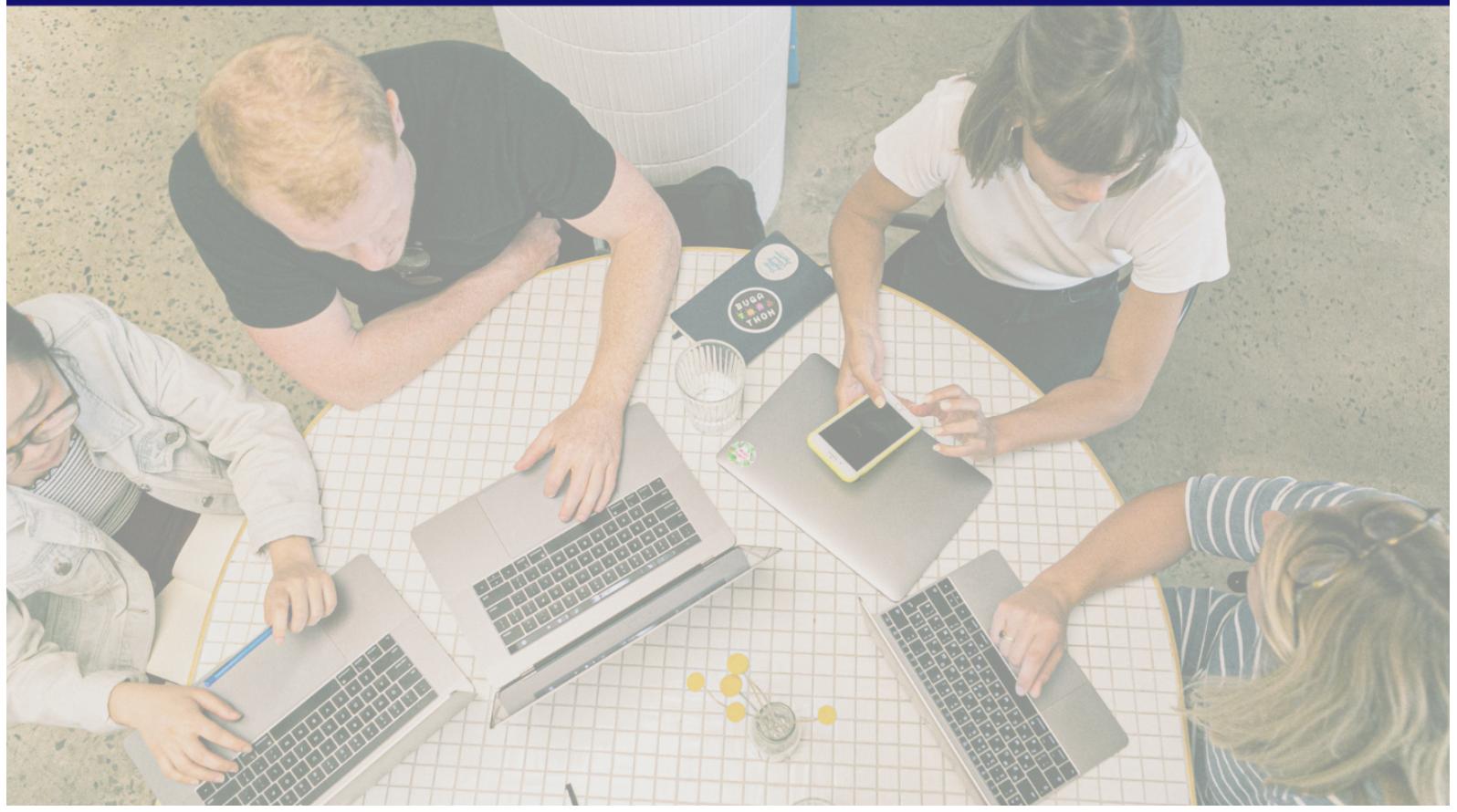




UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

2023

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS
ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Casa Meneses - Materiais para Construção ME

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
E ESCOLA DE NEGÓCIOS
ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
Casa Meneses - Materiais para Construção ME

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. Danilo Morais Doval
Projeto de Gestão Estratégica – Prof. Karina Strobel

Estudantes:

Beatriz Lima, RA 22001365
Diogo de Meneses Alberti, RA 22000374
Gustavo Marques, RA 22000880
Pedro Afonso Panicacci, RA 22000766

