 - D. Quanto? Não há custo.
 - E. Por quê? Para destacar a nossa marca na cidade e atrair novos clientes.
 - F. Onde? Aguaí.
- A troca dos produtos em prazo correto.
 - A. O quê? Conquistar a confiança e a fidelização dos consumidores da loja.
 - B. Quem? Administrativo.
 - C. Quando? Máximo 7 dias.
 - D. Quanto? Não há custo.

- E. Por quê? Para demonstrar aos clientes que a loja procura a satisfação e o conforto do público.
 - F. Onde? Aguaí.
 - Buscar a preferência do público (marca, qualidade e variedade).
 - A. O quê? Desenvolvendo um bom marketing oferecer produtos de alta qualidade, que o público busca.
 - B. Quem? Vendas.
 - C. Quando? 1 ano.
 - D. Quanto? R\$ 8.000,00
 - E. Por quê? Atender a preferência do público é uma passo para alcançar o sucesso da empresa.
 - F. Onde? Aguaí.
3. Realizar a vulnerabilidade da empresa em relação a seus concorrentes.

Meta – 6 meses.

- Oferecer qualidade diferencial de atendimento aos nossos clientes.
- A. O quê? Fornecer palestras e curso de treinamento para melhor atendimento, buscar ser atencioso, educado, usar palavras-chaves
- B. no momento de venda do produto. Evitar que o cliente espere muito tempo pelo atendimento.
- C. Quem? Financeiro.
- D. Quando? Imediato.
- E. Quanto? R\$ 1.500,00
- F. Por quê? Para que nas próximas compras o cliente dê preferência à nossa loja.
- G. Onde? Aguaí.
 - **Pesquisa de mercado constante.**
 - A. O quê? Atrair os clientes para nossa loja, diferenciando-se dos concorrentes.
 - B. Quem? Gerente administrativo.

- C. Quando? Mensalmente.
- D. Quanto? Não há custo.
- E. Por quê? Estar atento a novos concorrentes e possíveis mudanças no setor financeiro da empresa.
- F. Onde? Aguaí

○ **Manter o estoque atualizado com novidades e lançamentos.**

- A. O quê? Atualizar as prateleiras de brinquedos buscando sempre as tendências do mercado atual.
- B. Quem? Gerencia financeiro.
- C. Quando? 2 meses.
- D. Quanto? R\$ 3.000,00
- E. Por quê? Para atrair o público, expondo as variedade dos brinquedos suprimdo as necessidades do cliente.
- F. Onde? Aguaí.

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

3.4.1 CONCEITO DE ORÇAMENTO

O orçamento empresarial é um plano financeiro utilizado para quantificar as metas definidas no plano estratégico, essa ferramenta é muito importante para as empresas,

independente do ramo de atuação, pois é através dele que a organização consegue projetar seus ganhos, despesas e investimentos, para um determinado período, podendo ser de um ano ou mais, variando conforme o ramo de atuação.

Essa ferramenta tem como principal foco identificar as metas e objetivos da organização, permitindo assim, a análise dos pontos fortes e fracos do negócio, e encontrar maneiras mais eficientes para aproveitar os recursos investidos e assim atingir seus objetivos.

3.4.2 Etapas do Orçamento

Este procedimento é dividido em duas etapas, sendo eles etapa operacional, a qual é estruturada pelas atividades da organização, sendo caracterizada conforme o tipo de atividade da empresa sendo dividida em:

- Plano de marketing
- Plano de suprimentos
- Produção e estocagem
- Plano de investimentos no ativo permanente
- Plano de Recursos Humanos

A segunda etapa é a financeira a qual traduz todas as atividades para uma mesma linguagem monetária, composta pelos demonstrativos contábeis os quais são:

- Balanço Patrimonial
- Demonstração de resultados
- Fluxo de caixa

3.4.2.1 PRINCÍPIOS GERAIS DO PLANEJAMENTO

Os princípios servem como estrutura e checklist para organização poder ter um adequado desenvolvimento do orçamento, e possibilita que a empresa, analise todas as etapas, e assim possa corrigir os erros antes de iniciar as atividades, tendo uma maior eficiência no processo.

A sequência deste princípio é composta pela avaliação dos elementos que antecedem o início da montagem do orçamento, sendo eles as diretrizes, cenários, premissas e pré-planejamento, feito isso o próximo passo é analisar a etapa operacional e etapa financeira.

3.4.2.1.1 PREMISSAS DO PLANEJAMENTO

Premissas	2018	2019	2020	2021	2022
Aumento Volume de vendas	10,00%	12,00%	14,00%	16,00%	18,00%
Aumento Preço de venda	9,00%	11,00%	13,00%	13,00%	14,00%
Propaganda e Publicidade	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Aumento Salarial	6,00%	6,00%	6,00%	7,00%	7,00%
Comissão sobre vendas	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Aumento Preço dos Insumos	5,00%	6,00%	7,00%	7,00%	8,00%
Frete sobre compras	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Seguro sobre compras	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Custo para descarga	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Aumento das despesas	3,00%	4,00%	5,00%	5,00%	6,00%

Figura 11: PREMISSAS DO PLANEJAMENTO

Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

Nesta parte do projeto, foi elaborada uma planilha fim de projetar todos os gastos que a loja Arte de Brincar Brinquedos Infantis Ltda. – EPP terá ao decorrer de suas atividades, sendo elas aumento no volume de vendas, aumento do preço de venda, gastos com publicidade e propaganda, aumento de salário, aumento no preço dos insumos, frete sobre compras e aumento das despesas.

