



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 EMPRESA
A KABANA DA PIRARARA

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
A KABANA DA PIRARARA

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. Antonio Donizeti Fortes

Gestão Orçamentária – Prof. Rodrigo Simão da Costa

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

Estudantes:

Andreza Pacheco da Silva, RA 23000962

Dalton Martins Gonçalves, RA 23000056

Jessica Marinho da Silva, RA 23000910

Leandro Oliveira de Vasconcelos, RA 23000785

Lucas Barbosa Malek, RA 23000905

Victor Paganini, RA 23000292

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2023

SUMÁRIO

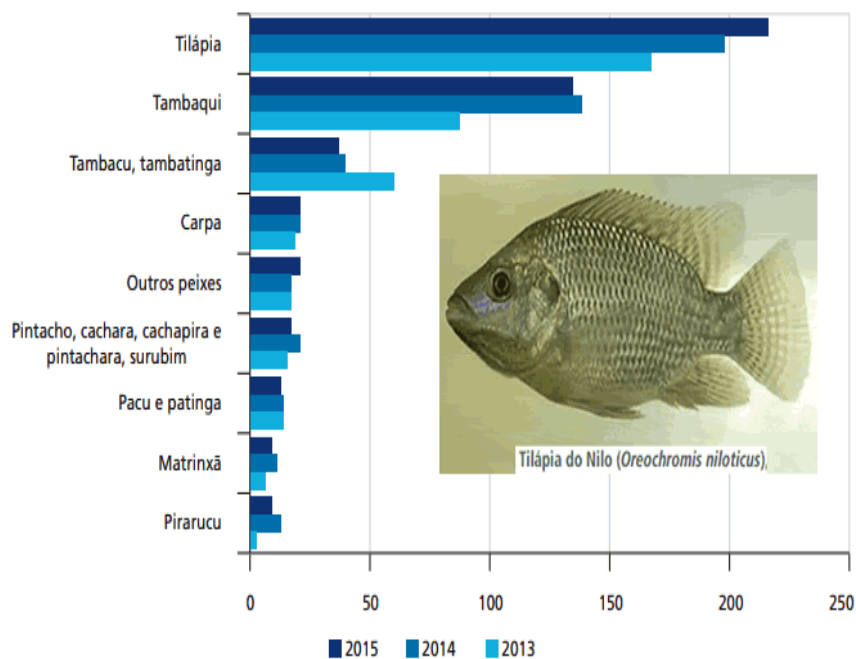
1	INTRODUÇÃO	4
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	7
3.1	ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	7
3.1.1	METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	7
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	7
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	8
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	9
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	9
3.2.2	CANVAS	9
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	9
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	10
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	10
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	10
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	10
3.3.4	LUCRO REAL	10
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	11
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	12
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	12
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	12
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	13
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	13
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	13
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	15
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	15
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	15
4	CONCLUSÃO	17
	REFERÊNCIAS	18

1 INTRODUÇÃO

Em uma reunião entre o grupo, foi decidido montar um pesqueiro voltado à várias atividades para fins lucrativos. Ele será composto por: um restaurante de comidas típicas da região; um salão de festas para eventos como casamentos, aniversários e afins; e duas modalidades de pesca, sendo elas, uma para pesca e consumo, e a outra para pesca esportiva, onde o pescador poderá soltar novamente o peixe no tanque ou levá-lo por um preço maior comparado ao outro tanque.

O pesqueiro contará com quatro tanques voltados para a piscicultura. O primeiro, será destinado exclusivamente para a desova e crescimento de alevinos. O segundo, será para modalidade de pesca esportiva com várias espécies de maior porte. O terceiro, voltado mais para o lazer, com atividades recreativas, sendo um pedalinho, uma bolha que corre todo o tanque, uma tirolesa, etc. O quarto tanque será para pesca exclusiva de tilápias, pois, como mostra a pesquisa a seguir, a espécie sempre foi o maior alvo de consumo entre os clientes.

Principais espécies produzidas pela piscicultura no Brasil (2013-2015)
(Em 1 mil toneladas)



Fonte: IBGE (2016).

repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/8043/1/td_2328.pdf

Fonte:IBGE(2016)

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Kabana da Pirara

A Kabana da Pirara foi criada e desenvolvida pensando no lazer, esporte e até mesmo para momentos marcantes como festas, aniversários e casamentos.

Com uma infraestrutura moderna e exclusiva, a Kabana da Pirara, quer oferecer aos seus clientes e amigos, lazer e conforto. Com tanques exclusivos para lazer com pedalinhos, bolhas flutuantes e também conta com um restaurante moderno com comidas típicas e caseiras. O pesqueiro terá uma área de recreação exclusiva para crianças, com supervisão de um recreador.

Os quatro tanques estão bem espelhados de forma organizada para bem atender e trazer conforto aos clientes.

Visando buscar o bem estar e a agilidade do reabastecimento de peixes, conta também com um tanque exclusivo para recria dos peixes e exemplares.

A empresa será aberta após um arrendamento de um pesqueiro já em funcionamento, localizado em Campinas, no bairro Reforma Agrária. segundo as imagens a seguir:



3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

Iniciando a análise de oportunidades, a empresa escolheu arrendar um pesqueiro já pronto para montar a empresa. O pesqueiro fica localizado no bairro Reforma Agrária, na cidade de Campinas. Uma cidade bem populosa, e com grande variedade de cultura, trazendo facilidade para introdução da empresa. Além disso, como já pontuado, o pesqueiro será arrendado, pois já há clientes com interesse no negócio, tendo assim, uma ótima oportunidade de inovar as ideias, atualizar e renovar os antigos e futuros clientes.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

Segundo Bruno Volpato (2022):

A matriz SWOT, em português FOFA, é um método de planejamento estratégico que engloba a análise de cenários para tomada de decisões, observando 4 fatores. São eles, em inglês: Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats. Em português: Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças

Podendo concluir-se, que tem como benefício analisar todos esses pontos para concluir se é ou não um bom negócio a se fazer. Já o modelo canvas, segundo Vitor Soares (2022):

Trata-se de um painel de modelo de negócios que, na prática, funciona como um mapa visual com componentes básicos que envolvem a modelagem. A ideia é montar um painel na parede, que ofereça a visualização direta de cada fase do crescimento da empresa ou da iniciativa em questão

Os benefícios são os mesmos quanto a matriz SWOT. Já o Design Thinking, segundo FIA (2018) "É uma metodologia usada para a criação de novos produtos, serviços, processos ou para a resolução de problemas. Não é possível compreendê-la bem sem enxergar o design como algo que vai muito além da forma e da estética de produtos", trazendo a você a oportunidade de avaliar se o produto que quer inserir irá se encaixar bem ou não no seu empreendimento. Em BSC, Balanced Scorecard, segundo Bruno Volpato (2021):

É considerado um modelo que surgiu para desmistificar a visão de que, para obter sucesso, um negócio precisa focar unicamente em indicadores financeiros e contábeis. Ao mesmo tempo, o BSC serve para definir

estratégias e desenhar planejamentos de maneira muito mais abrangente. Similar à análise SWOT, o Balanced Scorecard também pode ser traduzido em um mapa estratégico ou, em outras palavras, em um tipo de quadro-resumo visual do conceito de BSC que será implementado em sua empresa.

