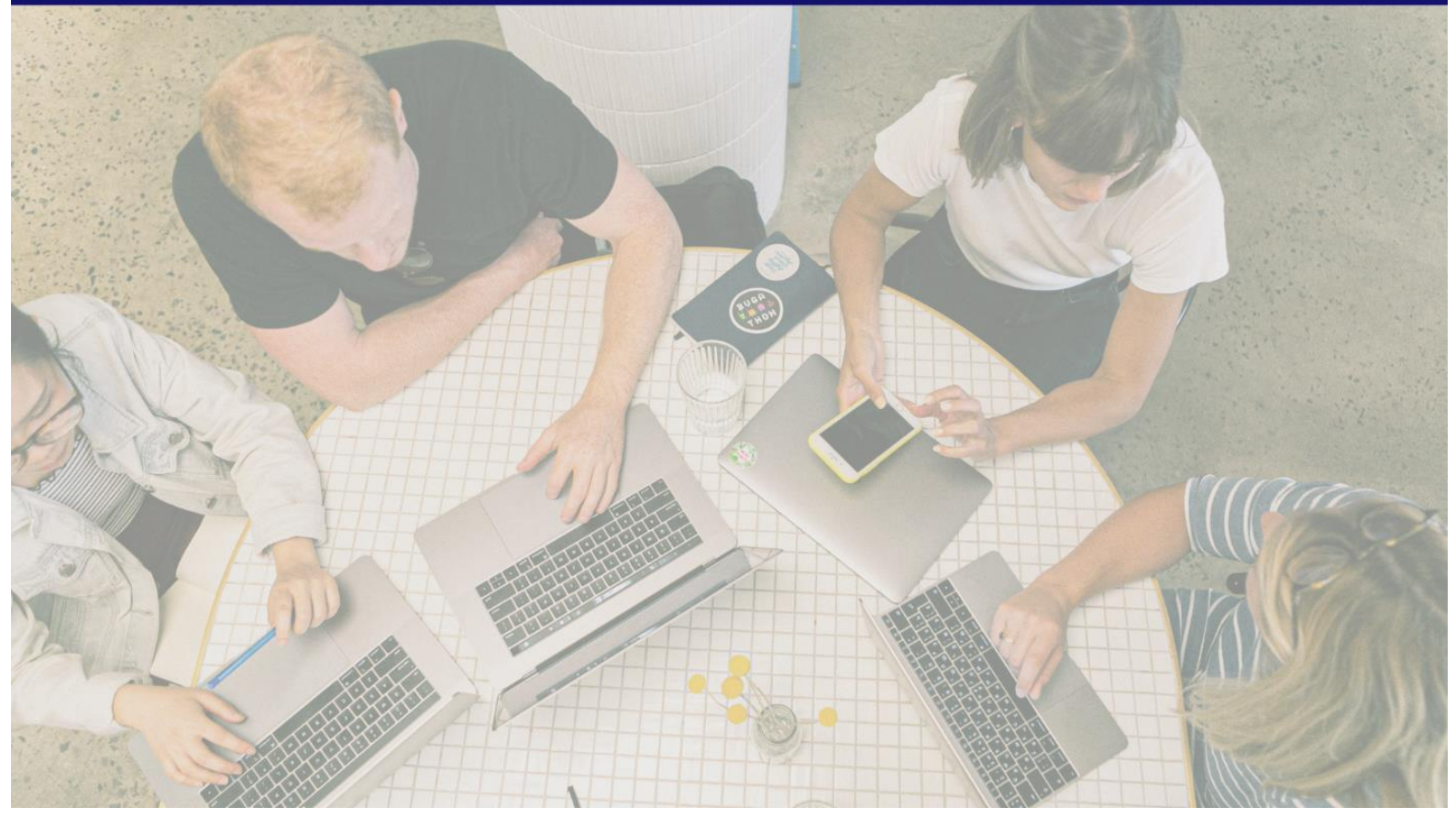




UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

2023

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



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

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Dália Essence LTDA

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2023

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

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Dália Essence LTDA

MÓDULO DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Administração Estratégica e Compliance – Prof. José Marcio Carioca

Constituição de Empresas no Brasil – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Antônio Donizeti Fortes

Gestão Orçamentária – Prof. Rodrigo Simão da Costa

Projeto de Gestão Estratégica – Prof.^a. Ana Carolina Maldonado Matos

Estudantes:

Kamilli Eduarda Ribeiro Barbosa, RA 22000031

Karina Costa, RA 22000347

Larissa da Luz Cavalcante, RA 23000502

Larissa Helena Mora Ferraz, RA 23000637

Maria Carolina Silva Garcia, RA 23000868

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

Sumário

1	INTRODUÇÃO	3
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	6
3.1	ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	6
3.1.1	METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	6
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	7
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	9
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	11
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	12
3.2.2	CANVAS	13
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	14
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	20
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	20
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	21
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	22
3.3.4	LUCRO REAL	24
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	26
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	28
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	29
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	31
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	33
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAL	35
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	39
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	41
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	41
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	43
4	CONCLUSÃO	45
	REFERÊNCIAS	46

1 INTRODUÇÃO

O Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos desenvolve um projeto pedagógico baseado nos pilares da formação técnica, profissional e para a vida, desta forma, preparando os discentes para lidar com toda situação que lhe for imposta durante o exercício corporativo. O Projeto de Extensão neste módulo tem como objetivo o desenvolvimento de uma empresa, na qual, os discentes utilizam as matérias aprendidas para o desenvolvimento dele.

Para tal, será estruturado, por intermédio da unidade de Gestão Estratégica de Tributos, liderado pelo Prof. Antônio Donizeti Fortes, no qual serão abordados os seguintes temas: Sistema Tributário Brasileiro, Regimes Tributários, Simples Nacional, MEI e aspectos que podem gerar Economia Tributária, que auxiliará os discentes no âmbito tributário.

Outrossim, a unidade de estudo de Constituição de Empresa no Brasil, dirigida pelo Dr. Marcelo Siqueira Ferreira, aborda as constituições necessárias para se criar uma empresa, no qual se dirige ao Contrato de Sociedade, Contrato Social e Constituição, ademais com o auxílio do Código Civil. Portanto será de extrema importância na criação da empresa, dentro das normas cabíveis.

Ademais, a unidade de estudo Administração Estratégia e Compliance, regida pelo mestre José Marcio Carioca, trata dos modelos de negócios adequados para cada tipo de empresa, estruturando o mindset do empresário a fim de este ter as habilidades e estratégias necessárias se destacando no mercado.

A unidade de estudo Gestão Orçamentária, regida pelo Prof. Rodrigo Simão, conduz os seguintes assuntos: Planejamento Financeiro, Controle Orçamentário e Tomada de Decisão, os quais irão nos instruir para um desenvolvimento de Planejamento Orçamentário da empresa criada.

Primordialmente a ideia principal é um Brainstorming de ideias, ou seja, cada participante do grupo irá relatar suas ideias aos demais integrantes, na qual, eles escolheram a ideia que mais se encaixa com os pensamentos dos demais integrantes, todavia o projeto será estruturado dentro dos parâmetros estabelecidos por cada unidade de estudo.

Outrossim os temas abordados por cada docente trarão esclarecimento sobre as várias facetas da abertura de um estabelecimento, por exemplo, como será feita a razão social da empresa, o CNPJ, regime tributário, entre outros assuntos importantes.

Com base nisso, será desenvolvido um projeto, cuja proposta de criação é um novo empreendimento, explorando, assim, o mindset de cada participante do grupo, a fim de fomentar suas ideias empreendedoras. Desse modo, por intermédio da aplicação de cada unidade de estudo, bem como a escolha de qual o melhor regime tributário para a empresa; como enquadrá-la dentro das normas da Constituição; qual a melhor estratégia de marketing para alcançar clientes e o mais adequado planejamento financeiro.

“Para ganhar conhecimento, adicione coisas todos os dias. Para ganhar sabedoria, elimine coisas todos os dias.” Lao-Tsé Hh

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A instituição corporativa criada pelos discentes é uma perfumaria, na qual aborda a revenda de produtos, bem como a venda de perfumes e loções.

Nesse sentido, a loja encontra-se situada no Estado de São Paulo, no município de Mogi Guaçu, adotando a razão social como Dalia Essence LTDA e o CNPJ 35.958.112/0001-34.

A empresa é composta por cinco sócias que irão trabalhar via home office, além de conter um contrato de uma colaboradora nas atividades de limpeza no local do estabelecimento onde ficará armazenado o estoque. As vendas serão realizadas via site e marketplace.

Outrossim, foi adotado o melhor regime para sua atividade empresarial e receita bruta: o Simples Nacional.

Além disso, o público-alvo são mulheres e homens que gostam de esbanjar riqueza e aromas elegantes. Tendo em vista que, seus principais fornecedores são das seguintes marcas: Lancôme, Dior, Yves Saint, Laurent, Chloé, Paco Rabanne, Givenchy, Giorgio Armani, Carolina Herrera, Dolce Gabbana, Prada, Bvlgari, Lacoste, Hugo Boss, Calvin Klein, Chanel, Valentino, Azzaro, Kiko Milano, Mac Cosmetics, Nars, Too Faced, Shiseido e Huda Beauty. Logo, os produtos vendidos por eles são as loções de perfumes e body splash.

“Não espere que sua equipe faça o melhor pela sua empresa se você não faz o melhor pela sua equipe”. Leandro Branquinho.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

A princípio, o empreendimento dar-se-á na cidade de Mogi Guaçu, São Paulo. Dentre as oportunidades de negócios encontradas no local, destacam-se a tamanha abrangente cidade. Outrossim, vê-se que dentre as necessidades levantadas, evidencia-se a falta de diversidade e acesso a perfumes importados.

Desse modo, é pertinente a aplicação do conceito Funil de Oportunidades, definindo qual a melhor maneira para se chegar à conversão de leads, gerando, assim, oportunidades para vendas.

Mediante a isso, é imprescindível que o Triângulo de Sucesso dos administradores da empresa esteja alinhados com suas habilidades, conhecimentos e atitudes. Em virtude dessas estratégias, a empresa conseguirá a conversão de clientes e uma boa gestão da economia do empreendimento.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

As ferramentas e metodologias aplicadas a gestão são técnicas utilizadas para melhorar os processos e facilitar o trabalho dos gestores para melhorar o desempenho da empresa. Por meio deles, o processo desde o planejamento até a execução pode ser conduzido com clareza. Com isso, as chances de obter melhores resultados são maiores. No entanto, é importante observar que eles são um meio, não um fim. Nenhuma ferramenta pode gerar resultados por si só.

O modelo de gestão Canvas ou como definiu Alex Osterwalder, Business Model Generation, é a criação de um modelo de negócio, com a finalidade de auxiliar as companhias a terem uma visão ampla e detalhada de cada fase do empreendimento antes de colocá-lo em prática. Dessa forma, é possível prevenir erros e ajustar as partes vagas. O Canvas é um mapa visual pré-formatado dividido em nove blocos, são eles: oferta de valor, segmento de clientes, canais, relacionamento, atividades chave, recursos chave, parcerias chave, fontes de receita e estrutura de custos.

Além disso, cabe analisar a ferramenta de gestão Matriz SWOT (ou também conhecida no Brasil por FOFA), ela é definida pela análise das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças na aplicação de um empreendimento. Segundo Albert Humphrey, mediante a isso, o mais

aconselhável é a partir da análise dos componentes do Canvas, determinar-se quais foram as forças, oportunidades, fraquezas e ameaças encontradas, desse modo, sendo possível escolher as melhores estratégias para a gestão.

Outrossim, o conceito do Design Thinking se compõe do mindset empreendedor somado ao plano de ação, como David Kelley o definiu. Baseado nisso, seu objetivo principal é entender o que as pessoas desejam, possuir muitas ideias e desenvolver a melhor ideia para o problema. Para tanto, ele é dividido em quatro etapas, sendo elas: inspiração, definição, ideação e implementação.

Ademais, o modelo de gestão estratégica Balanced Scorecard, ou como é conhecido, BSC, tem como finalidade indicar balanceadores de desempenhos em relação às diversas áreas da vida, como, seu desenvolvimento em relação às finanças, clientes, família, pessoal etc. Juntamente, existe uma crescente aplicação para um maior alinhamento entre as estratégias do negócio e a satisfação dos consumidores, visando dar expectativa de crescimento para o cliente. Na prática, os autores do Balanced Scorecard, Robert Kaplan e David Norton, estabeleceram um sistema de medição de desempenho sob quatro perspectivas, onde, todas devem contemplar as viabilidades, sendo elas: Finanças, estabelecendo metas financeiras e associando a ações que precisam ser executadas para atingir o desempenho desejado. Clientes, é sobre como a empresa vai atuar no mercado e como será seu relacionamento com os clientes e seu nicho. Processos, identificando as atividades e processos essenciais para garantir que as necessidades do cliente sejam atendidas. Por último, Pessoas, tendo seu foco nas capacidades dos funcionários, sistemas de informação e motivação, capacitação e alinhamento.