Podemos destacar alguns aumentos como mais relevantes, sendo eles aumento do volume de vendas e aumento dos preços de venda.

A projeção encontrada para o aumento do volume de vendas foi feito a partir de dados, coletados em uma notícia, divulgada no site o globo em 06/04/16 o qual informava que o ramo de brinquedos teria um aumento de 15% no ano de 2016, porem no primeiro trimestre de 2017 o site valor econômico registro uma queda no mercado de 3,4 %.

Baseado nessas informações foi feito uma média onde estima-se que o crescimento das vendas para empresa seja de 10% no ano de 2018,e manterá em media um crescimento de mais 2 % para os próximos anos projetados.

O aumento no preço de venda, se da pelo crescimento do volume de vendas citado anteriormente, pois ambos estão interligados e consequentemente um influencia no resultado do outro.

Isso é comprovado Através de pesquisas feita no site valor econômico, o qual relata um aumento de 10,9% já para o ano de 2017 no preço dos brinquedos.

3.4.3 PLANO DE MARKETING

Vendas Líquidas em R\$ - Anual			Projeção				
Descrição	%	Ano Base	2018	2019	2020	2021	2022
Vendas Brutas		300880	360756	407677	469014	539173	625397
(-) Deduções de vendas		81990	98305	111092	127807	146924	170420
ICMS	18,00%	54158	64936	73382	84423	97051	112571
COFINS	7,60%	22867	27417	30983	35645	40977	47530
PIS	1,65%	4965	5952	6727	7739	8896	10319
Simples Nacional	0,00%	0	0	0	0	0	0
(=) Receita Líquida	-	218890	262451	296585	341207	392249	454977

Figura 12: Plano de Marketing

Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

Esta tabela mostra o lucro da empresa após ser feita todas as deduções de impostos, apresentando no final o lucro líquido que a empresa terá conforme mostra a tabela acima. Sua receita líquida anual, apresenta índice bom e em constante crescimento para os próximos anos.

Plano de Comunicação em R\$ - Anual		Projeção				
Descrição	Ano Base	2018	2019	2020	2021	2022
Vendas Brutas	300880	360756	407677	469014	539173	625397
Propaganda e Publicidade	9026	10823	12230	14070	16175	18762

Figura 13: Plano de Comunicação

Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

Esta tabela traz informações referentes ao investimento que a empresa terá com propaganda e publicidade, esse gasto é calculado através das vendas brutas, do qual se destina uma determinada porcentagem a ser investida pela empresa.

Para a empresa Arte de Brincar foi estabelecida uma determinada porcentagem das vendas brutas para esse gasto, o calculo foi feito através da tabela de premissas, onde foram destinados 3% do valor total das vendas brutas durante os 5 anos.

Figura 14: Despesas Operacionais

Plano de Despesas Operacionais						
Plano de Despesas Comerciais em R\$ - Anual		Projeção				
Descrição	Ano Base	2018	2019	2020	2021	2022
Despesas Comerciais	R\$ 2.520,00	R\$ 2.596,00	R\$ 2.621,00	R\$ 2.646,00	R\$ 2.646,00	R\$ 2.671,00
Plano de Despesas Administrativas em R\$ - Anual		Projeção				
Descrição	Ano Base	2018	2019	2020	2021	2022
Despesas Administrativas	R\$ 31.000,00	R\$ 31.930,00	R\$ 32.240,00	R\$ 32.550,00	R\$ 32.550,00	R\$ 32.860,00
Total Geral	R\$ 33.520,00	R\$ 34.526,00	R\$ 34.861,00	R\$ 35.196,00	R\$ 35.196,00	R\$ 35.531,00

Fonte: Elabora pelos autores, 2017.

No plano de despesas comerciais foram calculados, todos os gastos anuais que a organização terá para os próximos cinco anos, sendo eles embalagens (sacolas e papel de embrulho), Infraestrutura de TI (Site para consulta dos produtos e promoções) os quais somam um gasto de R\$ 2.520,00 inicial e um aumento entre 3% a 6% para os outros anos.

Já com despesas administrativa a empresa terá gastos com Internet/ telefone, Energia, Aluguel, Escritório. Os quais para o primeiro ano totalizam um gasto de R\$ 31.000,00 e uma previsão de aumento para os outros entre 3% a 6%.