Para montar um formato mais simples, tudo o que você precisará é de uma tabela com as quatro perspectivas e seus respectivos elementos do BSC. Outros modelos ainda trazem os fatores interligados por linhas, para representar a interdependência das metas.

Por fim, adicione objetivos, indicadores, metas e ações ao espaço de cada perspectiva, considerando todos os pontos de vista possíveis.

Mostrando a quem tem ou vai abrir um negócio, que devem priorizar e focar nos seus investimentos e lucros que a empresa trará.

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

A seguir, será demonstrada a tabela SWOT da empresa Kabana da pirarara para ser analisada:

MATRIZ SWOT:



Fonte:Elaborada pelos autores

Analisando a matriz SWOT (forças, fraquezas, ameaças e oportunidades) na empresa, podemos notar que a principal força será a localização do pesqueiro e o ponto de já existir um pesqueiro em funcionamento no local. Contendo também como força, o conhecimento na área de alguns dos integrantes do grupo, que já trabalharam em um pesqueiro, ou sempre visitam um. As possíveis fraquezas serão com certeza as condições climáticas que são imprevisíveis e mudam durante o ano. As oportunidades será o fato de ser em uma cidade grande e já haver um ponto no local. Já a principal ameaça será a possível concorrência, mas que pode ser contornada com a inovação.

A seguir, demonstra-se o modelo Canvas da empresa:

O Business Model Canvas

Parcerias-chave Fornecedores Colaboradores Terceirizados Clientes Veterinários	Atividades-chave Culinária temática. Pesca esportiva.	Oferta de valor Peixes grandes e fortes. Pratos temáticos. Local e conforto, perfeito para passeios com família.	Relacionamento Atendimento personalizado, com foco em mantém nosso cliente, á vontade.	Segmentos de clientes Amantes de pesca. Famílias em passeios. Jantares comemorativos
	Recursos-chave Insumos para o restaurante. Ração e cuidado com os peixes.		Canais Instagram. Facebook. Whatsapp. Linkedin.	
Estrutura de custos Custos fixos: R\$ 1.100,00 mensal. Custos variáveis: R\$ 8.640,00 mensal.		Fontes de receita Cartão, Dinheiro, PIX, Assinaturas.		

Fonte: Elaborada pelos autores

Já no modelo canvas, pode-se analisar qual será a atividade chave (culinária temática e pesca esportiva), as parcerias (fornecedores, colaboradores, terceirizados, clientes, veterinários), onde investir no relacionamento com cliente, quais os canais para chegar até eles, a estrutura de custos para manter o pesqueiro e quais serão as fontes de receita. Será possível analisar também como ofertar o valor para ser um pesqueiro custo benefício para os clientes.

A empresa utilizará também a ferramenta do Design Thinking para poder criar novos produtos e inovar na empresa, como sistema de assinatura para os clientes do pesqueiro. Utilizará a ferramenta para trazer tradução de visão aos clientes, comunicação e ligação com eles, planejamento dos negócios e poder ter sempre um feedback.

Para o BSC, focaremos nos planos financeiros a fim de lucrar com o pesqueiro, e poder ter sucesso com o novo empreendimento. Com ele será possível ter uma visão estratégica do financeiro e dos processos internos, para trazer aprendizado e crescimento para a empresa e os clientes. Para o primeiro ponto do BSC (financeiro), será utilizado as vendas de peixe, o principal foco do pesqueiro, com uma possível queda na época do frio de 60% nas vendas. Já no segundo ponto (clientes) será o Feedback no esquema de assinatura, analisando uma possível queda de minimamente 10% na época do frio. No terceiro ponto (processos internos) será analisada a duração de vida dos peixes, durante as épocas de frio, esperando-se uma pequena queda nos peixes (menos de 5%). No último ponto (aprendizagem), será oferecido cursos aos funcionários do pesqueiro, por parcerias, para melhor relacionamento com clientes.

Ao final de tudo, o objetivo será de criar um pesqueiro custo benefício e inovador, com atividades de entretenimento novas, e nunca vistas antes no local escolhido. A ideia é criar um sistema de assinatura no pesqueiro que irá ser uma proposta inovadora, trazendo aos clientes criatividade e benefícios.

A meta é estabilizar a atividade financeira da empresa em até um ano, para que após venha o lucro para os sócios, e sucesso para o novo empreendimento.

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

Segundo TOTVS(2022):

O compliance é o ato de estar em conformidade com determinadas as leis, normas e regras. Pode ser tanto em relação às leis federais ou às políticas corporativas.

Nas empresas, sua aplicação trata-se basicamente de estar em conformidade com os regulamentos, diretrizes e, claro, leis que regem sua atuação.

Isso quer dizer que cumprir com as obrigações legais, como seguir os processos corretos para formalização e abertura do seu negócio, já é uma ação de conformidade.

No entanto, não se limita a isso: para uma organização, estar em compliance significa seguir suas obrigações legais, bem como as financeiras.

Os principais pilares que serão implantados na empresa são: a avaliação de riscos, para não cair em golpes; o treinamento e comunicação, para trazer aos clientes harmonia e

vontade de estar no lugar; e diversidade e inclusão, pois teremos o objetivo de incluir toda a comunidade, sem restrições em nosso entretenimento.

Como já dizia Mittal: “Pense sempre além do esperado e mergulhe de cabeça nas oportunidades que aparecerem no seu caminho.”

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

A Kabana da Pirarara é o nome empresarial de um pesqueiro que foi criado por seis sócios, em forma de sociedade limitada, cuja atividade principal é a pesca. O pesqueiro terá tanques para pesca comum e outro para pesca esportiva. Tendo objetivo de inovar para motivar os pescadores, doando brindes e outros prêmios. Por questões mercadológicas, serão aderidos ao negócio: um restaurante, voltado a comidas típicas e caseiras, e um salão de festas, com o objetivo de render mensalmente um aluguel para nossa receita.

De acordo com o Código Civil Brasileiro (Artigo 966) “Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços”. Segundo o Artigo 967 do Código Civil “É obrigatório o registro do empresário no Registro Público de Empresas Mercantis da respectiva sede, antes do início de sua atividade” o empresário registrado como tal, Dalton Martins Gonçalves, é responsável pela piscicultura, também estando à frente de toda a empresa. O resto da equipe são sócios que investiram capital no negócio. Os fatores de produção são compostos por três itens: O capital, a terra e o trabalho.

O principal fator de produção são os peixes, que também servirão como abastecimento para o restaurante. Nos tanques, haverá sistema de oxigenação e controle nutricional para cada tipo de espécie. Alguns equipamentos serão necessários para exercer a atividade da pesca. Outros equipamentos que constituirão os bens serão aqueles voltados à atividade do restaurante e do salão de festas. Será necessário ter no máximo dois ou três funcionários, contando com todas as atividades do pesqueiro.

Para o restaurante, a meta é aumentar a margem de lucro dos pratos, valendo-nos dos peixes criados nos tanques. Já no salão de festas, é ofertado a decoração estilo rústico padrão da construção, já que a decoração e buffet serão por conta dos locatário

3.2.2 CANVAS

O Business Model Canvas, mais conhecido como Canvas, é uma ferramenta bastante útil para quem já tem seu negócio ou está planejando montar ele.