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

:

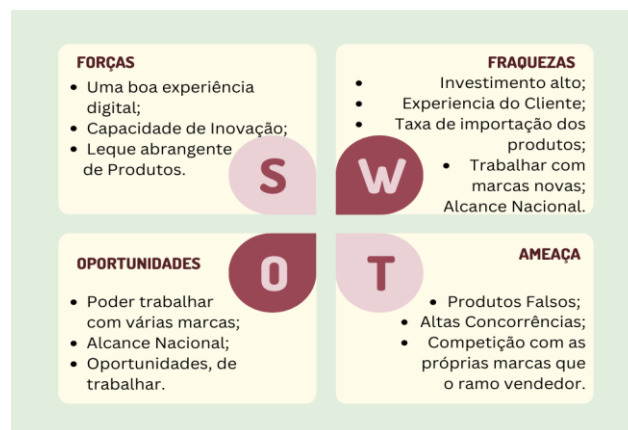


Figura 1 – Modelo SWOT: Fonte: Elaborado pelos autores

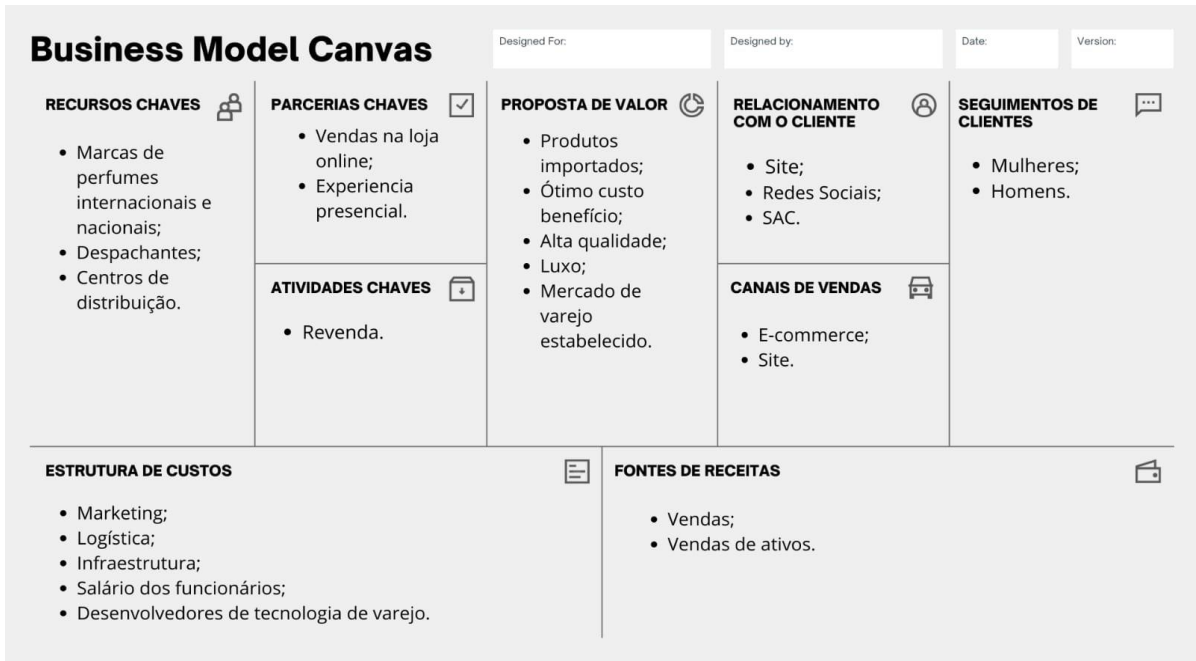


Figura 2 – Modelo Canvas: Fonte: Elaborado pelos autores

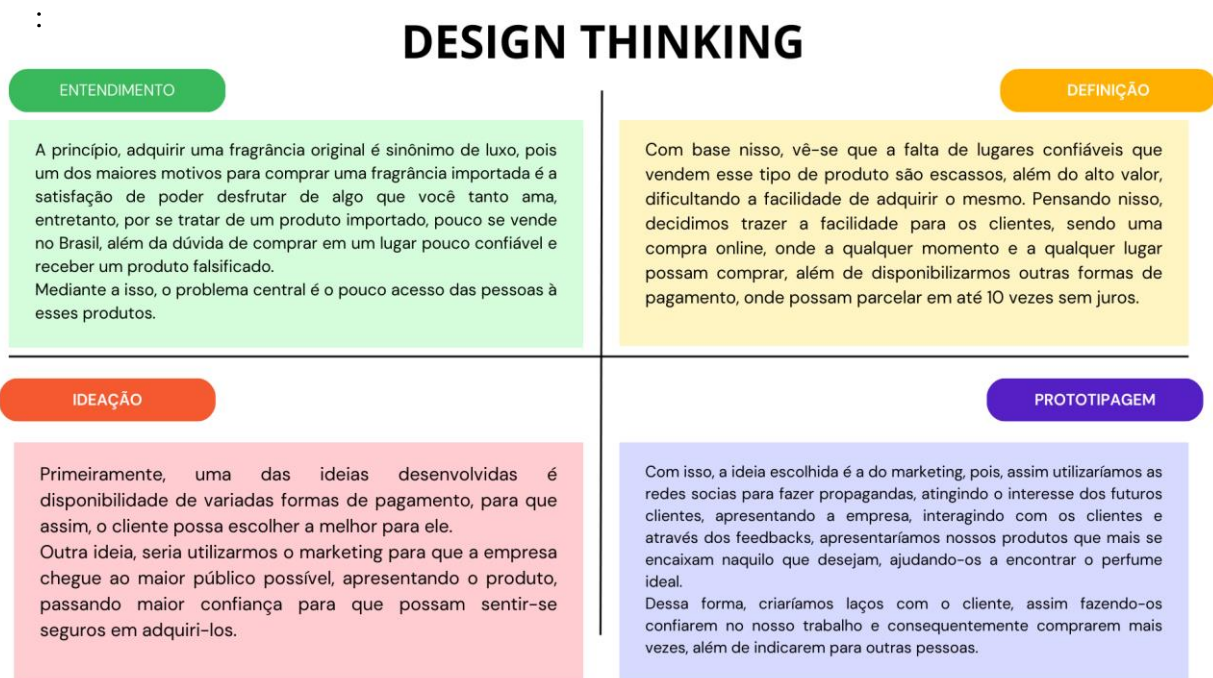


Figura 3 – Modelo Design Thinking: Fonte: Elaborado pelos autores



Figura 4 – Modelo BSC: Fonte: Elaborado pelos autores

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

O termo compliance é definido pelos regulamentos estabelecidos por uma instituição para serem cumpridos por quem dela faça parte, sua tradução deriva do termo “estar de acordo com algo”. Segundo o advogado e especialista em direito administrativo Arthur Bobsin, o compliance surgiu no início do século XX com a criação do Banco Central dos Estados Unidos (FED). Na gestão, é utilizado para especificar a atitude correta de uma empresa em relação ao cumprimento da ética, da lei e de outras questões legais de uma instituição.

Ademais, o compliance é definido por 10 pilares, baseados nos requerimentos do Federal Sentencing Guidelines:

1. Suporte da Alta Administração
2. Avaliação de Riscos
3. Código de Conduta e Políticas de Compliance
4. Controles Internos
5. Treinamento e Comunicação
6. Canais de Denúncias
7. Investigações Internas

8. Due Diligence
9. Monitoramento e Auditoria
10. Diversidade e Inclusão
(Legal Ethics Compliance)

Desse modo, o pilar “Treinamento e Comunicação” seria implementado na empresa, com foco no cliente e na melhor forma de tratá-lo, aprendendo como ajudá-los de forma online, forma a qual a empresa funcionaria. Com isso, a Analista pessoal será primordial para a execução dele, já que seu papel será trabalhar e treinar os atendentes sobre o aprimoramento interpessoal e melhorando o convívio social.

Outrossim, o fundamento “Diversidade e Inclusão” diz respeito aos produtos vendidos serem para todos, sendo esse nosso foco, já que teríamos perfumes femininos, masculinos e infantis, além de produtos internacionais, sendo de diversos países, ressaltando a história e a cultura por trás deles. Uma vez assim, passando esse conhecimento para nossos clientes e ensinando-os sobre as diversidades de peles e quais perfumes mais se adaptam a elas, seja com uma boa fixação, duração ou aroma.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

A Constituição Empresarial é algo de extrema importância, na qual ela é criada e estruturada dentro das diretrizes do Código Civil. Nela, é obrigatório que os atos de constituição sejam registrados no Registro Civil das Pessoas Jurídicas.

Pode-se afirmar que, quando dois ou mais empresários ou sócios constituem uma empresa, esta denomina-se uma sociedade. Outrossim, existem diferentes tipos de sociedades no qual se diz respeito a cada determinado nicho de mercado tendo assim relação com diferentes condições de participação.

Porém, a primeira a ser descrita é a sociedade Simples, que é uma sociedade simples, formada por prestadores de serviço, na qual estão aqueles profissionais que têm a profissão como principal atividade econômica no mercado ou que simplesmente a exercem no ramo empresarial... Usualmente, esse tipo de sociedade exige registro de classe para constituir, como é o caso do CREA habilitado para trabalhar como corretor de imóveis. Para oficializar essa forma de empresa não é necessário o registro na câmara de Comércio, mas é importante o registro em cartório e no registro civil para pessoas jurídicas.

A sociedade por cotas de responsabilidade limitada é uma sociedade que detém as participações financeiras de todos os sócios e que pode ser constituída por qualquer número de pessoas e, em alguns casos, até por outras sociedades (pessoas jurídicas). Para regular essa relação, um dos sócios deve ser designado como gestor social, que é o responsável legal pela função no estatuto social. A LLC tem muitas obrigações, por exemplo, deve ser registrada na Junta Comercial e seu nome deve conter a sigla LTDA. Na Sociedade em Nome Coletivo, todos os sócios são responsáveis pelas dívidas da empresa, formando “solidariedade” com a causa proposta. Portanto, a dívida da empresa deve ser afetada. A sociedade em comandita é de uso limitado, e as ações são divididas em duas categorias: sócios comanditários e sócios controlados; quem administra o capital da empresa e a diferença entre o envolvimento da administração. Os sócios comanditários não fazem parte da equipe de administração da empresa, enquanto os subordinados podem gerenciar funções dentro da organização, todas as quais devem ser claramente definidas nos estatutos.

“A base da sociedade é a justiça; o julgamento constitui a ordem da sociedade: o julgamento é a aplicação da justiça, Aristóteles.”

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

O Direito Empresarial é tratado como uma questão relacionada à organização, funcionamento, responsabilidade, concorrência, propriedade intelectual e contratos comerciais. O objetivo do direito empresarial é proteger e promover o desenvolvimento das atividades empresariais, garantindo a segurança jurídica dos negócios e das relações comerciais.

A. Uma empresa é uma organização que prioriza atividades comerciais ou industriais com o objetivo de produzir bens e serviços para venda ou lucro. Pode ser constituída como uma "entidade" legal independente com obrigações legais e fiscais separadas de seus proprietários e diretores. Possui estruturas organizacionais de diferentes portes e propósitos, desde pequenas empresas familiares até grandes corporações multinacionais, bem como organizações com ou sem fins lucrativos, como organizações sem fins lucrativos ou organizações governamentais. Como as empresas possuem uma estrutura hierárquica, gestores e funcionários trabalham juntos para atingir seus objetivos na organização. A gestão empresarial toma decisões estratégicas e táticas, enquanto os funcionários executam as tarefas do dia a dia de produzir bens ou serviços e atender os clientes.

B. Fatores de produção são os recursos necessários para produzir bens e fornecer serviços em uma economia. Tradicionalmente, existem três fatores de produção: terra, trabalho e capital. No entanto, alguns economistas acrescentaram recentemente um quarto fator, que são as habilidades empreendedoras ou de negócios, como segue:

Terra: Refere-se a todos os recursos naturais que podem ser usados para a produção, como terra, água, ar, minerais, florestas e recursos energéticos.

Trabalho: refere-se ao trabalho humano necessário para produzir bens e serviços. Isso inclui habilidades e conhecimentos especializados, como trabalho manual, habilidades técnicas e habilidades de gerenciamento.

Capital: refere-se aos recursos físicos e financeiros necessários para produzir bens e prestar serviços. Isso inclui equipamentos, máquinas, edifícios, ferramentas e tecnologia, bem como aplicações financeiras e recursos de caixa.

C. Empreendedorismo: Refere-se ao conjunto de habilidades empreendedoras necessárias para iniciar, administrar e desenvolver um negócio. Isso inclui habilidades como planejamento estratégico, gestão de recursos humanos, inovação, liderança e tomada de decisões. Esses quatro fatores de produção trabalham juntos para produzir bens e fornecer serviços à economia. A combinação eficiente e o gerenciamento dos fatores de

produção são cruciais para alcançar uma produção eficiente e maximizar a produtividade e os lucros em uma empresa ou economia.

- D. No qual o objetivo da mesma é vender perfumes importados e alguns cosméticos pelo site na web, todavia a mesma terá um galpão com todos os seus produtos, que será aberto ao público para as pessoas que desejam sentir o cheiro da fragrância e também quem almeja experimentar alguns dos produtos cosméticos.

3.2.2 CANVAS

O Canvas é uma ferramenta na qual é útil para auxiliar as empresas a desenvolverem e analisarem seu modelo de negócios. Permitindo que os empresários visualizem e organizem as principais informações relacionadas à sua empresa de forma clara e objetiva, o que ajuda a identificar pontos fortes e fracos do modelo de negócios, bem como oportunidades de melhoria e corrigir os possíveis erros administrativos.

Todavia é composto por nove elementos-chaves que representam as principais áreas de um modelo de negócios que são: proposta de valor, segmentos de clientes, canais, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos principais, atividades principais, parcerias principais e estrutura de custos. Na qual cada elemento é representado em um bloco separado, e a interação entre eles é apresentada em um diagrama, como será mostrado no exemplo abaixo.

Não obstante, ao utilizar o Canvas é perceptível que a aprendizagem de analisar cada um desses elementos e identificar como eles se relacionam para formar o modelo de negócio de uma empresa.

O Canvas é uma ferramenta que será utilizada para se avaliar alguns pontos chaves da empresa, como por exemplo, parceiros, principais clientes, atividades chaves e relação com os clientes, no qual será feita uma análise pelas sócias vendo qual abordagem seria melhor para o desenvolvimento da empresa, ou seja, é como se fosse várias formas de avaliar e prever como a empresa está abordando os consumidores do produto oferecido pela mesma.

Portanto o mesmo estará sempre sendo usado para o aprimoramento da empresa, no qual sem está à procura de evoluir e atrair mais clientela para a mesma, todavia pode se avaliar como os clientes veem a empresa entre outras utilidades feitas pelos Canvas.