3.4.4 Plano de Suprimentos

Resumo do Plano de Suprimentos - Anual - em R\$ - Lucro Presumido ou Simples Nacional					
	Projeção				
	2018	2019	2020	2021	2022
Compras	144604	155969	169976	184934	203383
Fretes sobre compras	4337	4681	5100	5546	6101
Seguros sobre compras	0	0	0	0	0
Custo da descarga	0	0	0	0	0
sub-total	148941	160650	175076	190480	209484
(-) Impostos Recuperáveis					
ICMS	0	0	0	0	0
COFINS	0	0	0	0	0
PIS	0	0	0	0	0
sub-total	0	0	0	0	0
Custo Total Final	148941	160650	175076	190480	209484
Custo Mercadorias Vendidas	144892	156348	170334	185408	203744

Figura15: Lucro Presumido

Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

Devido o faturamento anual da empresa, estar dentro dos limites permitidos pelo simples nacional, a mesma optou por esse regime tributário, pois com ele, ela poderá ter mais lucro e diminuir as despesas com impostos.

A tabela acima mostra os gastos que ela terá com a compra dos produtos que serão vendidos, e o frete para entrega do mesmo. No decorrer dos cinco anos projetados, a mesma terá um gasto total na compra dos produtos de R\$ 858.866,00 e de R\$ 25.765,00 com o frete.

3.4.5 Plano de Investimentos

Resumo dos Investimentos - em R\$			
Descrição	Comercial	Administrativo	Total
Máquinas e Equipamentos	-	-	-
Bens de Informática	2.600	-	2.600
Móveis e Utensílios	3.540	-	3.540
Veículos	-	-	-
Edificações	-	-	-
Total	6.140	-	6.140

Figura 16: Plano de investimentos

Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

Nesta etapa foi feita uma pesquisa a fim de verificar os gastos que a empresa terá com investimentos, no decorrer de suas atividades, os mesmo foram dividido em classes: **Bens de informática** onde serão comprado dois computadores, e **Móveis e utensílios** que será comprado seis prateleiras, dois balcões, duas cadeiras. O total desses investimentos será de aproximadamente R\$ 6.140,00.

Cálculo da depreciação anual em R\$				
Descrição	% Depreciação	Comercial	Administrativo	Total
Máquinas e Equipamentos	10%	-	-	-
Bens de Informática	20%	520	-	520
Móveis e Utensílios	10%	354	-	354
Veículos	20%	-	-	-
Edificações	4%	-	-	-
Total	-	874	-	874

Figura 17: Depreciação Anual

Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

A depreciação pode ser definida a partir do conceito de Sá e Sá (1995 Pag.- 147) os quais o definem como sendo "o fenômeno contábil que expressa a perda de valor que os valores imobilizados sofrem no tempo, por força de seu emprego na gestão e/ou perda de valor pelo uso".

Ou seja, é descontada uma determinada porcentagem de cada imobilizado, para encontrar essa porcentagem de depreciação foi usado a tabela acima para efetuar o calculo.

Os bens de Informática serão depreciados 20% do valor total de R\$ 2.600,00 o qual representa R\$ 520,00 como valor depreciado, e os móveis e utensílio terão 10% de depreciação do valor de R\$ 3.540,00 tendo assim como valor depreciado R\$ 354,00. O Total da depreciação será de R\$ 874,00.

3.4.6 Plano de Recursos Humanos

Plano de Recursos Humanos em R\$ - Anual - Simples Nacional										
Pessoal na área comercial		Ano Base				Projeção				
Descrição	%	Salário	Quantidade	Total Mensal	Total Anual	2018	2019	2020	2021	2022
Caixa	-	1.076	1	1.076	11.836	12.546	13.299	14.097	15.084	16.140
Vendedor	-	1.076	2	2.152	23.672	25.092	26.598	28.194	30.168	32.280
Repositor	-	1.076	1	1.076	11.836	12.546	13.299	14.097	15.084	16.140
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total salários	-			4.304	47.344	50.184	53.196	56.388	60.336	64.560
13º salário	-			4.304	4.304	4.562	4.836	5.126	5.485	5.869
Férias	-			4.304	4.304	4.562	4.836	5.126	5.485	5.869
1/3 Férias	-			1.435	1.435	1.521	1.612	1.709	1.828	1.956
sub-total remuneração	-			14.347	57.387	60.829	64.480	68.349	73.134	78.254
Encargos	-			-	-	-	-	-	-	-
INSS	0,00%			-	-	-	-	-	-	-
FGTS	8%			1.148	4.591	4.866	5.158	5.468	5.851	6.260
sub-total encargos	8,00%			1.148	4.591	4.866	5.158	5.468	5.851	6.260
Total	8,00%	-	-	15.495	61.978	65.695	69.638	73.817	78.985	84.514

Figura 18: Plano de Recursos Humanos

Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

Para o funcionamento da organização será necessário à contratação de dois vendedores, um repositor, um caixa. O salário usado como base, foi o piso salarial paulista, o qual teve um aumento de 7,62% este ano e passou a ser R\$ 1.076,00. Com esses quatro funcionários a empresa terá um gasto anual entre R\$ 61.978,00 a R\$ 84.514,00 até o ano de 2022.