O método Canvas é uma ferramenta de inovação, que ajuda o empreendedor a enxergar mais questões estratégicas para seu negócio.

O Canvas é definido por 9 quadrantes a serem preenchidos, são eles:

Proposta de valor: É uma ferramenta que surgiu para auxiliar na criação e posicionamento de produtos e serviços em torno da necessidade do cliente.

Segmentos de clientes: É usado para identificar para quem sua empresa está criando valor e quem são os clientes e consumidores mais importantes para ela.

Canais: Os canais no modelo de Canvas não falam exclusivamente do meio de transporte, da logística, e sim dos canais e meios de comunicação, como instagram, facebook, canais que o cliente pode chegar e nos ver de alguma forma.

Relacionamento com o cliente: É a conexão entre a proposta de valor da sua marca e segmento para o cliente escolhido.

Atividade chave: É o exercício praticado pela empresa

Recursos principais: São o que, e quem iremos precisar como recurso para obtermos o serviço ou produto, como máquinas, sistemas, etc.

Parcerias chaves: São eles, fornecedores, clientes, pessoas necessárias para que o negócio/empresa, contribuindo para nosso Capital de Giro

Fontes de receitas: Serão nossas fontes de receitas, cartão, pix, dinheiro e também um clube de assinaturas para aqueles amantes de pesca, que não vivem sem elas, A empresa agrega muito valor para essas pessoas, trazendo para elas , um verdadeiro amor pela piscicultura.

Estrutura de custos: A estrutura de custos se baseia naquelas despesas que necessitam para nossa empresa se manter aberta, seja custo fixo ou custos variáveis, seria algumas delas, aluguel, energia, manutenção dos tanques, alimentação dos peixes etc.

O Business Model Canvas

Parcerias-chave Fornecedores Colaboradores Terecerizados Clientes Veterinários	Atividades-chave Culinária temática. Pesca esportiva.	Oferta de valor Peixes grandes e fortes. Pratos temáticos. Local e conforto, perfeito para passeios com família.	Relacionamento Atendimento personalizado, com foco em mantém nosso cliente, á vontade.	Segmentos de clientes Amantes de pesca. Famílias em passeios. Jantares comemorativos
	Recursos-chave Insumos para o restaurante. Ração e cuidado com os peixes.		Canais Instagram. Facebook. Whatsapp. Linkedin.	
Estrutura de custos Custos fixos: R\$ 1.100,00 mensal. Custos variáveis: R\$ 8.640,00 mensal.		Fontes de receita Cartão, Dinheiro, PIX, Assinaturas.		

Fonte:Elaborada pelos autores

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

a) Verificação das Conde será Constituída a Empresa (Vigilância Sanitária e Corpo de Bombeiros):

Para o pesqueiro:

A empresa precisará de vários alvarás para conseguir funcionar dentro da legalidade, dentro de todos eles estão:

Escritura definitiva do imóvel, Construção de fossas sépticas, e por incrível que pareça, a junta comercial não possui a categoria “pesqueiro”, a empresa terá que optar por outra categoria, ou seja, já não estaríamos enquadrados como pesqueiro.

A empresa precisará de pelo menos quatro licenças da Secretaria de Estado e Meio Ambiente, além do cadastro e alvará em outras instâncias, (federal e municipal).

Para parte da Piscicultura:

Licenças

Licença prévia: Este tipo de licença devemos solicitar no início do projeto da implantação do projeto da piscicultura, desse modo será feito uma avaliação de como nosso empreendimento poderá afetar o meio ambiente.

Licença de instalação: Esse tipo de licença serve para poder começar instalar equipamentos e máquinas.

Licença de operação: Depois de conseguir as licenças citadas acima, pode solicitar a licença ambiental, para iniciar a produção.

Restaurante:

Já no restaurante, precisará de algumas licenças e alvarás, sendo eles:

AVCB

Iluminação e sinalização de emergência;
Identificação em locais com centrais GLP;
Alarmes de incêndio;
Brigada de incêndio treinada;
Rotas de fuga;
Extintores no local.

Vigilância sanitária

Área de trabalho;
Banheiros;
Cuidado com a água;
Cuidados com o lixo;
Transporte de alimentos;
Conservação dos alimentos.

b) Custos de Abertura e Encerramento;

Para a abertura do pesqueiro, a empresa estimou um valor de R \$176.000,00 Incluindo nesse valor: arrendamento do pesqueiro, reforma, investimento inicial da piscicultura, ração, aluguel, equipamentos e reserva.

Já para o encerramento é necessário a quitação de todas as dívidas fiscais e tributárias, taxas de cartório e obtenção de certidões.

c) Experiência de Outras Empresas do mesmo Ramo de Atividade;

Em pesquisa nas redes sociais e canais de pesquisa, nota-se que dos cento e sessenta pesqueiros que funcionam hoje, apenas cinco são legalizados, por conta dessa burocracia para conseguir a licença. Muitos relatam que deram entrada na documentação mas não conseguiram por conta das exigências; além de vários comentários de ex-empresários do ramo como o senhor José Gonzaga.

“José Gonzaga de Assis, 52 anos, de Ribeirão Pires, depois de seis anos de trabalho. “Decidi fechar o negócio. Despedi quatro funcionários. Não podia mexer no tanque, que era multado.”

Demonstra-se também relatos de empresários que até tentaram se legalizar e não conseguiram, assim como o relato abaixo:

“O sócio-proprietário do Pesque-Pague Carequinha, de Santo André, Marcos Antonio Marocci, 45 anos, também reclama da burocracia. “Estou há dois anos no ramo e parte da documentação para legalizar o negócio tramita na Secretaria de Estado do Meio Ambiente, desde 2000, quando havia um outro proprietário.” Marocci diz que as adequações sanitárias nem são tão complicadas. “Sou a favor da preservação, mas contra a burocracia. Afinal, geramos empregos.”

Conclui-se ter muito trabalho em relação a conseguir as licenças e ficar em dia com a constituição e poder atuar dentro da legalidade.

d) Carga Tributária, Trabalhista e Fiscal;

Inicialmente Simples nacional. (quais imposto serão pagos e o percentual de cada um, por atividade)
Carga trabalhista (2-3) funcionários.

e) Custos de Manutenção das Operações da Empresa (Escritório);

A empresa terá alguns custos para manter a empresa, assim como pagamento de tributos. Estima-se também, custos para alimentação de nossos peixes, manutenção predial das nossas empresas/tanques, internet, água, força, insumos para o restaurante, folha de pagamento de funcionários, benefícios para funcionários.

f) Perímetro Residencial ou Comercial;

Local onde se localiza o pesqueiro, é um perímetro urbano agrícola.

g) Localização Adequada;

A localização do pesqueiro é adequada pois , se afasta de ambientes urbanos, e traz a sensação de uma zona rural, não sendo muito longe da cidade, facilitando o acesso ao pesqueiro.

h) Exigências da Vigilância Sanitária;

Restaurante:

Vigilância sanitária

Área de trabalho;

Banheiros;

Cuidado com a água;

Cuidados com o lixo;

Transporte de alimentos;

Conservação dos alimentos.