Figura 5 – Modelo de Negócios: Fonte Elaborado pelos autores

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

A análise de Instituições Empresariais nada mais é do que uma breve abordagem do tema, para assim ser feito a análise dos mesmos, no qual busca ser mais breve possível e certo, tendo em mente que qualquer indivíduo possa entender e compreender o que se fala e para o que serve cada uma das etapas citadas.

- A. O orçamento inicial da abertura da perfumaria é cerca de 100 mil, na qual haverá participação de todas as sócias com uma contribuição de 20,000 mil cada, na qual este dinheiro servirá para a destruição de atividades, tanto na compra de produtos quanto no site virtual e também um investimento razoável no marketing que será a principal forma de divulgação da loja.
- B. E para o encerramento o custo não seria muito alto, pois a loja virtual não teria gastos para ser desativada e os produtos poderiam muito bem serem revendidos com um preço mais baixo, todavia não seria um prejuízo tão grande e a mesma não teria que mandar nenhum colaborador embora, pois as sociais estariam na ativa de saída e das outras atividades requeridas no ramo.

C. O sistema tributário Simples Nacional é um sistema tributário simplificado criado pelo governo brasileiro que inclui impostos, taxas e despesas em um único documento de pagamento. Foi criado para simplificar a vida dos proprietários de pequenas empresas, reduzindo a burocracia e os custos contábeis.

D. A loja optou pelo Simples Nacional são aquelas cujo faturamento anual não ultrapassará R \$4,8 milhões e que não possuam débitos com a Receita Federal ou com a Previdência Social. O Simples Nacional cobre os seguintes tributos:

- Imposto de Renda Indivíduo Jurídica (IRPJ)
- Contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL)
- Programa de Participação Social (PIS)
- Contribuições para o Traseiro de Seguridade Social (COFINS)
- Imposto sobre produtos industrializados (IPI)
- Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS)
- Imposto sobre Serviços (ISP) (colocar o percentual)

E. A loja terá somente uma funcionária que fará a limpeza do galpão no qual ela limpará a cada 15 dias por mês, o qual será suficiente para manter o local limpo e higienizado. Os serviços do mesmo serão pagos em torno de R\$ 100,00 reais por dia, que ficará no total de R\$ 200,00 reais por mês. Todavia ela receberá um vale alimentação e vale transporte de benefício das sócias, então o valor total é de R \$ 350,00 (trezentos e cinquenta reais) por mês.

A porcentagem de imposto a remunerar depende das atividades da empresa e do rendimento anual. O Simples Nacional também simplifica a gestão financeira da sua empresa ao permitir que você pague todos esses impostos em uma única fatura.

Ressalta-se que, embora seja um regime simplificado, é importante que a empresa esteja ciente de suas obrigações fiscais e contábeis, pois ainda é necessário cumprir as normas legais e apresentar as informações corretas à Receita Federal.

Vigilância Sanitária é preciso do RDC 639/2022 - Requisitos técnicos para a regularização de produtos de higiene pessoal, cosméticos e perfumes infantis. RDC 646/2022 - Obrigatoriedade de descrever a composição em português na rotulagem de produtos de higiene pessoal, cosméticos e perfumes. Esta Resolução entra em vigor em 1º de novembro de 2023.

CONTRATO SOCIAL



CONSTITUIÇÃO

Kamilli Eduarda Ribeiro Barbosa, brasileira, solteira, empresária, nascida em 09/10/2003 na cidade de Campestre - MG, filha de Josevane da Silva Barbosa e Thamiris de Fátima Ribeiro Barbosa, portador da carteira de identidade nº Mg 19.303.831, expedida em 25/08/2011 pela Polícia Civil do Estado de Minas Gerais, CPF nº 130.359.486-23, residente e domiciliada em Avenida Juca Maure, S/N, bairro Cerâmica, Bandeira do Sul, MG.

Karina Costa, brasileira, solteira, empresária, nascida em 23/12/2003, na cidade de Divinolândia, estado de São Paulo, filha de Emerson Costa e Valéria Paula Costa, portadora da carteira de identidade nº60.180.496-X expedida em 23/07/2015 pela Secretaria Pública do Estado de São Paulo, CPF Nº513.716.118.74, residente e domiciliada na rua Antônio Rodrigues, nº 395, Centro, na cidade de São Sebastião da Gramma, estado de São Paulo, segunda sócia da sociedade limitada.

Larissa da Luz Cavalcante, brasileira, solteira, empresária, nascida em 05/11/2004, na cidade de Americana, estado de São Paulo, filha de Fernando Alves Guedes Cavalcante e Tatiana da Luz Cavalcante, portadora da carteira de identidade nº56.876.562-5 expedida em 31/03/2018 pela Secretaria Pública do Estado de São Paulo, CPF nº 435.680.918-96, residente e domiciliada a rua José Roberto, nº89, Jardim Novo, na cidade de Mogi Guaçu, estado de São Paulo, quarto sócia da sociedade limitada.

Larissa Helena Mora Ferraz, brasileira, solteira, empresária, nascida em 26/05/2003, na cidade de Espírito Santo do Pinhal, estado de São Paulo, filha de João Pedro Margarida Ferraz e Sandra Paganini Mora Ferraz, portador da carteira de identidade nº SP-63.094.045-0 expedida em 31/01/2017 pela Secretaria Pública do Estado de São Paulo, CPF nº 523.483.488-00, residente e domiciliada no Sítio Santa Rosa, zona rural, na cidade de Santo Antônio do Jardim, estado de São Paulo, Sócia da sociedade limitada.

Maria Carolina Silva Garcia, brasileira, solteira, empresária, nascida em 13/01/2005, no município de São José do Rio Pardo, estado de São Paulo, filha de Diego Venezian Garcia e Angélica Vicente Silva, identidade: nº 90694141-7 SSP SP expedida em 18/01/2016, CPF nº

45075998674, residente e domiciliada na Rua Fábio Luis Nicolau Pereira, n° 279, bairro Dionísio Guedes Barreto, na cidade de São José do Rio Pardo SP.

Doravante denominados SÓCIOS, resolvem de comum e justo acordo, constituir uma **sociedade limitada**, que será regida pelas normas próprias de Direito e pelas cláusulas a seguir expostas.

DA DENOMINAÇÃO E DA SEDE

CLÁUSULA 1ª- A sociedade adotará o nome de **Dália Essência Ltda.**

CLÁUSULA 2ª- Sua sede será localizada no [endereço]:

DO OBJETO DA SOCIEDADE

CLÁUSULA 3ª- Esta sociedade terá por objeto a produção e venda de perfumes.

DO PERÍODO DE ATIVIDADES

CLÁUSULA 4ª- As atividades empresariais desta sociedade terão início a partir de 14/06/2023 e terão prazo de duração indeterminado.

DO OBJETIVO DA SOCIEDADE

CLÁUSULA 4ª- Esta sociedade terá por objetivo as seguintes atividades:

Comércio de perfumes.

DO PERÍODO DE ATIVIDADES

CLÁUSULA 5ª-As atividades empresariais da sociedade se iniciaram em 14/06/2023.

CLÁUSULA 6ª-A sociedade tem prazo de duração indeterminado.

DO CAPITAL SOCIAL

CLÁUSULA 7ª o capital social da sociedade perfaz a quantia total de 100.000 (cem mil reais) dividido em 5,00 (cinco) quotas do valor nominal de R\$20.000 (vinte mil reais) cada, distribuídas conforme você segue:

Kamilli Eduarda Ribeiro Barbosa

Nº de quotas **1,00 (um)**

Valor de participação 20,000 (vinte mil reais), integralizado pelo seguinte meio:

R\$ 20,000,00 em dinheiro

Karina Costa

Nº de quotas **1,00 (um)**

Valor de participação 20,000 (vinte mil reais), integralizado pelo seguinte meio:

R \$20,000,00 em dinheiro.

Larissa da Luz Cavalcante

N de quotas **1,00 (um)**

Valor de participação 20,000 (vinte mil reais), integralizado pelo seguinte meio:

R \$20,000,00 em dinheiro.

Larissa Helena Mora Ferraz

N de quotas **1,00 (um)**

Valor de participação 20,000 (vinte mil reais), integralizado pelo seguinte meio:

R \$20,000,00 em dinheiro.

Maria Carolina Silva Garcia

N de quotas **1,00 (um)**

Valor de participação 20,000 (vinte mil reais), integralizado pelo seguinte meio:

R \$20,000,00 em dinheiro.

CLÁUSULA 8ª- O sócio que não realizar integralização do capital social na forma prazo previsto neste momento será notificado pela sociedade para fazê-lo no prazo de 30 (trinta) dias, sob pena de responder perante esta pelo dano emergente da mora.

Parágrafo único. O sócio remisso poderá ser excluído da sociedade ou ter sua cota reduzida ao montante já realizado por voto da maioria dos demais sócios.

CLÁUSULA 9ª - Modificação do capital social, seja para aumentá-lo para diminuí-lo dependerá da deliberação dos sócios, com a correspondente modificação do contrato social.

CLÁUSULA 10ª- O aumento do capital social apenas será possível quando todas as quotas sobre subscritas neste contrato estiverem devidamente integralizadas.

CLÁUSULA 11ª- O administrador responsável é a sócia **Karina Costa**.

DO FORO

CLÁUSULA 51ª- Para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato, fica eleito o foro da localidade da sede da sociedade indicado neste instrumento. E por estarem, assim, justos e acordados, assinam este instrumento em 02 (duas) vias, na presença de 02 (duas) testemunhas.

.....,**de**.....

(Local e data de assinatura)

SÓCIOS

1. _____.

2. _____.

3. _____.

4. _____.

5. _____

TESTEMUNHAS:

(Artigo 997.)

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

No Brasil, considera-se alta a carga tributária imposta sobre as pessoas e empresas, uma vez que esta chega ao valor de 33.9%. Entretanto, ao relacionar a carga tributária brasileira com as de outros países, vê-se que sua ocupação está abaixo dos 30 maiores cobradores de impostos do mundo.

Todavia, percebe-se que o Governo brasileiro arrecada muito, mas distribui pouco, o que afeta a economia do país, sugando os proventos da população através dos altos impostos presentes nas pendências financeiras, a exemplo de gastos com saúde, educação e moradia, tal fato inviabiliza a formação de poupanças, a qual é um dos fatores-chaves de uma boa economia. Nesse sentido, como já mencionado, as empresas também estão sujeitas a altos índices de impostos a serem cobrados. No regime Simples Nacional, o percentual de apuração varia de 16% a 22% se o faturamento anual for de até R\$3,6 milhões. Já no regime do Lucro Presumido, as empresas estão sujeitas a impostos com base na margem de lucro. E por fim, a tributação do Lucro Real é apurada através do verdadeiro lucro faturado.

Com base nisso, a equipe define qual regime tributário o empreendimento Dália Essence irá se enquadrar, realizando a análise dos seguintes aspectos: o limite de faturamento, a atividade pretendida e o porte da empresa, que por fim, chega-se à conclusão de enquadramento no regime tributário do Simples Nacional.

“Se você deseja pequenas mudanças, trabalhe seus comportamentos; se você deseja mudanças realmente significativas, trabalhe seus paradigmas. Stephen Covey.”

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

O Microempreendedor Individual (MEI) é um dos tipos de regimes tributários, sendo ele o mais simplificado, visto que é isento dos tributos federais, bem como: o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica, PIS, COFINS, IPI e CSLL. Desse modo, os impostos requeridos desse regime são o INSS, ICMS e ISS, os quais são recolhidos em uma única guia denominada DAS MEI.

Mediante a isso, há uma tabela de valores fixos, as quais são atualizadas anualmente, contendo os valores a serem pagos por cada atividade empresarial. As atividades de comércio e indústria cumprem os valores de R\$67, já as de serviços são nos valores de R\$71, as de comércio e serviços custeiam R\$72, e por fim, a taxa do MEI caminhoneiro fica entre R\$159,40 a R\$164,40.

Por conseguinte, o Microempreendedor Individual possui faturamento anual de até no máximo R\$81 mil, e permite a contratação estrita de um funcionário. Além disso, vale destacar que o registro do empregado está dentro de todas as normas cabíveis da CLT, sendo necessário o depósito da taxa de FGTS - a qual equivale a 8% do salário bruto.

Logo, é válido postular que todos os empresários podem optar por este regime, exceto aqueles que exercem atividades intelectuais, bem como: médicos, advogados, engenheiros, entre outros. Em virtude do MEI, vários autônomos podem sair da informalidade, além de terem acesso à aposentadoria por idade, auxílio-doença e similares.

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado previsto na Lei Complementar nº 123, de 14.12.2006. Há dois portes de empresas que se enquadram neste regime, elas são: Microempresa (ME) e Empresa de Pequeno Porte (EPP). Dentre os quesitos principais de opção, destacam-se o faturamento anual de até R\$4,8 milhões; se a atividade pretendida se enquadra nos requisitos; se há vantagens em tal enquadramento e quais as medidas cabíveis ao extrapolar o limite de faturamento.

Por conseguinte, o benefício preponderante deste regime é a abrangência de todos os tributos em um único recolhimento, denominado como Documento Único de Arrecadação (DAS), o qual abrange tais impostos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, COFINS, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP).

Por outro lado, pode-se dizer que a maior desvantagem do regime Simples Nacional é o recolhimento feito com base no faturamento, e não somente no lucro. Ou seja, mesmo que a empresa tenha prejuízos, a tributação será a mesma.

Mediante a isso, para o cálculo de apuração do DAS, o Simples Nacional é composto por cinco anexos, os quais abrangem a alíquota e o valor da parcela a deduzir, além de requerer a Receita Bruta Total em 12 meses que, após a substituição por valores na fórmula, irão contabilizar o valor da guia de recolhimento.

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário simplificado, no qual, é utilizado na base de cálculo do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Para ser calculado, o Lucro Presumido leva em consideração uma projeção do faturamento com base em anos-calendários anteriores e de quanto será o percentual de lucro sobre o montante. Isto significa que a Receita Federal não leva em conta o lucro real da empresa, mas sim, um valor presumido.