Todos os funcionários da empresa pertenceram a área comercial, pois todo serviço administrativo como escritório serão terceirizados, os quais já estão sendo contabilizados junto com as despesas administrativa.

3.4.7 Etapa Financeira

Demonstração de Resultado do Exercício - Anual					
DESCRIÇÃO	Projeção				
	2018	2019	2020	2021	2022
RECEITA BRUTA DE VENDAS	360.756	407.677	469.014	539.173	625.397
(-) TRIBUTOS SOBRE VENDAS (PIS/COFINS/ICMS)	24.676	27.885	32.081	36.879	47.155
(=) RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	336.080	379.792	436.933	502.294	578.242
(-) CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	144.892	156.348	170.334	185.408	203.744
(=) LUCRO BRUTO	191.188	223.444	266.599	316.886	374.498
(-) DESPESAS OPERACIONAIS					
COMERCIAIS	69.165	73.133	77.337	82.505	88.059
ADMINISTRATIVAS	31.930	32.240	32.550	32.550	32.860
(=) LUCRO OPERACIONAL	90.093	118.071	156.712	201.831	253.579
(-) IRPJ	-	-	-	-	-
(-) Adicional IRPJ	-	-	-	-	-
(-) CSLL	-	-	-	-	-
(=) LUCRO LÍQUIDO	90.093	118.071	156.712	201.831	253.579

Figura 19: Etapa Financeira

Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

Analisando a tabela da DRE em que todos os valores foram calculados a partir do regime de apuração Simples Nacional, encontra-se o valor de 2.402.017 milhões de reais equivalentes a soma de todas as receitas brutas das vendas dos cinco anos projetados. Descontados todos os impostos, custos, entre outras despesas, a empresa Arte de Brincar possui um lucro líquido em cinco anos de 820.286 mil reais.

Demonstração do Fluxo de Caixa - Anual						
DESCRIÇÃO	Projeção					
	Inicial	2018	2019	2020	2021	2022
LUCRO LÍQUIDO CONTÁBIL	-	90.093	118.071	156.712	201.831	253.579
(+) DEPRECIAÇÃO	-	874	874	874	874	874
(-) COMPRA DO ESTOQUE MÍNIMO	-	3.934	4.172	4.601	4.923	5.574
(=) FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	-	87.033	114.773	152.985	197.782	248.879
(+/-) INVESTIMENTOS NO ATIVO IMOBILIZADO	-	6.140	-	-	-	-
(+/-) INVESTIMENTOS NO CAPITAL GIRO	-	-	-	-	-	-
(=) FLUXO DE CAIXA LIVRE	-	6.140	87.033	114.773	197.782	248.879

Figura 20: Demonstração do Fluxo de Caixa

Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

A demonstração do fluxo de caixa é um indicador muito importante para empresa, pois com ele a mesma pode verificar todas suas entradas e saídas, e assim analisar se ela esta tendo mais lucros ou prejuízos. A tabela acima mostra os resultados do fluxo de caixa livre, durante os cinco anos projetados.

Análise do Retorno do Investimento		
Ano	Fluxo de Caixa	Fluxo de Caixa Descontado R\$ 523.175,93
0	- 6.140	
2018	87.033	
2019	114.773	
2020	152.985	
2021	197.782	
2022	248.879	

Figura 21: Retorno do Investimento

Fonte: Elaborada pelos autores, 2017.

Após a análise das tabelas, fizemos uma média dos investimentos total que a empresa teria nos primeiros três meses, após sua abertura, o qual resultou um valor de aproximadamente R\$ 70.000,00 que dividido entre os quatro sócios seriam aplicados aproximadamente um capital próprio de R\$ 17.500,00.

Analisando a tabela acima podemos observar que obtivemos o retorno do investimento logo no primeiro ano em 2018 que foi estimado em R\$ 87.033,00, aproximadamente R\$ 21.758,000 para cada investidor, que pagaria seu investimento inicial e ainda teria lucro de aproximadamente R\$ 4.000,00.

Assim concluímos que o nosso empreendimento seria viável, pois nosso fluxo de caixa descontado teve um valor positivo com um total de R\$ 523.175,93.

3.5 EMPREENDEDORISMO

Através da unidade de estudo de Empreendedorismo lecionado pelo Professor Luís Antônio Carvalho foi possível elaborar o Plano de Negócio, nos auxiliando no planejamento estratégico de abertura de uma nova empresa.

O plano de negócio é um estudo que realizamos para saber se a abertura de um novo negócio seria viável ou não, isso nos ajuda a analisar diversos fatores como público alvo, localização, estudo de clientes, fornecedores, análise de concorrentes entre outros fatores que são importantes no ato de abrir uma empresa.

Fillion (1999) apud Martins (1) (2002, p. 4):

“O Empreendedor é uma pessoa criativa, marcada pela capacidade de estabelecer e atingir objetivos, e que mantém alto nível de consciência do ambiente em que vive usando-a para detectar oportunidades de negócios. Um Empreendedor que continua a aprender a respeito de possíveis oportunidades de negócios e a tomar decisões moderadamente arriscadas que objetivam a inovação, continuará a desempenhar um papel Empreendedor [...]. Um Empreendedor é uma pessoa que imagina, desenvolve e realiza visões.”