Pesqueiro:

Vigilância sanitária:

Laudos de limpeza da caixa d'água, e tanques;

Atestados médicos dos manipuladores dos peixes;

Piscicultura:

Vigilância sanitária:

Nos tanques de recria, será necessário as licenças a seguir:

Licença prévia: Este tipo de licença tende se solicitar no início do projeto da implantação do projeto da piscicultura, desse modo será feito uma avaliação do empreendimento que poderá afetar o meio ambiente.

Licença de instalação: Esse tipo de licença serve para começar a instalação dos equipamentos e das máquinas.

Licença de operação: Após as licenças citadas acima, pode-se solicitar a licença ambiental, para o início das produções

i) Outras Licenças de Funcionamento – IBAMA, ANP, Corpo de Bombeiros;

Restaurante:

Corpo de Bombeiros:

Iluminação e sinalização de emergência;

Identificação em locais com centrais GLP;

Alarmes de incêndio;

Brigada de incêndio treinada;

Rotas de fuga;

Extintores no local.

Pesqueiro/Piscicultura

Licenças do Meio Ambiente:

Será necessário de pelo menos 4 licenças da Secretaria de Estado e Meio Ambiente, além do cadastro e alvará em outras instâncias, (federal e municipal); Licença prévia, Licença de instalação, Licença de operação

j) Se já existe outra empresa do mesmo ramo naquele local.

Há outras empresas no mesmo ramo empresarial perto deste local, porém tendo uma quantidade significativa de distância, entre as outras empresas.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

O Microempreendedor Individual, mas conhecido como MEI, instituído na Lei Complementar nº128, de 19 de dezembro de 2008, é um modelo empresarial simplificado, cujo faturamento anual não pode ultrapassar R\$81.000,00.

Segundo Torres (2023): "O MEI foi criado em 2009 para tirar a informalidade de profissionais autônomos e também pequenos empreendedores. É uma forma simples que se encaixa perfeitamente nas pessoas que atuam como autônomas.

Ao formalizar MEI, o empreendedor passa a possuir um CNPJ e passa a poder emitir notas fiscais e também ter acesso à previdência social."

Vantagens de ser MEI:

- Obtenção de CNPJ sem custos.
- Tributação reduzida.
- Declaração de faturamento simplificada.
- Garantia de benefícios previdenciários.
- Empréstimos bancários direcionados.

Desvantagens de ser MEI:

- Limite de faturamento. (R\$ 81.000,00 ano)
- Quantidade de funcionários. (Podendo contratar apenas 1 colaborador)
- Proibição de formar sociedade.
- Não poder ter filiais.

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário criado em 2006 pela Lei Complementar 123, voltada para micro e pequenas empresas, incluindo também os MEIs.

O simples nacional surgiu como objetivo de reduzir a burocracia e os custos de pequenos empresários, criando assim um sistema unificado de recolhimento de tributos, simplificando declarações, entre outros.

Uma das principais regras para as empresas que querem se enquadrar no simples nacional, é o porte dela, que é definido pelo faturamento anual. Apenas Microempresa e Empresa de Pequeno Porte (EPP), podem optar pelo simples nacional.

Microempresa (ME): até R\$ 360.000,00 ano

Empresa Pequeno Porte (EPP): de R \$360.000,00 a 4,8 milhões por ano.

Vantagens de ser Simples Nacional:

- Recolhimento de tributos simplificados
 “O simples nacional, é bastante conhecido por possuir uma única guia para recolhimento de seus tributos, o Documento de Arrecadação do Simples Nacional, mas conhecido como DAS.”
- Tabela de alíquotas reduzidas.

Tabela 1 Simples Nacional: [Anexo 1 – Comércio](#)

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,3%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	9,5%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	10,7%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	14,3%	R\$ 87.300,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	19%	R\$ 378.000,00

Tabela Simples Nacional 2023 comércio

Tabela 3 Simples Nacional: [Anexo 3 – Prestadores de Serviço](#)

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	6%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	11,2%	R\$ 9.360,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	13,5%	R\$ 17.640,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	16%	R\$ 35.640,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	21%	R\$ 125.640,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33%	R\$ 648.000,00

Tabela Simples Nacional 2023 serviços

Fonte:

- Contabilidade simplificada.

Desvantagens de ser Simples Nacional:

- Os clientes não conseguem se creditar de tributos.
- Cálculo sobre faturamento.

“O cálculo do simples nacional é sobre o faturamento da empresa, e não sobre o lucro, então vale lembrar que a empresa pode ter prejuízo, e mesmo assim ter que pagar imposto”

Alíquotas:

Pela complexidade do sistema tributário nacional, foram criados vários enquadramentos e alíquotas diferentes para cada tipo de serviço ou comércio, como veremos na imagem a seguir:

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

O regime tributário de Lucro Presumido, basicamente é uma presunção do lucro líquido de uma empresa, com base no seu faturamento bruto, aplicando porcentagens específicas para cada tipo e ramo de atividade, como mostra a tabela abaixo.

Atividade exercida	Percentual de faturamento tributado
Revenda de combustíveis e gás natural	1,60%
Transporte de cargas	8,00%
Atividades imobiliárias	8,00%
Industrialização para terceiros com recebimento do material	8,00%
Demais atividades não especificadas que não sejam prestação de serviço	8,00%
Transporte que não seja de cargas e serviços em geral	16,00%
Serviços profissionais que exijam formação técnica ou acadêmica – como advocacia e engenharia	32,00%
Intermediação de negócios	32,00%
Administração de bens móveis ou imóveis, locação ou cessão desses mesmos bens	32,00%
Construção civil e serviços em geral	32,00%

Com base nas alíquotas de cada atividade específica, chegaremos na presunção de lucro da empresa, sendo assim, chegaremos a nossa base de cálculo para IRPJ/CSLL.

Apuração IRPJ/CSLL:

O IRPJ/CSLL são apurados trimestralmente sobre os percentuais de presunção de cada empresa, chegando assim na base de cálculo, devemos aplicar as seguintes alíquotas:

IRPJ - 15%

CSLL - 9%

Adicional de IRPJ - 10%

Exemplo Indústria:

Alíquota de presunção de 8%

Faturamento bruto: R\$ 800.000,00

Presunção de lucro: R\$ 64.000,00

IRPJ/CSLL/Ad.de IRPJ: R \$18.640,00

Apuração mensal:

Os tributos que devem ser calculados mensalmente são:

Imposto Sobre Serviços (ISS): pode variar de 2,5% a 5% conforme cidade ou serviço prestado.

Programa de Integração Social (PIS): 0,65%

Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS): 3%

PIS/COFINS

A cobrança do PIS/COFINS no sistema de lucro presumido se enquadra no sistema cumulativo, ou seja, ele não aproveita créditos do PIS/COFINS de notas de compras.

ICMS

Já o ICMS no regime de lucro presumido, podemos aproveitar os créditos de notas fiscais de compras e abater no débito de ICMS nas operações de vendas.

IPI

O IPI, para chegarmos na base de cálculo dele, vamos somar da seguinte forma:

Valor dos produtos + Frete + Seguro + Despesa acessória - Desconto

Chegando na base de cálculo devemos aplicar a alíquota referente a cada produto e assim, chegando no valor do IPI.