Com base nisso, os impostos incidem sobre a Receita Operacional Bruta (ROB). Em seguida, somam-se outras receitas a este número, resultando no Lucro Presumido, que será multiplicado pelas alíquotas de IRPJ e CSLL para chegar ao valor verdadeiro dos impostos.

De acordo com a legislação, são elegíveis para enquadrar-se ao Lucro Presumido empresas que possuam faturamento anual de até R\$78 milhões. As empresas que ultrapassarem este faturamento, devem optar obrigatoriamente pelo regime tributário do Lucro Real.

As principais atividades que se enquadram no Lucro Presumido são:

- Atividade Rural;
- Comércio de mercadorias ou produtos;
- Construção civil;
- Profissionais liberais, bem como: advogados, dentistas, administradores, médicos, contadores, engenheiros, economistas, consultores, entre outros;
- Serviços Hospitalares;
- Transportadores;
- Transportes de carga.

De acordo com a Lei 9.430/1996, no seu artigo 1º, o período de apuração do Lucro Presumido deve ocorrer trimestralmente, assim sendo: nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário.

O IRPJ e a CSLL, devem ser pagos até o último dia útil do mês subsequente ao do encerramento do período de apuração trimestral, podendo ser dividido em três parcelas iguais, mensais e sucessivas, vencíveis no último dia dos três meses subsequentes ao do encerramento do período de apuração.

Como mencionado, o Lucro Presumido requer a aplicação de alíquota sobre o faturamento bruto. Sendo assim, é possível realizar uma presunção do lucro obtido no período.

As margens de lucro são definidas por duas tabelas: a do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL), que serão apresentadas a seguir:

Tabela 1 -

RECEITA (%)	ATIVIDADES
1,60%	Revenda de combustíveis e gás natural;
8%	Regra geral (toda empresa que não se encaixa nas definições acima e abaixo);
16%	Serviços de transporte (que não sejam de carga);
32%	Prestação de serviços em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos.

Figura 6 – Alíquotas para presunção do IRPJ: Fonte: Portal da Contabilidade (2023)

Tabela 2 -

RECEITA (%)	ATIVIDADES
12%	Atividades comerciais, industriais, serviços hospitalares e transporte;
32%	Prestação de serviço em geral, intermediação de negócios e administração, locação ou cessão de bens móveis, imóveis ou direitos.

Figura 7 – Alíquotas para presunção da CSLL: Fonte: Portal da Contabilidade (2023)

Após a empresa identificar sua alíquota de presunção, deve incidir-lhe sobre o faturamento bruto, resultando assim na base de cálculo. Tendo conhecimento da base de cálculo, faz-se necessário, aplicar as alíquotas do IRPJ e da CSLL que correspondem:

CSLL: 9% sobre a base de cálculo;

IRPJ: 15% sobre a base de cálculo, e 10% sobre o adicional na parcela que ultrapassar R\$20.000,00 ao mês.

Já o PIS e COFINS, sendo o Lucro Presumido um regime cumulativo, possuem as seguintes alíquotas:

PIS: 0,65% sobre a receita bruta do mês;

COFINS: 3,0% sobre a receita bruta do mês.

A opção por este regime será manifestada com o pagamento da primeira ou única quota do imposto devido correspondente ao primeiro período de apuração de cada ano-calendário. A saída do Lucro Presumido pode ocorrer anualmente por opção ou, obrigatoriamente, a partir do momento em que a Pessoa Jurídica não se enquadrar nas condições deste regime.

Em resumo, as vantagens do Lucro Presumido são:

- Alíquotas mais baixas para PIS e COFINS;
- Maior assertividade no valor dos recolhimentos;
- Possibilidade de maior lucro se o percentual cobrado for menor do que seria no Lucro Real;
- Redução dos cálculos necessários.

Por outro lado, as desvantagens do Lucro Presumido são:

- Possibilidade de recolher impostos mais que o necessário;
- Risco para empresas que não estão 100% estruturadas;
- Monitoramento mais intensivo do Fisco;
- Maior burocracia com obrigações acessórias.

3.3.4 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime tributário, cuja base de cálculo é calculada tomando-se como base o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações prescritas ou autorizadas pelo Regulamento da Lei 1.598/1977, no seu artigo 6º, com observância das disposições das leis comerciais 8.981/1995, artigo 37, § 1º, e também do artigo 191 da Lei 6.404/1976.

Este, é apurado através do Balanço Patrimonial, pela diferença entre receitas e despesas do período, sendo:

RECEITAS > DESPESAS = LUCRO

RECEITAS < DESPESAS = PREJUÍZO

A partir de 2014, estão obrigados a se enquadrarem no Lucro Real as pessoas jurídicas:

- empresas cuja receita bruta anual seja maior que R\$78.000.000,00;
- empresas do setor financeiro, no qual, incluem bancos, instituições independentes, cooperativas de crédito, seguro privado, entidades de previdência aberta e as sociedades de crédito imobiliário;

- empresas que obtiverem lucros e fluxos de caixa oriundos do exterior;
- empresas que explorem atividades de compras de direito de crédito como resultado de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços (factoring);
- empresas possuam benefícios fiscais como a redução ou isenção de seus impostos.

A opção pelo regime tributário do Lucro Real se dá através do primeiro recolhimento, em janeiro de cada ano-calendário.

De acordo com a Lei 9.430/1996, artigo 1º, o período de apuração do Lucro Real deve ocorrer trimestralmente, assim sendo nos dias 31 de março, 30 de junho, 30 de setembro e 31 de dezembro de cada ano-calendário. Entretanto, o recolhimento também pode ocorrer mensalmente.

Como parte dos impostos são apurados sobre o lucro, a empresa deve possuir sua escrituração em dia, apresentando os balancetes contábeis com o valor do lucro mensal ou trimestral, para cálculo e geração das guias para pagamento dos tributos.

É necessário o conhecimento sobre as regras fiscais do que é admitido como despesa para deduzir o lucro, pois, nem toda despesa da empresa é passível de dedução. O que gera dois resultados, o lucro contábil e o lucro fiscal (real) O lucro contábil é o lucro de fato, e o lucro fiscal (real) é o lucro após a exclusão e adição de receitas e despesas conforme as regras fiscais. Todas as alíquotas deste regime são calculadas com base no lucro real da empresa. Estas alíquotas são resultado da seguinte fórmula:

RECEITA (-) DESPESAS (+/-) AJUSTES (=) LUCRO REAL/TRIBUTÁVEL

Por conseguinte, o resultado da operação acima é definido como base de cálculo para as demais operações.

Para o cálculo do IRPJ utiliza-se a alíquota de 15% sobre a base de cálculo e 10% sobre o adicional na parcela que ultrapassar R\$20.000,00 ao mês.

Quanto ao cálculo da CSLL, utiliza-se a alíquota de 9% sobre a base de cálculo. Já o PIS e COFINS, sendo o Lucro Real um regime não-cumulativo, possuem as seguintes alíquotas:

PIS: 1,65%

COFINS: 7,6%.

Em resumo, as vantagens do Lucro Real são:

- Possibilidade de compensar prejuízos fiscais anteriores (ou do mesmo exercício);
- Reduzir ou suspender o recolhimento de IRPJ e CSLL (utilizando balancetes mensais);
- Utilização de créditos do PIS e da COFINS;
- Possibilidades mais amplas de Planejamento Tributário.

As desvantagens do Lucro Real são:

- Maior rigor contábil pelas regras tributárias (ajustes fiscais), teoricamente com maior burocracia;
- Alíquotas do PIS e COFINS mais altas (especialmente onerosas para empresas de serviços, que tem poucos créditos das referidas contribuições).

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

O Planejamento Tributário, também denominado como elisão fiscal, é um conjunto de estudos, estratégias e ações realizados com o intuito de reduzir a carga tributária de uma empresa de forma legal.

Conforme tabela abaixo, buscando reduzir a carga tributária, a empresa realizou cálculos para confrontar qual seria a melhor opção de Regime Tributário.

TRIBUTOS	LUCRO PRESUMIDO	LUCRO REAL	SIMPLES NACIONAL
IRPJ	R\$ 15.652,55	R\$ 24.842,51	
CSLL	R\$ 14.087,29	R\$ 14.905,51	
PIS	R\$ 8.478,46	R\$ 6.364,44	
COFINS	R\$ 39.131,37	R\$ 29.315,00	
ICMS	R\$ 69.430,26	R\$ 69.430,26	
SIMPLES			R\$ 108.689,45
TOTAL ANUAL	R\$ 146.779,93	R\$ 144.857,72	R\$ 108.689,45

Figura 8 – Comparativo de Regimes Tributários: Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme o comparativo, os tributos foram calculados de acordo com as especificações de cada regime. Consequente, somou-se os valores dos respectivos tributos resultando no Total Anual, no qual utilizou-se para identificar a opção mais vantajosa.

A empresa Dália Essence LTDA, optou pelo regime tributário do Simples Nacional, no qual apresentou maior economia tributária comparado aos demais regimes. Outrossim, com base em sua Receita Bruta Anual, adequa-se como Microempresa (ME).

O enquadramento neste regime apresenta redução na carga tributária, devido ao recolhimento de diversos tributos em uma só guia, a DAS. Além do mais, o Simples Nacional é um regime que oferece redução das obrigações acessórias, assim, facilitando a compreensão e o pagamento dos tributos.

Com o intuito de realizar o planejamento tributário, algumas etapas devem ser seguidas para que ele seja realizado com sucesso. É de extrema importância a compreensão dos impostos que envolvem sua operação, para gerar clareza.

A princípio, deve-se reunir a equipe de contabilidade para coletar informações, bem como, o porte e estrutura da empresa, o atual enquadramento tributário, a atividade do negócio e as atividades operacionais administrativas, contábeis, financeiras, dentre outras. Para que, assim, possa garantir o máximo de informações que possam impactar o pagamento dos tributos. Não obstante, após ampla análise, faz-se necessário compreender como a organização pode executar suas atividades minimizando os gastos com impostos sem que esteja em inconformidade com as leis.

Mediante isto, deve-se levar em consideração alguns questionamentos, tais como:

1. De que modo pode-se diminuir o encargo dos impostos sobre o preço final do produto/serviço?
2. Como encontrar equilíbrio na precificação buscando o lucro, considerando-se preços atrativos para o consumidor?
3. Há vantagens tributárias que podem ser utilizadas na organização?

Além do mais, faz-se necessário atentar-se que a gestão tributária é algo a ser examinado mensalmente e não somente na mudança de exercício, quando deve-se definir o regime tributário. São as estratégias tributárias que proporcionarão mais competitividade.

A partir disso, deve-se determinar os objetivos de maneira clara no que concerne à tributação da organização e o modo para que sejam alcançados. Tendo em vista, que é imprescindível determinar as metas, prazos, cronograma, operações necessárias, custos com aplicação e o que mais se fizer necessário.

As principais vantagens do Planejamento Tributário são:

- Reduz os custos do empreendimento;
- Evita a ocorrência de autuações;
- Aumenta a competitividade do negócio no mercado;
- Permite a realização de um orçamento anual eficaz;
- Permite a escolha de um regime tributário adequado;
- Autoriza a elaboração de um calendário tributário adequado às necessidades da empresa;
- Modifica a forma de realizar operações da corporação a fim de gerar economia;
- Permite o aproveitamento de possíveis incentivos fiscais;
- Define de maneira mais precisa a atividade econômica realizada na empresa;
- Permite a simulação e a análise de cenários pelos quais o negócio pode passar.

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Gestão orçamentária é o processo de planejar, organizar, controlar e monitorar os recursos financeiros de uma organização, seja ela pública ou privada. Ela envolve a elaboração, execução e análise de um orçamento, que é um documento que prevê as receitas e despesas da organização para um período específico, geralmente um ano.

A gestão orçamentária busca garantir que os recursos financeiros da organização sejam utilizados de forma eficiente e eficaz, atendendo às suas necessidades e objetivos estratégicos, isso envolve a identificação e priorização das despesas necessárias para atingir esses objetivos, bem como o acompanhamento e controle dos gastos ao longo do tempo, para Horngren et.al. (2004, p. 9),

Os orçamentos são também uma ajuda para coordenar e implementar os planos; são dispositivos fundamentais para compelir e disciplinar o planejamento da gestão. Sem orçamentos, o planejamento pode não obter o foco central e frontal que geralmente merece.

Além disso, a gestão orçamentária também pode envolver a análise de indicadores financeiros e a definição de metas de desempenho para avaliar a efetividade das decisões financeiras tomadas pela organização. Essa abordagem é fundamental para garantir a saúde financeira da organização e para orientar a tomada de decisões estratégicas com base em informações confiáveis e precisas sobre os recursos financeiros disponíveis.

É comum escutar pessoas dizendo a seguinte frase “Nem recebi e já estou sem dinheiro” ou “O mês nem acabou, mas, meu salário sim”, se o planejamento financeiro de pessoas comum traz este grande impacto, gerando uma bola de neve de escassez, imagina-se uma empresa onde não se tem o controle financeiro orçado. Diante disso, o site UOL ECONOMIA replicou uma matéria do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE), na qual aponta que: “Cinco anos após serem criadas, pouco mais de 60% das empresas já fecharam as portas...”, e um dos principais motivos por este fechamento é a falta de gestão orçamentária, por isso que a ausência de informações, de controle, de acompanhamento do orçamento leva as empresas a falência, pois não se tem clareza do que está acontecendo com a organização.

O orçamento empresarial é elaborado por diversas etapas, na qual pode variar de acordo com as características da organização e o modelo de gestão do negócio. No entanto, independentemente do tipo de organização e modelo de negócio, a conclusão do orçamento

ocorre com a projeção de um dos relatórios financeiros mais importantes, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE).

Sabendo-se de todo o processo, a empresa Dália Essence adotou um orçamento para sua abertura, na qual, será evidenciado os seguintes tópicos no orçamento:

- Orçamento de vendas mensal;
- Orçamento de compras mensal;
- Orçamento de despesas operacional mensal;
- DRE Orçada.