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2023

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	4
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	8
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	9
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	9
3.2.2	CANVAS	10
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	10
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	12
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	12
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	13
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	14
3.3.4	LUCRO REAL	14
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	15
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	16
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	18
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	18
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	18
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	19
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	24
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	24
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	25
4	CONCLUSÃO	26
	REFERÊNCIAS	27
	ANEXOS	29

1 INTRODUÇÃO

No módulo ‘Gestão estratégica’, teremos como base de trabalho uma empresa fictícia (Casa Meneses – materiais para construção ME), que a constituímos utilizando todos os conhecimentos adquiridos nas matérias presentes no módulo.

Apresentaremos o trabalho de acordo com as respectivas matérias:

Constituição de empresas no Brasil, aqui iremos apresentar os dados legais relacionados a empresa que criamos, bem como os principais conceitos sobre direitos empresariais e Canvas; Administração Estratégica e Compliance apresentaremos conceitos básicos necessários para a gestão interna da empresa;

Gestão orçamentária desenvolvemos estratégias lógicas e técnicas para a elaboração de direções assertivas para abertura e operação da empresa, bem como orçamentos, DRE e balanço patrimonial. A gestão orçamentária trata de uma estimativa de quanto investimentos teremos que desembolsar para tal tarefa. Faremos uma projeção anual de nossa empresa que atua no segmento de materiais de construção, estimamos o quanto teria que ser o capital social para iniciar, o quanto vender mensalmente para se obter um lucro deduzindo todos os gastos de compras e encargos. Em base a essas estimativas, podemos afirmar qual o melhor regime tributário em que ela se enquadra.

Gestão estratégica de tributos no início falaremos qual o regime adotado pela empresa e qual será sua classificação social, abordaremos também pontos na gestão de recolhimento de impostos de acordo com a classificação da empresa criada. De acordo com a nossa estimativa orçamentária, o nosso capital social será de R\$ 110.000,00 integralizado pelos 4 sócios, Pedro Afonso Panicacci, Gustavo Marques, Diogo de Meneses Alberti, Beatriz Lima, onde cada um receberá uma prolabore de 25%, também concluímos que, com o orçamento de vendas nós nos enquadrámos no regime simples nacional.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Casa Meneses - Materiais para construção ME, com sede em Espírito Santo do Pinhal, São Paulo com o CNPJ 00.000.000/0001-00, atua no ramo de construção civil no varejo e atacado. Focada em preços competitivos, ela busca ser referência na cidade e região realizando vendas para cidades vizinhas.

É uma empresa com capital social de R\$110.000,00. Onde ambos os sócios obtiveram esse valor através do mercado, propriamente dito, bancos. A procedência do capital social se baseia em empréstimos consignados feitos em paralelo a terceiros, um parente de cada sócio. A empresa é classificada com o CNAE 4744-0/99 - Comércio varejista de materiais de construção em geral.

A empresa conta com 4 concorrentes fortes de mercado, sendo elas as empresas São Sebastião Materiais de Construção, Zuza Materiais de Construção, Santa Efigênia Materiais de Construção.

A localidade da empresa será um ponto estratégico, já que será situada na Avenida Washington Luís, avenida principal de Espírito Santo do Pinhal-SP.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL.

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

Conforme conversado e planejado, a organização cujo nome fantasia ‘Casa Meneses’ será instalada na cidade de Espírito Santo do Pinhal, onde encontramos uma oportunidade de negócio para a região. De acordo com o cenário, a cidade está em constante crescimento, contudo, abrir essa empresa voltada para a construção civil seria ideal para fomentar essa necessidade, onde temos clientes em grande escala.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

Matriz SWOT

De acordo com o que vimos no módulos passados e atualmente, o modelo SWOT é uma técnica para observar o ambiente interno e externo que utiliza sistemas de informações fundamentais para a análise e planejamento da organização, onde auxilia no desenvolvimento de estratégias para melhor tomada de decisão

Em conformidade com FERREL,

“o papel da análise SWOT é captar as informações da análise ambiental e separá-las em assuntos internos (forças e fraquezas) e externos (oportunidades e ameaças)”.

Contudo, pode ser utilizada para apoderar-se de benefícios de determinadas oportunidades, tais como evitar ameaças reconhecidas durante o período e refazer o planejamento e identificar os pontos fracos e fortes do negócio.