Observa-se na citação que o empreendedor inova, busca ideias e melhorias, quer estar sempre a frente e está sempre em busca de novas oportunidades.

3.5.1 AVALIAÇÃO DO PLANO

Nessa parte do trabalho, iremos avaliar no projeto a criação da loja Arte de Brincar Brinquedos Infantis Ltda. - EPP, localizada na cidade de Aguaí.

3.5.1.1 ANÁLISE GERAL DO PLANO

O plano de negócio elaborado pela empresa teve como principal característica criar uma loja voltada somente para as crianças, atendendo uma necessidade da cidade em que a loja está localizada. Onde não há um estabelecimento especializado somente em brinquedos, existem outras lojas que comercializam, mas com outras diversidades de produtos. Acredita-se que atender um público específico seria um diferencial da empresa.

Além disso a loja fará doações a uma instituição denominada Lírio dos Vales que é um orfanato que abriga crianças de Aguaí, acarretando descontos para os clientes. É perceptível que na atividade da empresa Arte de Brincar, os clientes irão adquirir produtos com descontos e ajudar a fazer uma ação social juntamente com a empresa.

3.5.2 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

A Demonstração de Resultados do Exercício (DRE), tem como principal função ser um relatório contábil, analisar as atividades operacionais e não operacionais da empresa em um determinado período de tempo, demonstrando nos seus resultados se há lucro ou prejuízo.

Abaixo será demonstrado os resultados da empresa Arte de Brincar Brinquedos Infantis Ltda. – ME.

DESCRIÇÃO	Projeção				
	2018	2019	2020	2021	2022
RECEITA BRUTA DE VENDAS	360.756	407.677	469.014	539.173	625.397
(-) TRIBUTOS SOBRE VENDAS (PIS/COFINS/ICMS)	24.676	27.885	32.081	36.879	47.155
(=) RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	336.080	379.792	436.933	502.294	578.242
(-) CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS	144.892	156.348	170.334	185.408	203.744
(=) LUCRO BRUTO	191.188	223.444	266.599	316.886	374.498
(-) DESPESAS OPERACIONAIS					
COMERCIAIS	69.165	73.133	77.337	82.505	88.059
ADMINISTRATIVAS	31.930	32.240	32.550	32.550	32.860
(=) LUCRO OPERACIONAL	90.093	118.071	156.712	201.831	253.579
(-) IRPJ	-	-	-	-	-
(-) Adicional IRPJ	-	-	-	-	-
(-) CSLL	-	-	-	-	-
(=) LUCRO LÍQUIDO	90.093	118.071	156.712	201.831	253.579

Figura 22: Demonstração do Resultado

Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

Pode-se observar que no valor das receitas em todos os anos, ao se deduzir depois todas as despesas, o resultado do lucro líquido será sempre positivo. Conclui-se assim, que ao final desses cinco anos projetados a empresa vai obter lucro.

3.5.3 INDICADORES DE VIABILIDADE

Existem três maneiras de constatar a viabilidade de uma empresa. Sendo elas:

- Valor Presente Líquido (VPL)
- Taxa Interna de Retorno (TIR)
- Payback.

Valor presente líquido: o valor presente líquido são as suas projeções de fluxo de caixa futuros trazidos para valor presente. Como o dinheiro tem valor no tempo, será descontando uma taxa, normalmente utiliza-se a taxa de juros (SELIC). Desta forma, ao analisar o resultado que a empresa obtiver quanto maior será melhor.

Taxa interna de retorno: (TIR), é uma fórmula matemática-financeira utilizada para calcular a taxa de desconto que teria um determinado fluxo de caixa para igualar a zero seu Valor Presente Líquido. Em outras palavras, seria a taxa de retorno do investimento em questão, assim quanto maior for a taxa encontrada será melhor para seu negócio.

Payback: um dos indicadores de viabilidade que os empresários costumam se preocupar mais é o indicador que calcula em quanto tempo o investimento inicial irá retornar para os seus investidores, e nesse caso quanto menor o resultado mais rápido ocorrerá o retorno do investimento. A forma utilizada no nosso projeto foi a Payback.

Na planilha abaixo estão expressos os resultados de viabilidade do negócio, onde obteve-se um resultado positivo de 523,175,93 no período de cinco anos.

Ano	Fluxo de Caixa
0	- 6.140
2018	87.033
2019	114.773
2020	152.985
2021	197.782
2022	248.879

Fluxo de Caixa Descontado R\$ 523.175,93

Figura 23: Viabilidade

Fonte: Elaborado pelos autores, 2017.

Com a análise das tabelas da disciplina de Gestão Orçamentária, é possível afirmar que a Arte de Brincar começou com um investimento inicial dos primeiros três meses de aproximadamente R\$ 70,000,00, que divididos entre os quatro sócios, cada um participará com o capital próprio de R\$ 17,500,00.