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), é um dos indicadores financeiros mais importantes para uma empresa, ela é feita juntamente com o Balanço Patrimonial onde descreve de forma vertical todas as operações financeiras de uma empresa em um determinado período. Além da DRE apresentar o resultado líquido da organização é através dela que conseguimos identificar se a organização está gerando lucro ou prejuízo, segundo Marion (2003, p. 17) “a DRE é extremamente relevante para avaliar o desempenho da empresa e a eficiência dos gestores em obter resultados positivos. O lucro é o objetivo principal das empresas”.

A DRE é elaborada pelo confronto das: receitas, custos e despesas. São estes três grupos de contas que ajudam a compor uma análise global da situação da empresa, na qual, pode-se olhar além dos números em si, mas também pensar nos possíveis cenários em que a empresa se encontra ou encontrará, além disso, é comum realizarmos essa análise da saúde financeira de uma empresa em um período de 1 ano. Em âmbitos contábeis, a DRE já possui um modelo estabelecido pela Lei 6.404/1976, que deve ser seguido por todos os tipos de empresas, sendo assim, os grupos contábeis a serem utilizados para a elaboração da DRE são:

Receita Operacional Bruta: essa receita se refere exclusivamente à atividade fim da empresa, onde apresentam o montante do faturamento bruto;

Deduções de Vendas: esse grupo é classificado com as devoluções de vendas, abatimentos (descontos) e os impostos sobre vendas (ICMS, IPI, ISS, PIS e COFINS).

Receita Operacional Líquida: essa receita se refere a receita bruta após as deduções das devoluções, abatimentos e impostos.

Custo da Mercadoria Vendida: este grupo nada mais é do que a soma das despesas para produzir, comprar e armazenar um produto em estoque até que seja vendido.

Resultado Operacional Bruta: corresponde ao lucro que a empresa obteve com os recursos gerados com as vendas antes de pagar suas despesas operacionais.

Despesas Operacionais: se refere a todos os gastos e despesas essenciais para que a empresa consiga operar.

Despesas Financeiras/Receitas Financeiras: no caso de despesas financeiras, são todas aquelas contraídas por meio de financiamento, empréstimos e afins, já nas receitas financeiras são os ganhos que a empresa tem com aplicações financeiras ou qualquer rendimento resultante da cobrança de juros.

Resultado Operacional antes do IR e CSLL: já este resultado tem como objetivo demonstrar se a empresa obteve lucro ou prejuízo com base apenas nas suas operações.

Resultado Líquido do Exercício: e por último, esta conta se refere ao resultado geral da empresa, considerando os ganhos e descontos no determinado período do exercício.

Para melhor entendimento de seus grupos de conta, segue a estrutura de DRE que a empresa Dália Essence utilizará em seu orçamento.

Receita Operacional (Receita Bruta)
Vendas de Mercadorias
(-) Deduções da Receita Bruta
Devoluções de vendas
Abatimentos
Imposto sobre as Vendas
Receita Operacional Líquida
(-) Custos das Mercadorias Vendidas (CMV)
Resultado Operacional Bruto
(-) Despesas Operacionais
Despesas com Vendas
Despesas Administrativas
Pró-labore
(+/-) Despesas Financeiras/Receita Financeira
Receita Financeira
Despesa Financeira
(+/-) Outras Receitas e Despesas
Outras Receitas
Outras Despesas
Resultado Operacional antes do IR e CSLL
IR
CSLL
Resultado Líquido do Exercício

Figura 9 - Estrutura da DRE: Fonte: Elaborado pelos autores

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

A organização do orçamento de vendas é essencial para o sucesso de qualquer empresa. O orçamento de vendas é um plano financeiro que estima as vendas futuras da empresa em um determinado período de tempo, normalmente um ano, segundo Hoji (2008, p. 430) a finalidade do orçamento de vendas é “determinar a quantidade e o valor total dos produtos a vender, bem como calcular os impostos, a partir de projeções de vendas elaboradas pelas unidades de vendas e/ou executivos e especialistas em marketing”, além disso, o orçamento de vendas é o 1º orçamento que deve ser feito quando a empresa estiver realizando a gestão orçamentária.

A seguir, estão algumas etapas importantes para organizar o orçamento de vendas:

- Analisar o histórico de vendas: o primeiro passo para organizar o orçamento de vendas é analisar o histórico de vendas da empresa. Isso permitirá que você entenda as tendências de vendas, os picos e vales de demanda, e identifique as sazonalidades.
- Estabelecer metas de vendas: com base nas informações históricas e nas tendências de mercado, defina metas realistas de vendas para o próximo período. Considere fatores como a concorrência, as tendências do setor e a capacidade de produção da empresa.
- Definir o preço de venda: para estabelecer as metas de vendas, é necessário definir o preço de venda dos produtos ou serviços oferecidos pela empresa. É importante considerar os custos de produção e a margem de lucro desejada ao definir os preços.
- Identificar canais de vendas: a empresa deve identificar quais canais de vendas serão utilizados para atingir as metas estabelecidas. Isso pode incluir canais de vendas diretas, como equipe de vendas interna, ou canais de vendas indiretas, como revendedores ou distribuidores.
- Monitorar e avaliar o desempenho: é importante monitorar e avaliar o desempenho da empresa em relação ao orçamento de vendas estabelecido. Isso permitirá que a empresa faça ajustes e modificações no orçamento de vendas, se necessário, para garantir o sucesso financeiro da empresa.
- Revisar e atualizar o orçamento de vendas: o orçamento de vendas não é uma tarefa única. É importante revisar e atualizar o orçamento de vendas regularmente para garantir que ele reflita as mudanças no mercado e na empresa.

Ao seguir essas etapas, a organização do orçamento de vendas será uma tarefa mais fácil e eficaz, permitindo que a empresa atinja seus objetivos financeiros de longo prazo. Com isso, para a realização do orçamento de vendas da empresa Dália Essence, que por sua vez é uma

empresa que vende cosméticos e derivados em geral, foi feito um estudo de mercado na qual está inserida onde foi concluído que suas vendas são sazonais, ou seja, para seu ramo de atividade há certas datas comemorativas que faz com que as vendas se tripliquem em relação aos outros meses considerados “normais”. Para melhor entendimento, segue seu orçamento de vendas, no período de 1 ano (2023), dividido em trimestres:

Produto	jan/23			fev/23			mar/23		
	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total
Perfumes Importados	30	R\$ 450,00	R\$ 13.500,00	40	R\$ 430,00	R\$ 17.200,00	77	R\$ 419,90	R\$ 32.332,30
Body Splish / Colônias	15	R\$ 89,90	R\$ 1.348,50	40	R\$ 89,90	R\$ 3.596,00	88	R\$ 89,90	R\$ 7.911,20
Crems Corporais	10	R\$ 89,90	R\$ 899,00	30	R\$ 89,90	R\$ 2.697,00	105	R\$ 89,90	R\$ 9.439,50
Maquiagem	5	R\$ 199,99	R\$ 999,95	30	R\$ 199,99	R\$ 5.999,70	88	R\$ 199,99	R\$ 17.599,12
Utensílios de Maquiagem	5	R\$ 100,00	R\$ 500,00	20	R\$ 100,00	R\$ 2.000,00	55	R\$ 100,00	R\$ 5.500,00
Utensílios p/ cuidados Pessoais	15	R\$ 74,99	R\$ 1.124,85	45	R\$ 75,00	R\$ 3.375,00	55	R\$ 75,00	R\$ 4.125,00

Figura 10 - 1º Trimestre Orçamento de Vendas: Fonte: Elaborado pelos autores

Neste 1º trimestre é se esperado um faturamento baixo, justamente pelo fato de que os 3 primeiros meses além de serem meses onde os nossos clientes priorizam as viagens, pagar contas feitas no final de ano, carnaval, material escolar entre outros, são meses em que não tem datas comemorativas do ramo de atividade da empresa Dália Essence. Sendo assim, pode-se observar que o orçamento de vendas da empresa para o 1º trimestre resultou em um faturamento bruto de R \$130.147,12, o qual é responsável por 9,98% em relação ao faturamento bruto anual da empresa.

Produto	abr/23			mai/23			jun/23		
	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total
Perfumes Importados	77	R\$ 419,90	R\$ 32.332,30	230	R\$ 470,00	R\$ 108.100,00	180	R\$ 470,00	R\$ 84.600,00
Body Splish / Colônias	77	R\$ 89,90	R\$ 6.922,30	200	R\$ 100,00	R\$ 20.000,00	120	R\$ 100,00	R\$ 12.000,00
Crems Corporais	99	R\$ 89,90	R\$ 8.900,10	180	R\$ 89,90	R\$ 16.182,00	200	R\$ 89,90	R\$ 17.980,00
Maquiagem	83	R\$ 199,99	R\$ 16.599,17	120	R\$ 199,99	R\$ 23.998,80	215	R\$ 199,99	R\$ 42.997,85
Utensílios de Maquiagem	33	R\$ 100,00	R\$ 3.300,00	110	R\$ 100,00	R\$ 11.000,00	135	R\$ 100,00	R\$ 13.500,00
Utensílios p/ cuidados Pessoais	55	R\$ 75,00	R\$ 4.125,00	135	R\$ 89,90	R\$ 12.136,50	150	R\$ 89,90	R\$ 13.485,00

Figura 11 - 2º Trimestre Orçamento de Vendas: Fonte: Elaborado pelos autores

Já no seu 2º trimestre foi orçado um aumento em suas vendas, justamente pelo fato da empresa ter 2 meses com datas comemorativas: Dia das Mães (maio), e o Dia dos Namorados (junho). Este trimestre é responsável por 34,36% em relação ao faturamento bruto anual da empresa Dália Essence, à vista disso, pode-se observar que o orçamento de vendas da empresa para seu 2º trimestre resultou em um faturamento bruto de R \$448.159,02.

Produto	jul/23			ago/23			set/23		
	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total
Perfumes Importados	100	R\$ 450,00	R\$ 45.000,00	120	R\$ 430,00	R\$ 51.600,00	95	R\$ 430,00	R\$ 40.850,00
Body Splish / Colônias	80	R\$ 95,00	R\$ 7.600,00	65	R\$ 95,00	R\$ 6.175,00	60	R\$ 95,00	R\$ 5.700,00
Crems Corporais	85	R\$ 89,90	R\$ 7.641,50	75	R\$ 89,90	R\$ 6.742,50	70	R\$ 89,90	R\$ 6.293,00
Maquiagem	60	R\$ 199,99	R\$ 11.999,40	40	R\$ 199,00	R\$ 7.960,00	60	R\$ 180,00	R\$ 10.800,00
Utensílios de Maquiagem	60	R\$ 100,00	R\$ 6.000,00	30	R\$ 100,00	R\$ 3.000,00	50	R\$ 95,00	R\$ 4.750,00
Utensílios p/ cuidados Pessoais	90	R\$ 89,90	R\$ 8.091,00	50	R\$ 89,90	R\$ 4.495,00	55	R\$ 84,99	R\$ 4.674,45

Figura 12 - 3º Trimestre Orçamento de Vendas: Fonte: Elaborado pelos autores

Agora para o 3º trimestre, é se esperado uma baixa no seu orçamento de vendas, por mais que ainda tenha um mês comemorativo, (agosto - Dia dos Pais), o orçado foi de uma baixa de 46,58% em relação ao seu 2º trimestre, justamente por se ter apenas 1 mês comemorativo, já os outros dois, são meses considerados de baixa venda para o mercado da empresa Dália Essence. Mesmo assim, o orçamento de vendas da empresa para o 3º trimestre foi de R \$239.371,85, sendo este responsável por 18,35% em relação ao faturamento bruto anual da empresa.

Produto	out/23			nov/23			dez/23		
	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total	Quant.	Vr.Venda	Vr.Total
Perfumes Importados	95	R\$ 430,00	R\$ 40.850,00	200	R\$ 399,99	R\$ 79.998,00	255	R\$ 460,00	R\$ 117.300,00
Body Splesh / Colônias	94	R\$ 95,00	R\$ 8.930,00	215	R\$ 89,90	R\$ 19.328,50	250	R\$ 99,99	R\$ 24.997,50
Crems Corporais	118	R\$ 89,90	R\$ 10.608,20	104	R\$ 79,90	R\$ 8.309,60	357	R\$ 89,90	R\$ 32.094,30
Maquiagem	100	R\$ 199,00	R\$ 19.900,00	115	R\$ 95,00	R\$ 10.925,00	289	R\$ 120,00	R\$ 34.680,00
Utensílios de Maquiagem	79	R\$ 100,00	R\$ 7.900,00	145	R\$ 90,00	R\$ 13.050,00	215	R\$ 100,00	R\$ 21.500,00
Utensílios p/ cuidados Pessoais	45	R\$ 89,90	R\$ 4.045,50	135	R\$ 79,90	R\$ 10.786,50	215	R\$ 99,99	R\$ 21.497,85

Figura 13 - 4º Trimestre Orçamento de Vendas: Fonte: Elaborado pelos autores

Em seu 4º trimestre, ou seja, o último, foi orçado um aumento significativo nas vendas em relação aos outros trimestres, exatamente por causa dos dois últimos meses do ano, já que novembro tem a Black Friday e dezembro tem se 2 datas comemorativas: natal e ano novo. Ao realizar o orçamento de vendas da empresa Dália Essence em seu 4º trimestre, foi planejado um faturamento de R \$486.700,95, o qual é responsável por 37,31% em relação ao faturamento bruto anual da empresa.

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

Após a realização do orçamento de vendas, o segundo tópico a ser abordado será a gestão do orçamento de compras. O orçamento de compras é um plano financeiro cujo seu objetivo é garantir que os suprimentos (matéria prima) sejam necessários para que a organização possa funcionar corretamente sem correr o risco de um desarranjo financeiro, segundo o site ECONOMY (2021) “O orçamento de compras é um tipo de orçamento que limita a quantidade de matéria-prima que uma empresa adquire. Seu objetivo é otimizar recursos e controlar as vendas e o estoque”, além disso, ter um planejamento de compras é essencial para que a cadeia de produção da empresa possa acompanhar as vendas.