Design Thinking

Conforme o site do SEBRAE menciona, Design Thinking é uma ferramenta onde, quem for o realizador de tal ato terá que abordar três principais bases, empatia: que por si só já se fala por si, que nada mais é do que se colocar no lugar da outra pessoa e entender a sua necessidade. Experimentação: ter ideias, protocolar, organizar cada passo a seguir. Prototipação: elaborar o projeto, estar aberto às críticas do público e se reelaborando diversas vezes até buscar aquilo que o seu cliente tem de necessidade e almeja alcançar.

BSC ou Balanced Scorecard

Em concordância com o blog TOTVS,

balanced Scorecard, ou BSC, é um modelo de planejamento que é aplicado para o progresso do desempenho organizacional. Tendo como principal objetivo sua visão de mercado, permitindo que o órgão se concentre em suas metas, sendo assim, atingindo seus resultados.

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

Como está representado abaixo pela tabela 1, fizemos a matriz de swot para evidenciarmos os melhores pontos da empresa e também as maiores fraquezas dela, assim podemos direcionar melhor as forças para suprir qualquer necessidade de maneira mais efetiva.

Também utilizamos uma ferramenta muito importante, que é o Canvas, uma ferramenta amplamente utilizada por empresas e até mesmo pessoas que buscam enxergar melhor seus objetivos e metas a serem alcançadas.

Forças	Fraquezas
- Local do estabelecimento	
- Pessoas treinadas	- Pouco tempo de mercado
- Experiência na área	- Poucos Leads
- Forte influência no mercado	- Investimento baixo
- Prestação de Serviço	
Oportunidades	Ameaças
- Conhecimento dos produtos	- Concorrência
- Abrir filiais	- Despesas Elevadas
- Diversidade de Fornecedores	- Baixa margem de lucro
- Fornecer Serviços	

Tabela 1: Matriz SWOT da Casa Menezes



Fonte: Imagem feita no aplicativo do SEBRAE - Canvas pelo grupo

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

Conforme o site TOTVS, pode-se entender de compliance que na língua portuguesa seria “estar de acordo”, sendo assim o compliance da empresa terá que ser ligado a um administrador da própria, um gestor, ele quem ditará as políticas das normas empresariais aos grupos de colaboradores. Um exemplo clássico de compliance, seria a lei LGPD, que nada mais é que uma proteção de dados dos clientes da empresa, onde em hipótese alguma as informações dos clientes poderão ser transparecidas sem quaisquer sentimentos dele, seja em uma cobrança ou até mesmo em um envio de nota fiscal que aparenta os dados do cliente.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

A atividade empresarial a ser desenvolvida, é a de comércio varejista de materiais de construção. O ramo escolhido é de extrema importância, agrega valor e abastece a construção civil em geral, possui excelente potencial de crescimento no país.

De acordo com o site valor econômico (Globo - 06-02-2023),
o setor de varejo de material de construção faturou R\$207,4 bilhões em 2022, crescimento de 2,5% ante 2021, segundo estimativas do Instituto Brasileiro de Economia (Ibre) da FGV, em parceria com a Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção (Anamaco).

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

Define-se empresa, o conjunto de fatores de produção administrados pelo empresário, com a intenção de produzir bens ou serviços. São considerados fatores de produção, terra (recursos), trabalho (mão de obra) e capital (bens). A junção dos elementos de produção, administrados de maneira qualificada pelo empresário constituem a empresa.

Entende-se como empresário, aquele que exerce profissionalmente atividade econômica organizada, e está apto para tal função, o cidadão que possui plena capacidade civil, e não é legalmente impedido, ou seja, atingiu a maioridade e não desempenha cargo público. E claro, tenha registro de empresário no órgão competente.

De acordo com o art 967- lei 10.406, Código Civil (10-01-2002),
É obrigatória a inscrição do empresário no Registro Público de Empresas Mercantis da respectiva sede, antes do início de sua atividade.

Para o completo desenvolvimento da empresa, julga se necessário a consulta a um contador plenamente habilitado para maior entendimento dos requisitos, juntamente com uma análise de mercado, um plano de negócios e um planejamento financeiro. É preciso ter total convicção do ramo da atividade escolhida, das condições de localização, do capital e da denominação da empresa.