Analisando a tabela acima observou-se que a empresa obteve o retorno do investimento logo no primeiro ano, em 2018 que foi estimado em R\$ 87,033no ano, aproximadamente R\$ 21,758,25 para cada investidor, que pagaria seu investimento inicial e ainda teria lucro de aproximadamente R\$4,258,25.

3.5.4 AÇÕES CORRETIVAS E PREVENTIVAS

O mercado de brinquedos teve um crescimento estimado em 12% no ano de 2017, um fator este muito positivo para dar início a empresa já que este mercado vem em constante crescimento.Outro aspecto deste mercado é a inegável decisão de compra das crianças, principalmente sobre produtos que são voltados para elas mesmas.

Para conquistar esse mercado consumidor diversifique os produtos, e esteja sempre atento a esse mercado.

Ao analisar o local onde a loja está instalada que é a cidade de Aguaí, o número de habitantes segundo o IBGE seria de 35.189 mil estimado em 2016, e cerca de aproximadamente 8.131 habitantes estariam matriculados em creches e escolas e 4.284 pessoas estariam matriculadas no ensino fundamental, como o público da loja está voltado para crianças até dez anos, calcula-se uma média de dez mil crianças na cidade de Aguaí. Compreende-se que este é um número bem considerável.

Fazendo outros cálculos baseados nas tabelas já projetadas, para obter esse fluxo de caixa positivo projetado em cinco anos seria necessário vender no mínimo cerca de 5.716 brinquedos disponibilizados na loja, aproximadamente 20 brinquedos por dia, com o valor médio de R\$ 30,00 a R\$ 50,00.

Sabendo que a loja possui concorrentes, a empresa pode considerar que destas dez mil crianças residentes em Aguaí, metade delas podem ser potenciais clientes do negócio, ou seja aproximadamente cinco mil. Sabendo que o valor médio ultrapassa a metade do público alvo dito anteriormente, seria possível afirmar que os períodos sazonais superam estes valores.

As datas comemorativas como o aniversário, dia das crianças, Natal e sábados que são consideradas épocas sazonais da loja, poderá até triplicar as vendas, tornando assim o negócio viável.

As sazonalidades incrementam o faturamento, revertendo o ciclo negativo das vendas dos outros meses e alavancando os resultados da empresa.

E ainda para reverter o quadro implantaríamos algumas estratégias;

- Como a divulgação da ação social que seria o valor principal da loja, pois a empresa quer obter lucro, mas também poder levar um pouco de alegria para as crianças do orfanato. A divulgação acontecerá por meio do rádio local, panfletos, outdoors e carro de som divulgando a loja e a ação social aumentando assim cada dia mais nossos clientes.
- Expandir o nosso leque de produtos com o passar dos meses, manter o estoque sempre atualizado com lançamentos, expandir a área de brinquedos para brinquedos e jogos eletrônicos, como tabletes, vídeo games, aviões de controle remoto, máquinas registradoras e vários outros produtos que as crianças adoram.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

- Com o fornecedor a empresa irá negociar descontos nas compras e assim passando os descontos também para os clientes, vendendo produtos mais baratos sem perder a qualidade. Buscar novos fornecedores, ou comprar direto da fábrica para assim podermos ditar os preços e oferecer ainda mais vantagens para os clientes.
- Com um público definido o atendimento seria diferenciado, o atendimento vai ocorrer de forma pessoal e especializado. Atendendo de forma exclusiva cada cliente e com atenção e carinho especial para com as crianças.
- Organizar a exposição dos brinquedos, de maneira que chame a atenção do público alvo, fazendo que ela entre na loja e já visualize o que ela vai querer.
- Eventos divertidos e atrativos para o público-alvo principal: as crianças, e para os pais, investiríamos em promoções e condições de pagamento que os atrairiam.

E como podemos ver na análise ilustrada acima ao final de 5 anos o retorno seria de 523,175,93, aproximadamente R\$ 130,793,98 para cada sócio, com o investimento inicial de R\$17,500,00 cada um teria o retorno de R\$113,293,98 em cinco anos. O que nos daria a segurança que a empresa seria um bom negócio, e que o investimento geraria lucros.

CONCLUSÃO

Com o resultado de todas as análises, é possível afirmar que a empresa é viável, e que seus impostos se tornam mais econômicos e vantajosos com a escolha do regime de tributação Simples Nacional.

Estudando os dados é possível dizer que perante o lucro líquido dos cinco anos previstos da empresa, utilizando o simples nacional a porcentagem retirada da receita bruta total é de 7% para o pagamento dos impostos e contribuições. Se a empresa escolhesse como forma de tributação o lucro presumido pagaria de impostos o equivalente a 28% de sua receita bruta, já optando pelo lucro real, a Arte de Brincar pagaria uma porcentagem maior de impostos, ou seja, uma parcela de 36% de sua receita total seria para pagamento de tributos.

Mas vale lembrar que ao final de cada período de atividade é necessário rever a escolha do regime tributário, analisar cuidadosamente todos os dados, simular todos os enquadramentos tributários, pois somente no início do ano é possível fazer alguma alteração ou troca de regime de apuração que terá efeito por todo o resto do exercício.