Assim como o orçamento de vendas, o orçamento de compras deve ser considerado estratégico, ou seja, a empresa deve fazer um estudo de mercado e junto a ele definir com qual tipo de estoque que a própria irá trabalhar, sendo assim, o orçamento de compras permitirá que a empresa faça previsões de custos, estabeleça metas de redução de custos, identifique

oportunidades de negociação com fornecedores e evite desabastecimentos para grandes aquisições.

Para criar um orçamento de compras eficaz, vários fatores devem ser considerados, como: necessidades de produção, flutuações sazonais nas vendas, flutuações nos preços dos insumos, prazos de entrega dos fornecedores e disponibilidade de recursos financeiros.

Além disso, é muito importante que o orçamento de compras esteja alinhado aos objetivos estratégicos da empresa para garantir que as aquisições sejam feitas de maneira inteligente e eficiente, impulsionando o crescimento e a lucratividade dos negócios.

Não diferente, o orçamento de compras também tem de ser revisado e atualizado regularmente para garantir que as mudanças feitas no mercado reflitam na empresa de forma positiva. Tomado como base todas as informações e estudo, foi definido para o orçamento de compras da empresa Dália Essence, um orçamento coerente às vendas, ou seja, por causa de suas vendas serem sazonais para a realização do orçamento de compra a empresa vai seguir o orçamento de vendas, isto significa que o tanto que a empresa vender (quantidade/produto) será o quanto a empresa vai comprar (quantidade/produto), seguindo esta dinâmica a empresa poderá se preparar tanto financeiramente quanto de estoque para poder atender as demandas principalmente nestas datas comemorativas. Para melhor entendimento, segue abaixo seu orçamento de compras no período de 1 ano (2023), dividido em trimestres:

Produto	jan/23			fev/23			mar/23		
	Quant.	Vr. De Compra	Vr. Total	Quant.	Vr. De Compra	Vr. Total	Quant.	Vr. De Compra	Vr. Total
Perfumes Importados	30	R\$ 300,00	R\$ 9.000,00	40	R\$ 305,00	R\$ 12.200,00	77	R\$ 295,00	R\$ 22.715,00
Body Splash / Colônias	15	R\$ 45,00	R\$ 675,00	40	R\$ 50,00	R\$ 2.000,00	88	R\$ 50,00	R\$ 4.400,00
Cremes Corporais	10	R\$ 50,00	R\$ 500,00	30	R\$ 60,00	R\$ 1.800,00	105	R\$ 60,00	R\$ 6.300,00
Maquiagem	5	R\$ 90,00	R\$ 450,00	30	R\$ 85,00	R\$ 2.550,00	88	R\$ 85,00	R\$ 7.480,00
Utensílios de Maquiagem	5	R\$ 75,50	R\$ 377,50	20	R\$ 64,99	R\$ 1.299,80	55	R\$ 60,00	R\$ 3.300,00
Utensílios para cuidados Pessoais	15	R\$ 57,50	R\$ 862,50	45	R\$ 52,99	R\$ 2.384,55	55	R\$ 50,00	R\$ 2.750,00

Figura 14 - 1º Trimestre Orçamento de Compras: Fonte: Elaborado pelos autores

De acordo com o 1º trimestre do orçamento de vendas, pode se concluir que é um trimestre de baixa vendas, e como mencionado, o orçamento de compras acompanha o orçamento de vendas, então para o 1º trimestre do orçamento de compra da empresa Dália Essence foi planejado um orçamento baixo, o qual foi orçado um valor de R\$ 81.044,35 de compras.

Produto	abr/23			mai/23			jun/23		
	Quant.	Vr. De Compra	Vr. Total	Quant.	Vr. De Venda	Vr. Total	Quant.	Vr. De Venda	Vr. Total
Perfumes Importados	77	R\$ 295,00	R\$ 22.715,00	230	R\$ 285,00	R\$ 65.550,00	180	R\$ 299,00	R\$ 53.820,00
Body Splash / Colônias	77	R\$ 50,00	R\$ 3.850,00	200	R\$ 45,00	R\$ 9.000,00	120	R\$ 59,90	R\$ 7.188,00
Cremes Corporais	99	R\$ 60,00	R\$ 5.940,00	180	R\$ 52,50	R\$ 9.450,00	200	R\$ 62,90	R\$ 12.580,00
Maquiagem	83	R\$ 85,00	R\$ 7.055,00	120	R\$ 79,90	R\$ 9.588,00	215	R\$ 95,90	R\$ 20.618,50
Utensílios de Maquiagem	33	R\$ 75,50	R\$ 2.491,50	110	R\$ 69,90	R\$ 7.689,00	135	R\$ 75,00	R\$ 10.125,00
Utensílios para cuidados Pessoais	55	R\$ 57,50	R\$ 3.162,50	135	R\$ 49,90	R\$ 6.736,50	150	R\$ 69,90	R\$ 10.485,00

Figura 15 - 2º Trimestre Orçamento de Compras: Fonte: Elaborado pelos autores

Já para o 2º trimestre, tem os 2 meses comemorativos: maio (Dia das Mães) e junho (Dia dos Namorados), assim como o orçamento de vendas, o orçamento de compras também teve um aumento significativo em relação ao 1º trimestre, na qual o orçamento de compras da empresa Dália Essence para o 2º trimestre foi totalizado em R\$ 268.044,00.

Produto	jul/23			ago/23			set/23		
	Quant.	Vr. De Venda	Vr. Total	Quant.	Vr. De Venda	Vr. Total	Quant.	Vr. De Venda	Vr. Total
Perfumes Importados	100	R\$ 305,00	R\$ 30.500,00	120	R\$ 305,00	R\$ 36.600,00	95	R\$ 315,00	R\$ 29.925,00
Body Splish / Colônias	80	R\$ 59,90	R\$ 4.792,00	65	R\$ 59,90	R\$ 3.893,50	60	R\$ 65,00	R\$ 3.900,00
Crems Corporais	85	R\$ 62,90	R\$ 5.346,50	75	R\$ 62,90	R\$ 4.717,50	70	R\$ 69,90	R\$ 4.893,00
Maquiagem	60	R\$ 95,90	R\$ 5.754,00	40	R\$ 95,90	R\$ 3.836,00	60	R\$ 100,00	R\$ 6.000,00
Utensílios de Maquiagem	60	R\$ 75,00	R\$ 4.500,00	30	R\$ 75,00	R\$ 2.250,00	50	R\$ 79,90	R\$ 3.995,00
Utensílios para cuidados Pessoais	90	R\$ 69,90	R\$ 6.291,00	50	R\$ 69,90	R\$ 3.495,00	55	R\$ 79,90	R\$ 4.394,50

Figura 16 - 3º Trimestre Orçamento de Compras: Fonte: Elaborado pelos autores

No 3º trimestre do orçamento de compras da empresa Dália Essence apesar de ter o mês de agosto (Dia dos Pais), o orçamento de vendas origina-se em uma baixa em relação ao seu 2º trimestre, o qual consequentemente reflete no orçamento de compras, sendo assim, para o 3º trimestre foi planejado um orçamento de compras para a empresa no valor total de R\$ 165.083,00.

Produto	out/23			nov/23			dez/23		
	Quant.	Vr. De Venda	Vr. Total	Quant.	Vr. De Venda	Vr. Total	Quant.	Vr. De Venda	Vr. Total
Perfumes Importados	95	R\$ 315,00	R\$ 29.925,00	200	R\$ 296,90	R\$ 59.380,00	255	R\$ 315,00	R\$ 80.325,00
Body Splish / Colônias	94	R\$ 65,00	R\$ 6.110,00	215	R\$ 59,90	R\$ 12.878,50	250	R\$ 65,00	R\$ 16.250,00
Crems Corporais	118	R\$ 69,90	R\$ 8.248,20	104	R\$ 62,90	R\$ 6.541,60	357	R\$ 69,90	R\$ 24.954,30
Maquiagem	100	R\$ 100,00	R\$ 10.000,00	115	R\$ 95,90	R\$ 11.028,50	289	R\$ 100,00	R\$ 28.900,00
Utensílios de Maquiagem	79	R\$ 79,90	R\$ 6.312,10	145	R\$ 74,99	R\$ 10.873,55	215	R\$ 79,90	R\$ 17.178,50
Utensílios para cuidados Pessoais	45	R\$ 79,90	R\$ 3.595,50	135	R\$ 69,90	R\$ 9.436,50	215	R\$ 79,90	R\$ 17.178,50

Figura 17 - 4º Trimestre Orçamento de Compras: Fonte: Elaborado pelos autores

Já no seu último trimestre tem-se 3 datas de alta comemoração, sendo elas: Black Friday (novembro), Natal e Ano Novo (dezembro), ou seja, para o 4º trimestre foi orçado um aumento de compras em seu orçamento o qual faz jus a estas datas comemorativas, obtendo-se um valor total de R \$359.115,75 no orçamento de compras da empresa Dália Essence.

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAL

Além do orçamento de vendas e do orçamento de compras, é imprescindível a realização do orçamento de despesas operacionais, ele é composto por todos os gastos e despesas (exceto os custos de produção) necessárias para manter a organização em funcionamento, de acordo com o site ECONOMY (2021), “O orçamento de despesas é o documento que determina a projeção das despesas de uma empresa em um determinado tempo”. Em outras palavras, o orçamento de despesas tenta determinar as saídas de dinheiro de uma empresa em um intervalo de tempo.

Portanto, a intenção principal é controlar o volume de capital que pode sair ao longo do ano em uma empresa.

O orçamento de despesas operacional está relacionado a itens classificados como gastos fixos, ou seja, são gastos e despesas que independentemente se a empresa vender ou não eles acontecerão. Assim como os outros, o orçamento de despesas é feito geralmente pelo período 1 ano e deve ser revisado e atualizado de acordo com o cenário em que a empresa se encontrará no decorrer do orçado. O orçamento de despesas é dividido por quatro tópicos, sendo eles:

Despesas Administrativas: são aquelas caracterizadas como gastos gerais necessários de uma empresa que não estão ligados diretamente à produção, a exemplo deles: água, luz, telefone, limpeza, internet, material de uso e consumo, material de escritório entre outros derivados.

Despesas Tributárias: são aquelas devidamente relacionadas aos impostos e taxas pagas aos governos federais, estaduais e municipais, podendo ser eles: ICMS, IPI, ISS, PIS, II e COFINS.

Despesas com Vendas: são todas aquelas despesas relacionadas às vendas, são os gastos necessários que o setor comercial da empresa precisa para que consiga concluir o orçamento de vendas, podendo ser as seguintes despesas: comissão, marketing, publicidade e propaganda, anúncios pagos (ads), contratos com influenciadoras, embalagens, entre outros.

Despesas Financeiras: são todas aquelas despesas adquiridas por meio de financiamentos e empréstimos, um exemplo clássico são os empréstimos adquiridos para o capital social quando vai se abrir uma empresa, os juros que a empresa vai pagar por adquirir este recurso financeiro é contabilizado nas despesas financeiras.

Cada organização tem seu próprio orçamento de despesas de acordo com o seu tipo de modelo de gestão, no caso da empresa Dália Essence seu orçamento de despesas contém todos os grupos de contas, exceto o de despesas financeiras, já que o capital inicial foi integralizado por meio do dinheiro dos próprios sócios sem a obtenção de empréstimos. É válido ressaltar que as despesas da empresa Dália Essence são despesas fixas, já que a própria optou por um e-commerce ao invés de uma loja convencional, assim como os outros orçamentos, segue o orçamento de despesas da empresa Dália Essence no período de 1 ano (2023) dividido em trimestres para melhor entendimento:

	<i>jan/23</i>	<i>fev/23</i>	<i>mar/23</i>
Despesas Administrativas	\$ Valor	\$ Valor	\$ Valor
Limpeza	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Água	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Aluguel	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Despesas Tributárias	R\$ 845,13	R\$ 1.896,80	R\$ 5.252,76
Internet	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Luz	R\$ 380,00	R\$ 380,00	R\$ 380,00
Material Escritório	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00
Pró-Labore	R\$ 918,61	R\$ 1.743,38	R\$ 3.845,35
Software	R\$ 326,65	R\$ 326,65	R\$ 326,65
Telefone	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90
Despesas com Vendas	\$ Valor	\$ Valor	\$ Valor
Embalagens	R\$ 3.500,00	R\$ 2.800,00	R\$ 2.650,00
Marketing	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Publicidade/Propaganda	R\$ 450,00	R\$ 450,00	R\$ 600,00

Figura 18 - 1º Trimestre Orçamento de Despesas: Fonte: Elaborado pelos autores

Como já mencionado anteriormente, as despesas da empresa Dália Essence são relativamente fixas, então, para o orçamento de despesas da empresa para seu 1º trimestre pode-se observar que há apenas três contas com volatilidade, sendo elas: Despesas Tributárias, Pró-Labore e Despesas com Vendas. Isto ocorre porque são contas relacionadas às vendas, ou seja, a empresa só irá ocorrer de ter se houver vendas. Sendo assim, o orçamento de despesas para o 1º trimestre da empresa Dália Essence quantificou em um valor de R\$ 38.231,68

	<i>abr/23</i>	<i>mai/23</i>	<i>jun/23</i>
Despesas Administrativas	\$ Valor	\$ Valor	\$ Valor
Limpeza	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Água	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Aluguel	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Despesas Tributárias	R\$ 5.204,10	R\$ 15.906,78	R\$ 16.075,42
Internet	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Luz	R\$ 380,00	R\$ 380,00	R\$ 380,00
Material Escritório	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00
Pró-Labore	R\$ 3.608,94	R\$ 9.570,86	R\$ 9.228,14
Software	R\$ 326,65	R\$ 326,65	R\$ 326,65
Telefone	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90
Despesas com Vendas	\$ Valor	\$ Valor	\$ Valor
Embalagens	R\$ 4.000,00	R\$ -	R\$ -
Marketing	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Publicidade/Propaganda	R\$ 880,00	R\$ 880,00	R\$ 880,00

Figura 19 - 2º Trimestre Orçamento de Despesas: Fonte: Elaborado pelos autores

Não diferente do 1º trimestre, o orçamento de despesas para o 2º trimestre da empresa Dália Essence segue a mesma linha de estratégia. Conforme os estudos e os orçamentos

realizados, pode-se observar que o 2º trimestre é um dos trimestres com maior significância financeira, sendo assim, para as contas do orçamento de despesas que seguem o orçamento de vendas haverá um aumento significativo, logo, foi calculado um valor de R \$84.013,89 para o orçamento de despesas da empresa Dália Essence.