3.2.2 CANVAS



Fonte: Imagem feita no aplicativo do SEBRAE - Modelo de tabela Canvas pelo grupo

O Canvas (Business Model Generation) nos auxiliará no desenvolvimento do modelo de negócio, servindo como um mapa visual da empresa. Nele, esboçamos a principal atividade a ser exercida, a estrutura de custos que precisaram ser disponibilizados, a cultura e priorização da empresa.

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

A empresa exercerá sua atividade em Espírito Santo do Pinhal - SP, na Av Washington Luiz, Jd. das Rosas (CEP 13990-000), um perímetro compreendido como comercial. Até o momento, a empresa será a única do ramo varejista de materiais para construção civil no local. Para funcionamento legal e efetivo da empresa, se faz necessário a verificação e possível adequação do local, que será avaliado pela equipe de vigilância sanitária e pelo corpo de bombeiros do respectivo município . A loja contará com materiais inflamáveis em seu estoque, por isso, atenção redobrada e colocação de avisos.

Para iniciação da empresa, nos dirigimos até a prefeitura municipal, após estabelecer contato com um contador habilitado, definir o regime tributário, o tipo de empresa e elaborar o contrato social. Conseqüentemente , obter alvará de funcionamento, é obrigatório para qualquer negócio que tenha movimentação de pessoas. No processo de obtenção do alvará,

demais licenças se fazem necessárias dependendo do negócio, para nosso funcionamento será, licença ambiental, do corpo de bombeiros e para produtos químicos controlados. Fazendo isso realizar a inscrição efetiva. Vale ressaltar que, a abertura e o encerramento de empresas geram custos, variáveis de estado para estado e de seu ramo de atividade. Além dos custos iniciais de operação (aluguel, água, luz, adequação do espaço e móveis necessários para construção da loja, etc).

Como explica o site Vitor Torres no site Contabilizei.blog (11-05-2023),

O custo para abrir empresa no Brasil pode chegar a cerca de R \$1.500,00. Os valores e condições variam de cidade para cidade. Para saber quanto custa abrir empresa é preciso entender que, mesmo que haja uma média, os valores diferem de acordo com a modalidade, região, regime tributário e até ramo de atividade. Por isso é fundamental fazer um levantamento específico e pontual para o seu negócio

Optamos pelo regime tributário do Simples Nacional, que se divide em basicamente dois custos iniciais. Taxa da junta comercial (estadual) e os honorários contábeis do contador habilitado contratado pela empresa (optativo), as taxas da junta comercial podem sofrer alterações variáveis. Para empresas cuja categoria for limitada (LTDA) optante do simples nacional, a tarifa do estado de São Paulo é de R\$207,12 (junta comercial). Empresas sem sócios pagam em São Paulo R\$ 91,05 na iniciação do simples nacional.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O sistema tributário brasileiro é bem complexo, ele é composto por diversos impostos fazendo com que os brasileiros que desejam empreender encontrem alguma dificuldade para compreender e administrar todos esses impostos, ainda mais que cada município e estado pode também cobrar e criar seus próprios tributos além dos impostos que o governo federal pode cobrar e criar, dificultando ainda mais todo o processo de definição de preços, logística etc.

Em 2021 a carga tributária no Brasil chegou a representar pouco mais de 33% do PIB, como explica uma matéria disposta no site GOV.BR (2022). Isso mostra quanto o crescimento do empreendedorismo pode ser prejudicado dada a alta taxa de tributos, já que além dos tributos o Brasil também conta outros encargos obrigatórios para a iniciar a operação de maneira formal. Por isso é de extrema importância fazer a escolha correta de qual regime tributário a empresa irá operar, isso fará com que a empresa pague os tributos devidos de maneira eficiente, reduzindo seus gastos e aumentando sua rentabilidade.

No Brasil contamos com três regimes tributários, são eles: Simples, Real e Presumido. Para nosso empreendimento, foi optado pelo regime tributário Simples Nacional, dado as projeções de vendas, custos e despesas, é a que melhor se enquadra para nosso ramo de atividade.

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

O MEI surgiu em 2008, no dia 19 de dezembro. Seu principal objetivo era diminuir a informalidade de alguns pequenos negócios, com isso hoje o MEI é a forma mais fácil de um empreendedor possuir seu CNPJ e tendo seus amparos legais para poder exercer suas atividades.