3.3.4 LUCRO REAL

Lucro real nada mais é do que um regime de tributação no qual o cálculo do IRPJ/CSLL, é calculado sobre o real lucro de uma empresa, como o próprio nome já diz, diferente do lucro presumido, no qual presumimos um lucro, o lucro real trabalhamos com a real situação da empresa, na qual se houver prejuízo fiscal em algum período, não pagamos o IRPJ/CSLL.

Qualquer empresa pode optar pelo regime de lucro real, sendo somente obrigado a estar nesse regime, as empresas cuja seu setor seja, Bancos, Cooperativas de crédito, Seguro, Factoring, empresas que obtiveram lucros e fluxos de capital com origem estrangeira, e claro, empresas cuja seu faturamento ultrapasse ou ultrapassou R\$ 78 milhões ao ano.

IRPJ/CSLL

Com os balancetes e os demonstrativos de resultados apurados trimestralmente ou mensalmente, a empresa pagará o IRPJ sobre a alíquota 15% sobre seu lucro , e 9% para CSLL, caso o lucro ultrapasse R\$ 20.000,00 mensal ou R\$ 60.000,00 trimestral terá 10% de adicional de IRPJ.

PIS/COFINS

A cobrança do PIS/COFINS no sistema de lucro real se enquadra no sistema não cumulativo, ou seja, ele aproveita créditos do PIS/COFINS de notas de compras e abate no valor a ser pago de PIS/COFINS nas notas de vendas.

ICMS

O ICMS no regime de lucro real, podemos aproveitar os créditos de notas fiscais de compras e abater no débito de ICMS nas operações de vendas.

IPI

O IPI, para chegarmos na base de cálculo dele, vamos somar da seguinte forma:

Valor dos produtos + Frete + Seguro + Despesa acessória - Desconto

Chegando na base de cálculo devemos aplicar a alíquota referente a cada produto e assim, chegando no valor do IPI.

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Em conversa com os sócios da empresa, analisamos e simulamos em todos os regimes de tributação, sendo assim, já eliminamos a opção pelo MEI, tendo em vista que precisaremos de mais de um colaborador para nossa atividade, já nos eliminaria deste regime tributário, veja abaixo exemplos e simulações que a empresa realizou e ao final qual decisão de regime:

Escolhemos o regime de tributação Simples Nacional, dentre todas as simulações que realizamos em situação da nossa empresa, será uma opção mais vantajosa e saudável para empresa.

Segue abaixo nossas DRE's orçadas, nos 3 regimes de tributação:

Lucro presumido, como podem ver, nossa empresa terá muitas despesas para se manter em funcionamento, no qual não seria vantagem trabalhar em cima de uma presunção de lucro, isso resultaria em um lucro líquido por trimestre de R\$ 20.534,16, que seria igual a um montante de R\$82.136,66 por ano, não muito vantajoso, tendo em vista que somos em 5 sócios.

LUCRO PRESUMIDO

1º TRIMESTRE		2º TRIMESTRE		3º TRIMESTRE		4º TRIMESTRE	
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$ 112.472,12
(-) IMPOSTOS	R\$ 24.350,21	(-) IMPOSTOS	R\$ 24.350,21	(-) IMPOSTOS	R\$ 24.350,21	(-) IMPOSTOS	R\$ 24.350,21
RECEITA LÍQUIDA	R\$ 88.121,91	RECEITA LÍQUIDA	R\$ 88.121,91	RECEITA LÍQUIDA	R\$ 88.121,91	RECEITA LÍQUIDA	R\$ 88.121,91
CMV	R\$ 29.628,50	CMV	R\$ 29.628,50	CMV	R\$ 29.628,50	CMV	R\$ 29.628,50
LUCRO BRUTO	R\$ 58.493,41	LUCRO BRUTO	R\$ 58.493,41	LUCRO BRUTO	R\$ 58.493,41	LUCRO BRUTO	R\$ 58.493,41
DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$ 24.400,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$ 10.300,00
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$ 200,00
IRPJ/CSLL	R\$ 3.059,24	IRPJ/CSLL	R\$ 3.059,24	IRPJ/CSLL	R\$ 3.059,24	IRPJ/CSLL	R\$ 3.059,24
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 20.534,16	LUCRO LÍQUIDO	R\$ 20.534,16	LUCRO LÍQUIDO	R\$ 20.534,16	LUCRO LÍQUIDO	R\$ 20.534,16

Lucro Real, como podemos ver no regime de lucro real, teremos um valor um pouco a mais para pagar na linha dos impostos, que soma ICMS/PIS/COFINS, deduzindo e calculando chegaremos a um lucro operacional no qual ainda sim, aplicamos o IRPJ/CSLL, resultando então em um lucro líquido de R\$13.144,18 mensal, cerca de R\$7.000,00 a menos que o lucro presumido. que também resultaria em um faturamento anual de R\$52.576,70, com uma diferença de cerca de R\$29.000,00 anual, comparado ao regime de presunção.

LUCRO REAL

1º TRIMESTRE			2º TRIMESTRE			3º TRIMESTRE			4º TRIMESTRE		
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12
(-) IMPOSTOS	R\$	30.648,65	(-) IMPOSTOS	R\$	30.648,65	(-) IMPOSTOS	R\$	30.648,65	(-) IMPOSTOS	R\$	30.648,65
RECEITA LÍQUIDA	R\$	81.823,47	RECEITA LÍQUIDA	R\$	81.823,47	RECEITA LÍQUIDA	R\$	81.823,47	RECEITA LÍQUIDA	R\$	81.823,47
CMV	R\$	29.628,50	CMV	R\$	29.628,50	CMV	R\$	29.628,50	CMV	R\$	29.628,50
LUCRO BRUTO	R\$	52.194,97	LUCRO BRUTO	R\$	52.194,97	LUCRO BRUTO	R\$	52.194,97	LUCRO BRUTO	R\$	52.194,97
DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	200,00
LUCRO OPERACIONAL	R\$	17.294,97	LUCRO OPERACIONAL	R\$	17.294,97	LUCRO OPERACIONAL	R\$	17.294,97	LUCRO OPERACIONAL	R\$	17.294,97
IRPJ/CSLL	R\$	4.150,79	IRPJ/CSLL	R\$	4.150,79	IRPJ/CSLL	R\$	4.150,79	IRPJ/CSLL	R\$	4.150,79
LUCRO LÍQUIDO	R\$	13.144,18	LUCRO LÍQUIDO	R\$	13.144,18	LUCRO LÍQUIDO	R\$	13.144,18	LUCRO LÍQUIDO	R\$	13.144,18

- **Simples Nacional**, um regime simplificado, no qual muitas empresas cuja o faturamento não ultrapasse o limite, optam por ele.
- Para a empresa, podemos analisar que até o momento tem sido o melhor regime de tributação até o momento, por ser simplificado e ainda sim, estar gerando mais lucro para saúde financeira da empresa no momento de abertura até seus primeiros anos de atividade.
- Segue abaixo a DRE orçada, aplicada ao regime de tributação Simples Nacional.