	<i>jul/23</i>	<i>ago/23</i>	<i>set/23</i>
Despesas Administrativas	\$ Valor	\$ Valor	\$ Valor
Limpeza	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Água	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Aluguel	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Despesas Tributárias	R\$ 7.502,24	R\$ 6.917,62	R\$ 6.283,80
Internet	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Luz	R\$ 380,00	R\$ 380,00	R\$ 380,00
Material Escritório	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00
Pró-Labore	R\$ 4.316,59	R\$ 3.998,62	R\$ 3.653,37
Software	R\$ 326,65	R\$ 326,65	R\$ 326,65
Telefone	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90
Despesas com Vendas	\$ Valor	\$ Valor	\$ Valor
Embalagens	R\$ -	R\$ -	R\$ 5.000,00
Marketing	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00	R\$ 1.000,00
Publicidade/Propaganda	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 500,00

Figura 20 - 3º Trimestre Orçamento de Despesas: Fonte: Elaborado pelos autores

Já no 3º trimestre a empresa Dália Essence orçou uma baixa em suas vendas, o que consequentemente reflete no orçamento de despesas em relação às contas que seguem as vendas. Posto isto, a empresa Dália Essence obteve um valor de R \$55.651,89 para seu orçamento de despesas no seu 3º trimestre.

	<i>out/23</i>	<i>nov/23</i>	<i>dez/23</i>
Despesas Administrativas	\$ Valor	\$ Valor	\$ Valor
Limpeza	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Água	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Aluguel	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Despesas Tributárias	R\$ 7.876,76	R\$ 12.317,39	R\$ 22.610,65
Internet	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Luz	R\$ 380,00	R\$ 380,00	R\$ 380,00
Material Escritório	R\$ 180,00	R\$ 180,00	R\$ 180,00
Pró-Labore	R\$ 4.611,68	R\$ 7.119,88	R\$ 12.603,48
Software	R\$ 326,65	R\$ 326,65	R\$ 326,65
Telefone	R\$ 89,90	R\$ 89,90	R\$ 89,90
Despesas com Vendas	\$ Valor	\$ Valor	\$ Valor
Embalagens	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00	R\$ 2.000,00
Marketing	R\$ 1.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00
Publicidade/Propaganda	R\$ 1.500,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.800,00

Figura 21 - 4º Trimestre Orçamento de Despesas: Fonte: Elaborado pelos autores

Para o 4º trimestre sabe-se que no mercado atuante a empresa Dália Essence tem 3 datas comemorativas, o qual torna este trimestre o importante de todos, seguindo a mesma lógica e estratégia das contas do orçamento de despesas que seguem o orçamento de vendas, é esperado um aumento significativo para este trimestre, o qual resultou em um valor de R \$102.719,49 para o 4º trimestre do orçamento de despesas da empresa Dália Essence.

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

A idealização de um orçamento empresarial é formada por diversas etapas, as quais podem variar de acordo com o modelo de gestão da empresa. Contudo, independentemente do processo que a empresa optar em seguir, a finalização do orçamento ocorre de igual para todas as empresas, que é com a projeção de relatórios financeiros, sendo a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) uma das mais importantes.

Para a elaboração da DRE orçada será tomado como base o orçamento de vendas, o orçamento de compras e o orçamento de despesas operacionais, além disso, depois de alimentar a DRE com estas informações, ela tem como objetivo demonstrar se com os orçamentos realizados vai se originar em um negócio financeiramente sustentável ou não.

A DRE orçada nada mais é do que o resultado de todos os orçamentos realizados, ela pode ser feita trimestralmente ou anualmente, desde que esteja acompanhando a estrutura de gestão orçamentária escolhida pela empresa.

Conforme as análises realizadas para os orçamentos da empresa Dália Essence, pode-se observar que seus orçamentos se originam trimestralmente, contudo, para a elaboração da DRE orçada foi utilizado a mesma metodologia dos orçamentos de vendas, compras e despesas. Sendo assim, segue abaixo a DRE orçada da empresa Dália Essence para visualização e análise de sua saúde financeira realizada trimestralmente no período de 1 ano (2023):

	1º TRIMESTRE	2º TRIMESTRE	3º TRIMESTRE	4º TRIMESTRE
Receita Operacional (Receita Bruta)				
Vendas de Mercadorias	R\$ 130.147,12	R\$ 448.159,02	R\$ 239.371,85	R\$ 486.700,95
(-) Deduções da Receita Bruta				
Devoluções de vendas	R\$ 850,00	R\$ 1.300,00	R\$ 960,00	R\$ 1.800,00
Abatimentos	R\$ 300,00	R\$ 650,00	R\$ 470,00	R\$ 800,00
Imposto sobre as Vendas	R\$ 7.994,69	R\$ 37.186,30	R\$ 20.703,66	R\$ 42.804,80
Receita Operacional Líquida	R\$ 121.002,43	R\$ 409.022,72	R\$ 217.238,19	R\$ 441.296,15
(-) Custos das Mercadorias Vendidas (CMV)	R\$ 81.044,35	R\$ 268.044,00	R\$ 165.083,00	R\$ 359.115,75
Resultado Operacional Bruto	R\$ 39.958,08	R\$ 140.978,72	R\$ 52.155,19	R\$ 82.180,40
(-) Despesas Operacionais				
Despesas com Vendas	R\$ 13.450,00	R\$ 14.140,00	R\$ 12.700,00	R\$ 25.300,00
Despesas Administrativas	R\$ 10.279,65	R\$ 10.279,65	R\$ 10.279,65	R\$ 10.279,65
Pró-labore	R\$ 6.507,34	R\$ 22.407,94	R\$ 11.968,58	R\$ 24.335,04
Resultado Operacional antes do IR e CSLL	R\$ 9.721,09	R\$ 94.151,13	R\$ 17.206,96	R\$ 22.265,71
IR	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
CSLL	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Resultado Líquido do Exercício	R\$ 9.721,09	R\$ 94.151,13	R\$ 17.206,96	R\$ 22.265,71

Figura 22 – DRE Orçada: Fonte: Elaborado pelos autores

De acordo com a figura 15: DRE Orçada, pode-se concluir que a empresa Dália Essence é uma organização lucrativa, apesar do seu 1º ano de existência ser optante pelo simples nacional o qual tem uma carga tributária pesada e mesmo assim se mostrou o mais adequado para a empresa, ela fechou positivo todos os 4 trimestres, com nenhuma dívida ativa, é válido ressaltar também que seu resultado foi positivo pelo fato da empresa ser um e-commerce e não uma loja física convencional, o qual seu gastos poderiam triplicar e as vendas ficariam limitadas tanto no âmbito geográfico quanto no âmbito de consumidores. Sendo assim, os orçamentos realizados para a empresa Dália Essence resultaram em um lucro líquido de R \$143.344,89 ao ano.

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

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

Nesta parte do projeto, os universitários devem realizar uma atividade de extensão, ou seja, é uma atividade que não está limitada apenas em sala de aula, mas sim tem o alcance de toda a sociedade - dessa forma tendo seu conteúdo útil para outras pessoas, sendo elas empresárias ou não.

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

A princípio, o Desenvolvimento de Ideias apresenta quatro importantes tópicos, são eles:

Ideias e Oportunidades

As ideias são muitas das vezes constituídas pela capacidade criativa e potencial das pessoas - fato que leva a dar-se a devida importância às ideias a fim de torná-las oportunidades. Nesse sentido, as ideias podem ser: um pensamento, uma opinião sobre determinado assunto, uma crença ou até mesmo um plano futuro.

Por outro lado, as oportunidades não se limitam aos pensamentos, elas estão ligadas às ações reais, bem como: um momento oportuno ou uma situação propícia para realizar um plano. Assim sendo, percebe-se que a principal diferença entre elas é o fato de a ideia residir no pensamento, e a oportunidade em ações reais.

Mediante a isso, uma boa ideia deve ser útil, benéfica e ser positiva na vida de outrem. Além disso, para que essa boa ideia seja uma oportunidade, ela deve ser algo necessário, desejado, bem como com um impacto positivo.

Segue um exemplo na prática: uma pessoa possui o desejo de comprar um automóvel, desse modo, ela avista uma promoção que condiz com as suas economias. Portanto, ela encontrou a oportunidade de colocar sua ideia em prática. Entretanto, é válido ressaltar que a oportunidade tornar-se-á realidade somente após o indivíduo realmente comprar o automóvel desejado.

Adicionalmente, não basta somente colocar suas ideias em prática, deve-se realizá-las de maneira consciente, baseada em seu propósito e visão de futuro. Dessa maneira, o propósito

de vida envolve a identidade da pessoa, ou seja, seus valores e desejos. Portanto, ao descobrir seu propósito a pessoa saberá o melhor caminho para construir seu futuro planejado.

Equipe

Em certo momento da vida, é imprescindível a ajuda de outras pessoas, por mais independente que alguém possa ser. Deste modo, este tópico trata exatamente disso: a importância das pessoas, que conseqüentemente formarão uma equipe.

Nesse sentido, é importante ter por perto pessoas que acreditem em seu potencial e complementam suas ideias. Para tanto, ao formar uma equipe, deve-se levar em consideração pessoas com valores similares para que possam trabalhar bem em conjunto e, dessa forma, realizar o trabalho a ser feito não somente em grupo, mas em uma verdadeira equipe - a qual o trabalho é construído por todos os integrantes, totalizando em um resultado plausível.

Com base nisso, ao escolher as pessoas para compor uma equipe deve-se analisar as características técnicas e comportamentais. Assim sendo, se em uma equipe uma pessoa possui facilidade em ortografia, porém apresenta dificuldade em apresentar, o outro integrante do grupo pode fomentar a equipe com uma boa dicção em apresentações.

Em uma equipe, quanto maior for a união dos membros, melhores serão as trocas dessas pessoas com o passar do tempo. Além disso, os resultados são medidos não pelas características de cada indivíduo, e sim do resultado desta união.

Portanto, conclui-se que as pessoas possuem um importante papel uma na vida das outras, por isso deve-se saber escolher corretamente cada uma delas.

Fatores-chave de sucesso para o desenvolvimento das ideias

Existem inúmeros fatores que podem contribuir com o sucesso de uma ideia. Dentre eles, é válido destacar o networking, definido como uma rede de contatos - pessoas que você conhece ao longo da vida, as quais possuem um interesse verdadeiro em conhecer, aprender e ajudar. Desse modo, quando uma precisa de ajuda e aciona a outra, a mesma está prontificada em ajudar no que for possível. Além disso, com a Teoria dos Seis Graus - definida pelo fato de que todas as pessoas estão separadas por, no máximo, seis pessoas de alguém -, será maior a sua rede de alcance.

Segundamente, as competências são fundamentais para o alcance do sucesso, elas são a junção dos conhecimentos, habilidades e atitudes. Ou seja, ao analisar as ideias e oportunidades, as competências são imprescindíveis para a aplicação destas. Para tanto, você deve planejar, desenvolver, fluir às suas ideias, identificar oportunidades, ter pessoas certas por perto.

Entretanto, mesmo com a somatória de tudo o que foi dito, ainda assim pode-se ter o fracasso, porém, está tudo bem, afinal os erros são grandes professores, os quais podem ser revistos e analisados para serem traçadas novas estratégias.

Além disso, é importante possuir uma visão sistêmica. Com ela, analisa-se como esta será aplicada, os impactos trazidos e tudo o que a envolve.

Outrossim, o sucesso requer características empreendedoras. Elas são: iniciativa, pró atividade, comprometimento, boa rede de contratos, correr riscos calculados e persistência.

Definindo uma ideia empreendedora

Os empreendedores são realizadores, e para tanto, é necessário planejar. Com isso, o Modelo Canvas é um aliado nesse quesito, pois ele é uma ferramenta que auxilia no planejamento de um novo empreendimento, inovações etc.

Com base nisso, ele é constituído por uma tela branca composta por nove blocos que serão preenchidos conforme pede o conteúdo, sendo eles: Segmento de clientes, Proposta de valor, Canais, Relacionamento com clientes, Receitas ou Fontes de Renda, Estrutura de custos, Parcerias-chave, Atividades-chave e Recursos-chave. Deve-se ser preenchido em conjunto, tendo várias visões para o planejamento.

Por outro lado, há também a adaptação Modelo de Projeto de Canvas que, ao invés de nove blocos, há somente cinco: 1. Por quê? 2. O quê? 3. Quem? 4. Como? 5. Quando e Quanto?

No primeiro bloco, define-se o porquê do desenvolvimento do projeto. No segundo, há o detalhamento, as especificações que serão necessárias para tanto. No terceiro, identifica quem serão as pessoas impactadas pelo projeto. No quarto bloco, é como a ideia aconteceria; quantos dias duraria; fornecedores; parceiros e várias outras ideias englobadas. E por fim, o quinto bloco envolve as datas, para quando, ou seja, o tempo que levaria para cada etapa até a concretização do projeto, e o quanto, refere-se ao valor em reais que seria investido.

3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

No vídeo abaixo, os integrantes do grupo desenvolveram um vídeo explicando o conceito do “Modelo de Projeto de Canvas” e sua estrutura em blocos. os nove blocos do modelo Canvas, sendo eles:

- 1 - Oferta de Valor: qual o valor do que sua empresa oferta para os clientes.
- 2 - Segmento de clientes: qual é o público-alvo da sua empresa.
- 3- Canais: De maneira o cliente compra e recebe seu produto ou serviço.