Atualmente o MEI tem o limite de faturamento anual de R\$81 mil, bem como explica Charles Gularte, no blog Contabilizei, em uma matéria escrita no dia 15 de março de 2023. Porém, de acordo com uma reportagem escrita em 21/06/2022 pelo Janary Júnior no site da Câmara dos deputados, ainda no ano de 2023 podemos ter alterações quanto ao valor máximo de faturamento do MEI, que passaria de R\$81 mil para R\$144.913,4 e também sendo sempre reajustado de acordo com a inflação (IPCA). Nesse caso, essa lei precisa passar por todo o processo legal de tramitação de lei complementar, atualmente ela aguarda a análise da

Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania (CCJ). Após, a lei será votada no Plenário da Câmara.

De acordo com o site do SEBRAE (2021),
para poder ser um MEI, o trabalhador precisa ter um faturamento anual de até R\$ 81 mil ou proporcional aos meses trabalhados; não ser sócio, administrador ou titular de outra empresa; ter no máximo 1 funcionário contratado; e exercer uma das mais de 450 atividades registradas.

O principal benefício de possuir o MEI é a saída da informalidade e aumentar sua credibilidade comercial já que possuirá um CNPJ.

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O regime tributário Simples nacional, foi instituído em 2006, ele foi criado com o principal objetivo de facilitar o pagamento de tributos, por meio de uma guia única, a DAS. Nessa guia de recolhimento, os impostos unificados são: IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, CPP, IPI, ICMS e ISS.

O valor a ser pago é definido com base no faturamento bruto e o ramo de atividade da empresa, sob a condição de uma tabela progressiva de alíquotas de acordo com cada anexo, sendo eles: Anexo 1 (Comércio), Anexo 2 (Indústria), Anexo 3,4 e 5 (Prestador de Serviços) sendo que cada um em segmentos diferentes. Dentro de cada anexo existe uma alíquota para cada faturamento e também um desconto do valor bruto a ser recolhido.

A maior vantagem em escolher o regime tributário Simples, é a facilidade no pagamento dos impostos, e, se for escolhido de maneira correta a empresa poderá pagar menos impostos quando comparado a outros regimes de tributação. O teto de faturamento para empresas que operam pelo regime Simples não deve exceder 4,8 milhões de reais dentro de um ano.

Como explica o site Contabilizei.blog (2023),
além do limite de faturamento, até 4,8 milhões de reais anuais, existem outras condições que precisam ser atendidas para que uma empresa possa ser enquadrada neste regime tributário, como por exemplo:
Não possuir outra empresa no quadro societário: apenas pessoas físicas podem ser sócias;
Não ser sócia de outra empresa: o CNPJ não pode participar do capital social de outra pessoa jurídica;
Caso os sócios possuam outras empresas, a soma do faturamento de todas elas não pode ultrapassar o limite de 4,8 milhões de faturamento;
Não ser uma sociedade por ações (S/A), dentre outras condições.

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido, dentre os três regimes de tributação ele acaba sendo o mais simples e fácil de se compreender e trabalhar, o cálculo do IRPJ e CSLL são simples e possuem alíquotas diferentes para cada segmento de atuação da empresa. A base de cálculo do IRPJ e CSLL é feita a partir da presunção de lucro, não tendo a necessidade de ter uma DRE do mesmo período de apuração para realizar o pagamento dos tributos, e seu limite de faturamento anual é de R\$78 milhões.

Assim como no lucro real, o todo excedente que superar R\$20 mil mensal na base de cálculo do IR, terá a incidência de mais 10% como base no valor excedente, por exemplo: uma empresa teve como base de cálculo para o IR o valor de R\$24 mil, pagará 10% de IR sobre o valor de R\$20 mil, e 10% sobre os R\$4 mil excedente do período de apuração, contribuindo com o valor total de R\$3400,00. Além do cálculo de IR e CSLL, temos também a obrigação de pagamento de outros tributos, como: PIS, COFINS, ISS, e também terá os encargos na folha de pagamento dos funcionários, isso tudo faz com que o percentual de tributos pagos seja muito maior quando comparado ao Simples Nacional, que é o que mais se assemelha.