SIMPLES NACIONAL

1º TRIMESTRE			2º TRIMESTRE			3º TRIMESTRE			4º TRIMESTRE		
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12
(-) IMPOSTOS	R\$	-	(-) IMPOSTOS	R\$	-	(-) IMPOSTOS	R\$	-	(-) IMPOSTOS	R\$	-
RECEITA LÍQUIDA	R\$	112.472,12	RECEITA LÍQUIDA	R\$	112.472,12	RECEITA LÍQUIDA	R\$	112.472,12	RECEITA LÍQUIDA	R\$	112.472,12
CMV	R\$	29.628,50	CMV	R\$	29.628,50	CMV	R\$	29.628,50	CMV	R\$	29.628,50
LUCRO BRUTO	R\$	82.843,62	LUCRO BRUTO	R\$	82.843,62	LUCRO BRUTO	R\$	82.843,62	LUCRO BRUTO	R\$	82.843,62
DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	400,00
DAS	R\$	7.219,85	DAS	R\$	7.219,85	DAS	R\$	7.219,85	DAS	R\$	7.219,85
LUCRO LÍQUIDO	R\$	40.723,77	LUCRO LÍQUIDO	R\$	40.723,77	LUCRO LÍQUIDO	R\$	40.723,77	LUCRO LÍQUIDO	R\$	40.523,77

Como pode-se ver, por ser um regime tributário simplificado, foram recolhidos todos os impostos em um só guia, chamada de DAS, como podemos ver também, o regime Simples, entre o Presumido e o Real, é o mais lucrativo para nossa empresa no momento, resultando assim em um lucro líquido de R\$40.723,77 por trimestre, chegando assim em um montante de R\$162.695,07 por ano.

Com base em todas essas informações, nossa empresa optou pelo regime de simples nacional, por facilidade e por questão financeira, no qual teríamos mais lucro.

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Por Gestão Orçamentária entende-se o processo de planejar e controlar o orçamento de uma organização, seja empresarial, governamental ou entidade. Essa gestão envolve o uso de informações financeiras e de negócios para tomar decisões sobre alocação de recursos e planejamento financeiro para alcançar os objetivos pretendidos.

Isso inclui atividades como previsão de receita e despesas, orçamentos, monitoramento de desempenho, identificação de variações no orçamento e tomada de decisões estratégicas em prol da saúde financeira.

Segundo Datar e Rajan (2018, p.205) a elaboração do orçamento é uma etapa essencial para a gestão orçamentária. Eles afirmam que “o orçamento é uma ferramenta importante para o planejamento e o controle das atividades financeiras de uma organização”. É por meio do

orçamento que a empresa estabelece metas e objetivos financeiros claros, identificando as principais fontes de receita e impulsionadores de custos”. Em suma, a Gestão Orçamentária desempenha um papel fundamental na busca pela eficiência e sucesso financeiro das organizações, proporcionando um caminho estruturado para o alcance de seus objetivos.

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Segundo Ribeiro (2010), a “Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil destinado a evidenciar a composição do resultado formado num determinado período de operações da empresa”. O autor ainda explica que a estrutura da Demonstração do Resultado do Exercício deve ser feita observando as disciplinas contidas no artigo 187 da lei 6.404/1976. Entretanto, Ribeiro constata que o dispositivo legal não fixa um modelo a ser observado por todas as empresas, porém, estabelece as informações mínimas que devem conter na DRE. Abaixo, segue um exemplo de estrutura de DRE:

	RECEITA OPERACIONAL BRUTA
(-)	Deduções da receita bruta
	- Vendas Canceladas ou Devoluções de Vendas
	- Descontos Incondicionais
	- Abatimentos
	- TIV(ICMS, PIS e COFINS)
=	RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA
(-)	Custo Das Mercadorias Vendidas
=	LUCRO OPERACIONAL BRUTO
(-)	Despesas Operacionais:
	Despesas Com Vendas
	Despesas Gerais e Administrativas
	Despesas Financeiras
	(-) Receitas Financeiras
=	LUCRO OU PREJ. OPERACIONAL
+	Receitas Não Operacionais
(-)	Despesas Não Operacionais
=	RESULTADO DO EXERCÍCIO ANTES DA PROVISÃO P/ O IR E CS
(-)	Provisão P/ Contribuição Social
(-)	Provisão P/ Imposto De Renda
=	RESULTADO DO EXERCÍCIO APÓS A PROVISÃO P/ O IR E CS
(-)	Participações
(-)	Debêntures
(-)	Empregados
(-)	Administradores
(-)	Partes beneficiárias
(-)	Fundos de previdência
=	LUCRO / PREJ. LÍQUIDO DO EXERCÍCIO

Fonte: <https://www.jornalcontabil.com.br/dre-conheca-a-estrutura-e-observe-os-modelos/>

Em primeiro lugar, deve constar na estrutura da DRE, a Receita Operacional Bruta. Ela representa todas as vendas de produtos e serviços da empresa. Posteriormente, temos as Deduções e Abatimentos que inclui: vendas anuladas; descontos incondicionais concedidos e, por último, impostos como ICMS sobre vendas, PIS sobre faturamento e COFINS sobre faturamento. Feita as deduções e abatimentos na receita operacional bruta chegamos na Receita Operacional Líquida.

Realiza-se após essa etapa a subtração de todos os custos operacionais das mercadorias e dos serviços prestados para concluir o que se denomina Lucro Operacional Bruto.

Adentra-se a seguir na parte das despesas da empresa. É subtraído do Lucro Operacional Bruto as despesas operacionais e as despesas financeiras líquidas. Como despesas financeiras líquidas entende-se as despesas financeiras deduzidas das receitas financeiras. As receitas e despesas financeiras realizadas incluem as operações realizadas pela empresa, como juros recebidos e pagos. O resultado é obtido após a subtração das despesas financeiras. Outras receitas e despesas também estão previstas para se concluir o Resultado Operacional antes do IR e CSLL. Como o custo de venda de bens e direitos do ativo não circulante.

O resultado antes do IR e CSLL representa o lucro ou prejuízo bruto da empresa antes das deduções desses impostos. Pode-se considerar uma medida de desempenho bruto da empresa e reflete sua capacidade de gerar receitas e controlar os seus custos e despesas. Após realizada essas deduções, o valor resultante representa o Lucro Líquido. Esse, por fim, nos mostra o desempenho líquido final da empresa.

O Resultado Líquido do Exercício, é um indicador financeiro que representa a diferença entre as receitas totais e as despesas totais de uma empresa. É de fundamental importância para poder avaliar a lucratividade da empresa, indicando se houve lucro ou prejuízo no período considerado. Além disso, o Resultado Líquido do Exercício é utilizado para fins de prestação de contas, tanto para uma empresa de capital fechado como para uma empresa de capital aberto.

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

Em seu livro intitulado Orçamento Empresarial (2017), o autor Masakazu Hoji explica que:

O pontapé do processo orçamentário é dado pela área de marketing ou pela área comercial, que determina as quantidades e o valor das vendas líquidas por meio do orçamento de vendas. Se a projeção do volume de venda de mercadorias for significativamente superior à de períodos anteriores, é preciso analisar previamente a capacidade de logística e armazenagem. Da mesma forma, se o volume de produção própria for significativamente superior ao de períodos anteriores, a área de produção deve ser consultada previamente para avaliar a capacidade produtiva.