Com base nos estudos e pesquisas sobre o mercado varejista de brinquedos foi possível analisar que a rivalidade é alta, principalmente pela loja estar localizada numa cidade pequena o que ocasiona maior risco do surgimento de concorrentes. Nesta disciplina de Planejamento Estratégico foi possível realizar o estudo de como iniciar as atividades principais de uma empresa visando às possíveis estratégias a serem desenvolvidas para alcançar o sucesso.

O poder de barganha dos nossos clientes é médio uma vez que são poucas as empresas que oferecem o tipo de serviço prestado pela nossa empresa e porque nenhum dos nossos concorrentes dispõe de um serviço com as características do nosso.

Assim concluímos que o nosso empreendimento seria viável, pois nosso fluxo de caixa descontado teve um valor positivo com um total de R\$ 523.175,93.

Após o termino do projeto concluímos que nossa empresa seria viável onde faríamos um ótimo investimento. Com a análise financeira na matéria de Gestão Orçamentária uma das matérias que compõe o projeto tivemos um resultado de viabilidade positivo. O que nos dá a segurança que o dinheiro investido será retornado

logo no primeiro ano de empresa, um bom sinal, pois muitas empresas recuperam o dinheiro com dois ou mais anos de existência.

Um dos pontos positivos da empresa Arte de Brincar, é que estamos focados em um público específico sendo uma inovação na cidade de Aguai já que lá não possui uma empresa especializada somente em vender brinquedos. Outra estratégia da empresa que acreditamos que vai fazer toda a diferença serão as doações que iremos fazer de roupas e brinquedos para uma instituição da cidade Lírio dos Vales um orfanato, onde o cliente através de qualquer doação receberá descontos na compra de produtos da nossa loja e estarão ajudando a sociedade local. Chamando atenção para o lado social da empresa.

Podemos concluir que segundo o que já vimos e conforme trabalhamos as nossas ações corretivas e preventivas na análise do plano junto com as manobras que adotamos no projeto acreditamos que nossa loja será viável.

ANALISE DE SWOT

Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/a-importancia-da-analise-swot-no-meio-empresarial/61089/>

Acesso em: 18 de Maio de 2017 às 16:30 hrs.

AUMENTO E FATURAMENTO NO SETOR DE BRINQUEDOS

Disponível em: <http://exame.abril.com.br/negocios/dino/segundo-dados-setor-de-brinquedos-pode-ter-aumento-de-5-este-ano-chegando-a-um-faturamento-do-r-18-bilhoes-shtml/>

Acesso em: 19 de Maio de 2017 às 15:55 hrs.

AUMENTO NA VENDA DE BRINQUEDOS

Disponível em: <http://www.abrin.com.br/2017/releases.asp>

Acesso em: 19 de Maio de 2017 às 16:10

BRINQUEDOS NACIONAIS RECEBEM DESTAQUE NO MERCADO

Disponível em: <http://www.portalamis.org.br/?secao=noticias&id=1600>

Acesso em: 19 de Maio de 2017 às 16:15 hrs.

CLASSIFICAÇÃO DE CNAE

Disponível em: <http://www.cnae.ibge.gov.br/>

Acesso em: 04 de Maio de 2017 às 20:00 hrs.

CLASSIFICAÇÃO DE NATUREZA JURIDICA

Disponível em: <http://concla.ibge.gov.br/estrutura/natjur-estrutura/natureza-juridica-2016.html>

Acesso em: 04 de Maio de 2017 às 20:13 hrs.

COMPORTAMENTO DOS CLIENTES

Disponível em:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/entenda-o-comportamento-dos-consumidores,4c73ce6326c0a410VgnVCM1000003b74010aRCRD>

Acesso em: 20 de Maio de 2017 às 17:10 hrs.

CONCEITO DE DEPRECIÇÃO NA CONTABILIDADE

Disponível em:

<http://e-revista.unioeste.br/index.php/fazciencia/article/viewFile/7512/5552>

Acesso em: 26 de Maio de 2017 às 11:01 hrs.

CONCEITOS DE EMPREENDEDORISMO

Disponível em:

<https://sites.google.com/site/edyneydasilvajunior/empreendedorismo/conceitosdeempreendedorismo>

Acesso em: 27 de Maio de 2017 às 14:00 hrs.

CONCEITO DE TRIBUTO SIMPLIFICADO

Disponível em: <https://guiatributario.net/2013/02/20/saiba-o-que-e-tributo-e-quais-suas-especies/>

Acesso em: 22 de Maio de 2017 às 20:57 hrs.

CONCEITO DE TRIBUTO

Disponível em: <https://presrepublica.jusbrasil.com.br/legislacao/91647/codigo-tributario-nacional-lei-5172-66#art-3>

Acesso em: 09 de Maio de 2017 às 21:00 hrs.