4-Relacionamento: Como será o relacionamento empresa-cliente.

5-Atividades Chave: as atividades essenciais para a possível entrega da resposta de volta.

6-Recursos Chave: são os recursos necessários para entregar as atividades chaves.

7-Parcerias chaves: são as atividades-chave realizadas com parcerias terceirizadas.

8-Fontes de receitas: como obter a remuneração através da proposta de valor.

9-Estrutura de custos: custos necessários para que toda essa estrutura possa funcionar de forma adequada.

Portanto, todas essas ideias formam a conceitualização do negócio, desde as ofertas até as estruturas de custos, garantindo assim uma boa análise de valorização do modelo de negócios. Todavia, o Canvas é uma ferramenta que tem por objetivo a aprimoração de todas as áreas de uma empresa, tanto no financeiro como ao atendimento ao público entre outros fatores, e tem sido uma ferramenta de grande importância, pois grandes gestores estão fazendo uso deste modelo e obtendo resultados inesperados.

A seguir segue o link do vídeo: <https://youtu.be/mE5uQeR7UDc>

4 CONCLUSÃO

Conforme exposto, o presente trabalho visa demonstrar os seguintes pontos: Gestão Estratégica de Tributos, Constituição Empresarial no Brasil, Administração Estratégica, Gestão Orçamentária e Empreendedorismo, no qual é visado a aprendizagem de cada uma das etapas de formas separadas e explicadas deliberadamente, tornando possível a aprendizagem e absorção das informações primordiais e integradas de cada tema abordado acima.

Outrossim os temas abordados são de extrema importância para a abertura de uma empresa, desse modo os discentes tiveram um grande aprendizado para se realizar a mesma, no qual eles se dispuseram a fazer uma empresa de exemplo, sendo possível se fazer uma projeção da criação de uma empresa, do início ao fim.

Portanto cada etapa feita e descrita é de extrema importância, pois todos os discentes tiveram a oportunidade de aprender sobre cada um dos assuntos abordados, visando assim o melhoramento de aprendizagem coletiva e individual, agregando conhecimento e experiências, tanto no coletivo como no individual, como também na apresentação do projeto de integralização, e feito também um treinamento para poder ser feita uma apresentação excelente, visto que é um grande diferencial e treinamento para o currículo, incluindo a fala em grupo que ajuda no desenvolvimento dos discentes para futuras reuniões.

REFERÊNCIAS

15 ferramentas de gestão para aplicar no seu negócio. FlowUp, 2020. Disponível em: <<https://www.flowup.me/blog/ferramentas-de-gestao/>>. Acesso em: 10 mai. 2023.

AMARAL, Yasmin. Carga tributária no Brasil e o impacto nas empresas. Arquivoi, 23 out. 2018. Disponível em: <<https://arquivoi.com.br/blog/carga-tributaria-brasil-impacto-nas-empresas-tf/>>. Acesso em: 10 abr. 2023.

AS 67 melhores frases motivacionais para vendas. Pensador. Disponível em: <https://www.pensador.com/planejamento_estrategico/>. Acesso em 10 mai. 2023.

Bodsin, Arthur. Definição do Compliance. EUA, século 20.

BRASIL. Decreto-Lei n. 1.598, de 26 de dez. de 1997. Altera a Legislação do imposto sobre a renda. Brasília, DF, [1997]. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del1598compilado.htm>. Acesso em: 06/05/2023.

BRASIL. Lei n. 9.430, de 27 de dez. de 1996. Dispõe sobre a legislação tributária federal, as contribuições para a seguridade social, o processo administrativo de consulta e dá outras providências. Brasília, DF, [1996]. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/19430.htm>. Acesso em: 14/04/2023.

CHATGPT: Disponível em: <<https://chat.openai.com/chat>>. Acesso em: 20 mar. 2023.

CNAE 4772-5/00 Comércio varejista de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal. **Contabilizei**. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/consulta-cnae/comercio-varejista/4772500-comercio-varejista-de-cosmeticos-produtos-de-perfumaria-e-de-higiene-pessoal/>>. Acesso em: 24 abr. 2023.

COMO Elaborar a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) Orçada. **CRC RJ**, 2018. Disponível em: <<https://www.crc.org.br/noticias/NoticiaIndividual/0b824f5f-2bac-4537-8ec6-2769e87b9bec>>. Acesso em: 20 abr. 2023.

CONTÁBEIS. Portal Contábeis, 2023. A maior comunidade de contabilidade. Disponível em: <<https://www.contabeis.com.br/>>. Acesso em: 24 mai. 2023.

DESPESAS de Vendas. **Economy**. Disponível em: <<https://pt.economy-pedia.com/11040232-sellingexpenses#:~:text=Despesas%20com%20vendas%20s%C3%A3o%20aquelas,despesas%20que%20n%C3%A3o%20seriam%20incorridas.>>. Acesso em: 28 abr. 2023.

DESPESAS Tributárias. **Mais Retorno**, 2019. Disponível em: <<https://maisretorno.com/porta/termos/d/despesas-tributarias>>. Acesso em: 18 mai. 2023.

FILHO, Cajuaz. Pérolas de pensamentos. Revista Missões. Disponível em: <<http://www.revistamissoes.org.br/2013/02/perolas-de-pensamentos/>>. Acesso em: 26 mai. 2023,

FORTES, Antônio. Tema 01 Sistema Tributário Brasileiro P1. Apresentação em PDF utilizada nas aulas Gestão Estratégica de Tributos. Unifeob. 2023.

FORTES, Antônio. Tema 02 Regimes Tributários Simples Nacional. Apresentação em PDF utilizada nas aulas Gestão Estratégica de Tributos. Unifeob. 2023.

FORTES, Antônio. Tema 04 MEI Micro Empreendedor Individual. Apresentação em PDF utilizada nas aulas Gestão Estratégica de Tributos. Unifeob. 2023.

GERADOR Cnpj. Disponível em: <<https://www.geradorcnpj.com/>>. Acesso em: 26 mai. 2023.

Hornngren et.al. Contabilidade Gerencial. 12ª ed. São Paulo: Prentice Hall, 2004, p. 9.

Humphrey, Albert. *Definição da Matriz SWOT*. Universidade de Stanford, 1960.
JERONIMO, Louremir Reinaldo. Como Elaborar a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) Orçada. **CRC RJ**, 10 set. 2018. Disponível em: <<https://www.crc.org.br/noticias/NoticiaIndividual/0b824f5f-2bac-4537-8ec6-2769e87b9bec>>. Acesso em: 12 abr. 2023.

Kaplan, Robert; Norton, David. *Definição do balanced scorecard*. Harvard Business School, 1992.

Kelley, David. *Definição do Design Thinking*. Universidade de Stanford, 2006.
LOPES, Bernardo. As 67 melhores frases motivacionais para vendas. Meetime, 2023. Disponível em: <<https://meetime.com.br/blog/vendas/as-47-melhores-frases-motivacionais-para-vendas/>>. Acesso em: 11 mai. 2023.

LUCRO Real - Vantagens e Desvantagens. Portal Tributário, 2021. Disponível em: <<https://www.portaltributario.com.br/artigos/lucro-real-vantagens-desvantagens.htm>>. Acesso em: 26/04/2023.

MAIORIA das empresas fecha as portas após cinco anos, diz IBGE. **UOL**, 2017. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/noticias/valor-online/2017/10/04/maioria-das-empresas-fecha-as-portas-apos-cinco-anos-diz-ibge.htm>>. Acesso em 24 abr. 2023.

MARQUES, Mano. Como fazer o planejamento tributário para Simples Nacional?. Fortes Tecnologia Blog, 2023. Disponível em: <<https://blog.fortestecnologia.com.br/gestao-contabil/planejamento-tributario-simples-nacional/>> Acesso em: 01/05/2023.

MODELO de DRE: o que é, estrutura, para que serve, exemplos (+ planilha). **Conta Azul Blog**, 2023. Disponível em: <<https://blog.contaazul.com/modelo-de-dre/>>. Acesso em: 15 abr. 2023.

MONTEIRO, Lilian. Especialistas falam da relação entre perfume e personalidade. UAI Saúde, 2013. Disponível em: <<https://www.uai.com.br/app/noticia/saude/2013/09/12/noticias->

[saude.193873/especialistas-falam-da-relacao-entre-perfume-e-personalidade.shtml](#)>. Acesso em: 15 mar. 2023.

O que é e como montar uma DRE: Entenda sua estrutura. Investor Avaliações. Disponível em: <<https://investorcp.com/gestao-empresarial/o-que-e-a-dre/#:~:text=A%20estrutura%20de%20DRE%20%C3%A9,pode%20ser%20lucro%20ou%20preju%C3%ADzo>>. Acesso em: 27 abr. 2023.

ORÇAMENTO de compras. Economy-Pedia, 2021. Disponível em: <<https://pt.economy-pedia.com/11040842-shopping-budget>>. Acesso em: 22 mai. 2023.

ORÇAMENTO de despesas. Economy-Pedia, 2021. Disponível em: <<https://pt.economy-pedia.com/11034805-expense-budget>>. Acesso em: 22 mai. 2023.

Osterwalder, Alex. *Definição do Business Model Generation*. Suíça, 2004.

PAULA, Gilles B. O que é gestão orçamentária: conceito, dicas, vantagens e melhores práticas para sua empresa. Treasy, 2015. Disponível em: <<https://www.treasy.com.br/blog/gestao-orcamentaria/>>. Acesso em: 10 mar. 2023.

PORTAL de Periódicos, 2023. UNIFACS. Disponível em: <https://revistas.unifacs.br/?gad=1&gclid=CjwKCAjw67ajBhAVEiwA2g_jEE_Hb946Cd0Cg_DEWXjdtrAfmQbtr4oc-8MCj6dXst2tASvMUc4K5RoCCyUQAvD_BwE> . Acesso em: 24 mai. 2023.

QUANTO o MEI paga de imposto. **Conta Azul Blog**, 2023. Disponível em: <<https://blog.contaazul.com/quanto-mei-paga-de-imposto#:~:text=Quais%20impostos%20o%20MEI%20paga,pagamento%20em%20um%20documento%20s%C3%B3>>. Acesso em: 07 mar. 2023.

REIS, Tiago. O que são despesas administrativas? Saiba como analisá-las. **Suno**, 2018. Disponível em: <<https://www.suno.com.br/artigos/despesas-administrativas/>>. Acesso em 18 mai. 2023.

RIBEIRO Rodrigo. Como Calcular o Lucro Presumido?. Portal da Contabilidade, 2023. Disponível em: <<https://portaldacontabilidade.clmcontroller.com.br/como-calcular-o-lucro-presumido/#:~:text=Mas%20qual%20%C3%A9%20o%20percentual,%24%2020.000%2C00%20por%20m%C3%AAs>>. Acesso em: 01/05/2023

SAMULESKI, Elizeu. Tipos de orçamentos empresariais e suas vantagens. **XR Orçamentos**, 2020. Disponível em: <<https://xrorcamentos.com.br/artigo/18/tipos-de-orcamentos-empresariais>>. Acesso em 02 mai. 2023.

SANTOS, Leon. Saiba aqui como e quando surgiu o Compliance no Brasil e mundo. CFA, 2019. Disponível em: <<https://cfa.org.br/como-e-quando-surgiu-o-compliance/#:~:text=De%20acordo%20com%20o%20advogado,mais%20flex%C3%ADvel%2C%20seguro%20e%20est%C3%A1vel>>. Acesso em 10 mai. 2023.

SOCIEDADE. **Pensador**. Disponível em: <<https://www.pensador.com/sociedade/>>. Acesso em 10 mar. 2023.

SOUZA, Anderson. 3 dicas para empresas do Simples Nacional. Contábeis, 2022. Disponível em: <<https://www.contabeis.com.br/artigos/7392/planejamento-tributario-dicas-para-empresas-do-simples-nacional/>>. Acesso em: 03/05/2023.

SPITALIERE, Juliana. Gestão de compras: 4 dicas infalíveis para dominar essa atividade. **Conta Azul Blog**, 2022. Disponível em: <<https://blog.contaazul.com/gestao-de-compras-4-dicas-infaliveis-para-dominar-essa-atividade>>. Acesso em 18 mai. 2023.

TORRES, Vitor. O que é Lucro Real? Entenda essa Tributação e como calcular. Contabilizei.blog, 2023. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/>>. Acesso em: 06/05/2023.

TORRES, Vitor. O que é Planejamento Tributário? Veja Como Fazer o Conferir o Passo a Passo Aqui. Contabilizei.blog, 2022. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/como-fazer-um-planejamento-tributario-para-sua-pequena-empresa>>. Acesso em: 03/05/2023.

TORRES, Vitor. Tipos de sociedade empresarial: Quais existem? Como abrir. Contabilizei, 2022. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/tipos-de-sociedade-empresarial/#quantos-tipos-de-sociedade-empresarial-existem>>. Acesso em: 10 mar. 2023.

Tudo o que Você Precisa Saber Antes de Comprar Perfumes Importados. **Chen Perfumes**, 2022. Disponível em: <<https://blog.chen.com.br/motivos-para-comprar-perfumes-importados/#:~:text=Obter%20um%20perfume%20original%20%C3%A9,sua%20autoestima%20e%20bem%20Destar>>. Acesso em 15 abr. 2023.

Valentina, José, D. e Rinaldi da Silva Corrêa. Guia para Abertura de Empresas-Aspectos, Tributários e Contábeis. São Paulo: Atlas. Disponível em: <[https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597018738/epubcfi/6/28\[%3Bvnd.vst.idref%3Dhtml13\]!/4/220/1:627\[que%2C%20es](https://integrada.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788597018738/epubcfi/6/28[%3Bvnd.vst.idref%3Dhtml13]!/4/220/1:627[que%2C%20es)>. Acesso em: 28 mar. 2023.