O orçamento de vendas, portanto, é uma previsão financeira que estima a quantidade de receita que uma empresa espera gerar ao longo de um determinado período. O objetivo do orçamento de vendas é manter uma base sólida para tomada de decisões estratégicas e operacionais, permitindo que a empresa planeje seus recursos e se prepare para atender as demandas do cliente.

Com base nas informações obtidas através de uma meta de vendas desejada, a empresa chegou ao resultado esperado, como mostra a planilha abaixo:

		1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	
Vendas a Crédito -	30%	R\$ 37.741,50	R\$ 33.137,00	R\$ 28.561,60	R\$ 35.671,50	
(+) Vendas a Vista -	70%	R\$ 88.063,50	R\$ 77.311,00	R\$ 66.168,90	R\$ 83.233,50	
Total de Vendas		R\$ 125.805,00	R\$ 110.448,00	R\$ 94.730,50	R\$ 118.905,00	R\$ 449.888,50

Fonte: Elaborada pelos autores

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

O orçamento de compras é um plano financeiro que identifica o custo de despesas necessárias para adquirir os suprimentos e materiais necessários para produzir ou vender os produtos de uma empresa em determinado período. Ele permite que as empresas planejem suas compras com antecedência e forneçam uma visão geral dos custos de aquisição dos materiais necessários para o negócio.

Segundo Hoji (2017), o autor define que: “o orçamento de compras tem, como finalidade, apurar os valores dos fornecedores e dos clientes, bem como os tributos a recolher ou a recuperar.”

O orçamento de vendas pode ajudar a empresa a determinar o que comprar, quando comprar e quanto pagar pelos materiais. Ele leva em consideração o volume de produção ou a quantidade de vendas esperadas, a quantidade de materiais para produzir ou produtos ou serviços, os preços dos fornecedores, os prazos de entrega, entre outros.

Através do planejamento traçado, o orçamento de compras da empresa ficou assim:

	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	
Estoque Final Desejado	R\$ 46.320,00	R\$ 43.191,00	R\$ 47.508,00	R\$ 51.465,00	
Total Necessário	R\$ 46.320,00	R\$ 43.191,00	R\$ 47.508,00	R\$ 51.465,00	
(-) Estoque Inicial	R\$ -	R\$ 22.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 18.000,00	
Compras	R\$ 46.320,00	R\$ 21.191,00	R\$ 35.508,00	R\$ 33.465,00	R\$ 136.484,00

Fonte:Elaborada pelos autores

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

Um orçamento de despesas operacionais estima os custos necessários para operar uma empresa ou organização em determinado período, geralmente um ano. Esse orçamento engloba todas as despesas das diferentes áreas da empresa, como comercial, administrativa e até mesmo industrial. Embora as despesas industriais sejam classificadas tecnicamente como custos, do ponto de vista gerencial são tratadas como despesas comparáveis às da área comercial ou administrativa.

Essas despesas incluem todos os gastos relacionados à produção, distribuição e vendas de produtos ou serviços da empresa, também os custos operacionais como salário dos funcionários, aluguel, suprimentos de escritório, despesas de viagem, serviços públicos e manutenção de equipamentos.

De acordo com Hoji (2017):

O orçamento de despesas é composto pelos seguintes quadros orçamentários: orçamento de despesas comerciais, orçamento de despesas administrativas, detalhamento da mão de obra direta e indireta, resumo de despesas com pessoal e resumo de despesas gerais, exceto com pessoal e depreciações.

Ao se fazer um orçamento de despesas operacionais deve-se levar em conta o histórico de gastos da empresa, as projeções de crescimento e as tendências do mercado.

Visando todas as etapas de um orçamento operacional, a empresa chegou neste resultado esperado:

	1º Trimestre	2º Trimestre	3º Trimestre	4º Trimestre	
Honorários (fixos)	R\$ 24.400,00	R\$ 24.400,00	R\$ 24.400,00	R\$ 24.400,00	
Aluguel (fixo)	R\$ 8.100,00	R\$ 8.100,00	R\$ 8.100,00	R\$ 8.100,00	
Energia + Água (fixos)	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	
Outros	R\$ 500,00	R\$ 500,00	R\$ 800,00	R\$ 1.000,00	
Total	R\$ 34.500,00	R\$ 34.500,00	R\$ 34.800,00	R\$ 35.000,00	R\$ 138.800,00

Fonte: Elaborada pelos autores

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

A demonstração do resultado do exercício orçada é um relatório financeiro que apresenta a receita líquida e as despesas da empresa durante um determinado período, geralmente um ano.

De modo geral, o objetivo da DRE é mostrar se a empresa obteve lucro ou prejuízo durante o período. A DRE é um dos relatórios financeiros mais importantes para a análise da saúde financeira da empresa. Ele fornece informações sobre receita, os custos e as despesas da empresa, ajuda os investidores e gerentes a tomar decisões importantes sobre o desempenho financeiro da empresa. A DRE orçada que a empresa orçou ficou da seguinte forma:

SIMPLES NACIONAL											
1º TRIMESTRE			2º TRIMESTRE			3º TRIMESTRE			4º TRIMESTRE		
RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12	RECEITA BRUTA DE VENDAS	R\$	112.472,12
(-) IMPOSTOS	R\$	-	(-) IMPOSTOS			(-) IMPOSTOS			(-) IMPOSTOS		
RECEITA LÍQUIDA	R\$	112.472,12	RECEITA LÍQUIDA	R\$	112.472,12	RECEITA LÍQUIDA	R\$	112.472,12	RECEITA LÍQUIDA	R\$	112.472,12
CMV	R\$	29.628,50	CMV	R\$	29.628,50	CMV	R\$	29.628,50	CMV	R\$	29.628,50
LUCRO BRUTO	R\$	82.843,62	LUCRO BRUTO	R\$	82.843,62	LUCRO BRUTO	R\$	82.843,62	LUCRO BRUTO	R\$	82.843,62
DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00	DESPESAS COMERCIAIS	R\$	24.400,00
DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	R\$	10.300,00
DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	200,00	DESPESAS FINANCEIRAS	R\$	400,00
DAS	R\$	7.219,85	DAS	R\$	7.219,85	DAS	R\$	7.219,85	DAS	R\$	7.219,85
LUCRO LÍQUIDO	R\$	40.723,77	LUCRO LÍQUIDO	R\$	40.723,77	LUCRO LÍQUIDO	R\$	40.723,77	LUCRO LÍQUIDO	R\$	40.523,77

Fonte: Estrutura feita pelos autores

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

- **Tópico 1:** Ideias e oportunidades

Ideias e oportunidades, nada melhor do que uma ideia acompanhada de uma oportunidade, podemos usar o velho ditado que muitos escutam dos mais experientes, “O cavalo só passa ariado uma vez”, devemos montar e seguir em frente, isso também se aplica muito no empreendedorismo, aliás nada mais lucrativo daquilo que você cria e acredita que dará certo, em nosso brainstorming junto aos nossos sócios, surgiu uma ideia um pouco ousada, que tal montarmos um pesqueiro acoplado a um restaurante temático? Assim poderíamos agregar um momento de lazer da família com a paixão dos amantes de pesca.