CONCORRENTES DE LOJAS DE BRINQUEDOS

Disponível em: <http://www.novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-loja-de-brinquedos/>

Acesso em: 15 de Maio de 2017 às 13:30 hrs.

Disponível em:

http://www.acaps.org.br/noticias_de_mercado/Ind%FAstria+nacional+do+brinquedo+d+eve+crescer+15%25+este+ano

Acesso em: 15 de Maio de 2017 às 15:05 hrs.

DEFINIÇÃO DE LUCRO PRESUMIDO

Disponível em: <https://portaltributario.com.br>

Acesso em: 17 de Maio de 2017 às 19:50 hrs.

DRE (Demonstração do Resultado do Exercício)

Disponível em: <https://www.treasy.com.br/blog/dre-demonstrativo-de-resultados-do-exercicio>

Acesso em: 22 de Maio de 2017 às 12:20 hrs.

DETALHES DE LUCRO REAL

Disponível em: <http://www.qipu.com.br/blog/2015/03/30/simples-nacional-lucro-presumido-e-lucro-real-entenda-cada-um-deles-2/>

Acesso em: 22 de Maio de 2017 às 20:44 hrs.

ECONOMIA

Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/longe-da-crise-setor-de-brinquedos-crescera-12-neste-ano-19022857>

Acesso em: 15 de Maio de 2017 às 14:13 hrs.

ESTIMULAÇÃO NAS VENDAS DO COMÉRCIO

Disponível em: <http://www.fecomercio.com.br/noticia/sazonalidade-estimula-vendas-do-comercio-no-segundo-semester>

Acesso em: 27 de Maio de 2017 às 17:00 hrs.

ESTRATEGIA DE CONTENÇÃO

Disponível em: <http://revistagestaoenegocios.uol.com.br/mapa-da-mina/estrategia-de-contencao/2218/>

Acesso em: 22 de Maio de 2017 às 14:40 hrs.

FOLHA DE PAGAMENTO

Disponível em: <http://contabnet.com.br/blog/folha-de-pagamento/>

Acesso em: 22 de Maio de 2017 às 20:37 hrs.

5 FORÇAS COMPETITIVAS DE PORTER

Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/as-cinco-forcas-de-porter/57341/>

Acesso em: 22 de Maio de 2017 às 11:54 hrs.

IMPORTANCIA DA FOLHA DE PEGAMENTO

Disponível em: <http://blog.sage.com.br/regime-tributario-como-escolher/>

Acesso em: 22 de Maio de 2017 às 20:50 hrs.

INDICADORES DE VIABILIDADE

Disponível em: <http://blog.luz.vc/o-que-e/3-indicadores-de-viabilidade-essenciais-para-seu-novo-negocio-dar-certo/>

Acesso em: 22 de Maio de 2017 às 12:30 hrs.

INDUSTRIAS DE BRINQUEDOS PLANEJAM REAJUSTES

Disponível em: <http://www.abras.com.br/clipping.php?area=18&clipping=55731>

Acesso em: 19 de Maio de 2017 às 15:22 hrs.

IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística)

Disponível em:

<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/temas.php?lang=&codmun=350030&idtema=16&search=||s%EDntese-das-informa%E7%F5es>

Acesso em: 27 de Maio de 2017 às 15:00 hrs.

MATRIZ SWOT

Disponível em: <http://www.publicitariosoc.com/a-analise-de-swot-e-importancia-da-sua-aplicacao/>

Acesso em: 18 de Maio de 2017 às 16:13 hrs.

MISSÃO, VISÃO E VALORES

Disponível em: <http://www.administradores.com.br/artigos/negocios/missao-visao-e-valores/28883/>

Acesso em: 18 de Maio de 2017 às 16:23 hrs.

PREVISÃO DE CRESCIMENTO

Disponível em: <http://www.epgrupo.com.br/com-previsao-de-crescimento-de-12-do-mercado-do-brinquedo-abrin-2017-abre-o-calendario-do-setor/>

Acesso em: 22 de Maio de 2017 às 13:00 hrs.

QUEDA NA VENDA DE BRINQUEDOS

Disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/4530745/vendas-de-brinquedos-caem-34-no-primeiro-trimestre-aponta-pesquisa>

Acesso em: 15 de Maio de 2017 às 14:30 hrs.

REAJUSTES NO SALARIO

Disponível em: <http://www.saopaulo.sp.gov.br/spnoticias/alckmin-reajusta-piso-salarial/>

Acesso em: 22 de Maio de 2017 às 08:48 hrs.

RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA

Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-6552007000300005

Acesso em: 18 de Maio de 2017 às 16:45 hrs.

VALORES E REAJUSTES



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Disponível em: <http://www.valor.com.br/politica/4799789/alckmin-propoe-reajustar-piso-salarial-paulista-em-762-em-2017>

Acesso em: 19 de Maio de 2017 às 15:40

VALOR PRESENTE LIQUIDO

Disponível em: <http://blog.luz.vc/o-que-e/o-que-e-e-como-calculer-o-valor-presente-liquido/>

Acesso em: 27 de Maio de 2017 às 14:00 hrs.