- **Tópico 2:** Equipe

Uma equipe tanto para a realização de um trabalho escolar, quanto para o desenvolvimento e abertura de uma empresa, é essencial, pois a partir da equipe, surgem as idéias, o planejamento, e até a execução, o relacionamento de todos os integrantes de uma equipe,

devem ser harmonioso, e tranquilo, pois eles são a cabeça de tudo, um desentendimento entre integrantes de uma equipe, seja para um trabalho escolar ou uma empresa, não é legal, tendo em vista que prejudicaria diretamente os clientes e a saúde de uma empresa, assim ocorreu em nosso negócio, definimos algumas regras de convivência para não termos atritos em nosso processo de negócio, dentre eles, o respeito, acima de tudo, devemos respeitar sempre as idéias um do outro, sendo o respeito responsável por reduzir quase todos os risco de atritos.

- **Tópico 3:** Fatores-chave de sucesso para o desenvolvimento das ideias

Dentre tantos fatores-chaves para ter sucesso no desenvolvimento de ideias, podemos citar alguns como principais, como por exemplo, design sprint, esse método foi criado, para as pessoas discutir em 5 fases, com o principal objetivo de reduzir o nível de fracasso de uma negócio mal planejado, também é necessário dar um tempo para as idéias amadurecer, tendo em vista que temos que respeitar o intervalos dos pensamentos para que as idéias amadureçam, e claro, não menos importante, temos que ter ao nosso lado, pessoas que acreditam na mesma idéia e te ajudem a nadar nesse mar de idéias.

- **Tópico 4:** Definindo uma ideia empreendedora

Em meio ao caos da cidade, dias corridos, semanas cansativas, decidimos que empreender e investir em um negócio no qual traga conforto e paz para nossos clientes, seria um ótimo investimento, pensamos em uma ideia empreendedora, que consiga atender todo nosso público, sendo jovens, crianças e até pessoas de mais idade, decidimos criar um pesqueiro inovador, um pesqueiro criado, não para perder a essência da pesca, mas sim para agregar, pesca, família e lazer, pensando em atender todo nosso público, iremos criar um pesqueiro com tanques exclusivos para pesca esportiva, tanques para recria de nossos exemplares, tanques para lazer, restaurante temático para acolher toda a família em um fim de semana, e claro local reservado exclusivamente para crianças, com supervisão de um profissional.

3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Para novos empreendedores ou empresários que decidem abrir novos negócios, e gostaria de poder analisar as possíveis dificuldades, existe um modelo chamado Canvas, em inglês, Business Model Canvas. Um quadro que auxilia na visão do que vai ser necessário para essa nova empresa, e como vai ser sua volta sobre ela.

É um quadro, dividido em setores, contendo informações que devem ser preenchidas com os dados da futura empresa. A seguir, um exemplo, do modelo canvas de uma empresa bastante conhecida, a UBER:

Modelo Canvas Uber

Parcerias chave Motorista que possuem um carro Investidores Lobistas	Atividades chave Desenvolvimento de produto Contratar motoristas Customer Support Gerenciar Pavout	Oferta de valor P/ o Passageiro Taxi on demand Não precisa de dinheiro em espécie Conveniencia Mais barato P/ o Motorista Passageiros on demand Sem chefe Horarios Flexiveis	Relacionamento Suporte Altamente Automatizado	Segmentos de clientes Passageiro Motorista
	Recursos chave Plataforma moderna Algoritimo de taxaço Algoritimo de rotas		Canais Midia social Boca a Boca APP Campanhas locais RP	
Estrutura de custos Lobbying Salario Marketing		Fontes de receita Preço da corrida 20% de cada corrida Uber x, Uber Black, Uber pool Ubercoptero, Uber eats, etc		

Fonte: <<https://blog.eadplataforma.com/marketing-vendas/modelo-canvas/>>

A seguir o vídeo explicando melhor sobre o modelo Canvas:

<<https://vm.tiktok.com/ZM2FDTexH/>>

4 CONCLUSÃO

Conclui-se que, a abertura de um pesqueiro se estende em uma grande burocracia, com numerosos alvarás para abertura. Após análise, entende-se que a abertura seria uma boa opção, mas com grandes dificuldades. O que facilita no caso do projeto acima, é a abertura da empresa em um local que já existe uma semelhante. Com toda estrutura pronta. O grupo de estudantes gostou muito do projeto, e faria a abertura desta empresa.

REFERÊNCIAS

Carrijo W. DRE: Conheça A Estrutura E Observe Os Modelos. Disponível em:
<<https://www.jornalcontabil.com.br/dre-conheca-a-estrutura-e-observe-os-modelos/>>

Acessado em 26/05/2023.

FIA. Design Thinking: o que é, como aplicar e passo a passo. Disponível em:
<<https://fia.com.br/blog/design-thinking/>> Acesso em 19/05/2023.

HOJI, Masakazu. Orçamento Empresarial. São Paulo: Saraiva, 2017.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2018). Cost Accounting: A Managerial Emphasis. Pearson

Mittal Lakshmi, 115 frases motivacionais sobre empreendedorismo para ter sucesso, Disponível em <https://www.pensador.com/frases_motivacionais_empreendedorismo/> , Acessado em 23\05\2023

RIBEIRO, Osni Moura. Contabilidade geral fácil. 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2010

Soares. V. Modelo Canvas: o que é, como funciona e modelo para baixar grátis. Disponível em : <<https://www.napratica.org.br/modelo-canvas/>> Acesso em 19/05/2023.

Torres V., O que é MEI, como funciona e tudo o que você precisa saber, Disponível em <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/mei/>> Acessado em 23/05/2023

TOTVS Equipe, Compliance: o que é, tipos, vantagens e como aplicar, Disponível em

<<https://www.totvs.com/blog/negocios/compliance/#:~:text=O%20compliance%20%C3%A9%20o%20ato,leis%20que%20regem%20sua%20atua%C3%A7%C3%A3o.>>

Acessado em 19/05/2023

Volpato. B. Tudo sobre a análise SWOT: o que é, como fazer e template para baixar. Disponível em: <<https://resultadosdigitais.com.br/marketing/analise-swt/>>

Acesso em 19/05/2023.

Volpato. B. Balanced Scorecard: o que é, como funciona, como aplicar, vantagens e mais! Disponível em: <<https://resultadosdigitais.com.br/marketing/balanced-scorecard/>> Acesso em 19/05/2023.

UNifeob

Curso de Ciências Contábeis

Módulo de Gestão Estratégica

Cronograma de Validação - Projeto de Consultoria Empresarial

Unidade Estudo	Participação no Projeto	Data da Validação
Administração Estratégica e Compliance	Construção da ideia da proposta do novo empreendimento e de seu planejamento estratégico	03/05/2023
Constituição de Empresas no Brasil	Identificação de cada etapa para a constituição empresarial do novo empreendimento	18/04/2023 e 23/05/2023
Gestão Estratégica de Tributos	Realização do planejamento tributário para o novo empreendimento	08/05/2023
Gestão Orçamentária	Elaboração das Demonstrações do Resultado do Exercício Orçadas do novo empreendimento.	04/05/2023
<u>Descrição do Projeto:</u> Brainstorming Empresarial: proposta de criação de um novo empreendimento		