Tem outras desvantagens, assim como explica o site Contabilizei.blog (2023), não é possível utilizar os abatimentos de créditos oferecidos pelo pagamento de PIS e COFINS; se a empresa está com uma margem de lucro menor que a margem de presunção, está pagando mais imposto do que deveria; prestadores de serviços têm margem de presunção muito alta e, muitas vezes, incompatível com a realidade; quem tem uma folha de pagamento cara paga um valor alto de INSS sobre folha.

3.3.4 LUCRO REAL

O lucro Real, como o próprio nome diz, é o regime tributário que utiliza como base cálculo para apuração do IRPJ e CSLL o lucro real da empresa, essa base também chamamos de lucro contábil, onde após todas as deduções permitidas e créditos apurados teremos a base de cálculo do IRPJ e CSLL, onde respectivamente possuem alíquotas de 15% e 9%.

A apuração do lucro real é feita anualmente, e uma das características desse regime é sua complexidade de apuração, exigindo a necessidade de um escritório contábil para realizar a apuração de maneira correta e legal, fazendo com que esse regime não seja o mais utilizado.

A empresa que opta pela utilização do lucro real, obrigatoriamente precisa de uma estrutura contábil muito mais apurada que os demais regimes, isso se dá pelos diversos registros contábeis necessários para apuração dos impostos devidos que vão além de somente a IRPJ e CSLL. Vale ressaltar que assim como no lucro presumido, o lucro real também possui um pagamento de excedente no faturamento, continua sendo de 10%, sobre o

excedente de R\$60.000,00 por trimestre. Mesmo assim o lucro real ainda pode ser vantajoso quando comparado ao lucro presumido em alguns aspectos, já que ambos regimes são similares e contribuem com os mesmos impostos.

O lucro real ainda possui alguns benefícios em relação ao lucro presumido, bem com explica um atrigo do site Contabilizei.blog (2023),

se por um lado o Lucro Presumido pode ser vantajoso, ainda mais com as alíquotas simplificadas, é também possível que um mês com prejuízo signifique que a empresa pague mais alto em determinados impostos, além da impossibilidade de abatimento de créditos fiscais na base de cálculo. O Lucro Real acaba saindo na frente pelo fato de oferecer abatimento de créditos e ser mais fiel ao resultado da empresa, possibilitando também uma boa compensação dos prejuízos fiscais.

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Um dos principais passos a ser dado para abertura de uma empresa é o planejamento tributário, ele dará ao proprietário ou sócios uma direção que ele deverá seguir para operar de maneira legal, estamos falando de qual regime tributário a empresa irá operar, é a partir dele que são definidos os tributos a serem pagos.

Uma escolha assertiva de regime tributário traz diversos benefícios, o principal é empreender de maneira legal pagando os devidos impostos de maneira eficiente, ou seja evitando a sonegação fiscal ou evitando o pagamentos desnecessários de acordo com seu ramo de atividade e faturamento. Para uma escolha assertiva é necessário levar em consideração antes de mais nada o quanto a empresa irá faturar, pois cada regime tem um teto de faturamento anual, a partir disso se passa a ter uma noção, após isso, deve-se levar em consideração quantos funcionários e outros impostos que a empresa estará sujeita a pagar caso escolha um regime que não possui guia única, pois acabam aumentando o percentual de tributos a serem pagos em relação ao seu faturamento, por exemplo: PIS, COFINS, INSS. Esses impostos são pagos individualmente no regime tributário de Lucro Real ou Presumido, diferente de uma empresa MEI ou Simples Nacional. Outro ponto importante é que se uma empresa optar pelo regime Presumido e ela tiver prejuízo ela terá que pagar os impostos mesmo assim, diferente do regime Lucro Real.

No nosso planejamento tributário encontramos o regime tributário Simples Nacional como o regime ideal, onde pagamos uma alíquota efetiva de 10% sobre o faturamento bruto e nos proporcionará a possibilidade de expansão em relação ao quadro de funcionários sem ter que alterar o regime tributário ou pagar mais impostos por isso. Ele possui o teto de faturamento anual de R\$4,8 milhões, e a nossa projeção de faturamento anual é de pouco mais de R\$1,8 milhões, isso nos dará mais tempo para se estabilizar no mercado e entender ainda

mais nosso público. No Simples Nacional trabalhamos seguindo o anexo 1, que é de comércio, e o nosso CNAE é 4744099 (COMÉRCIO VAREJISTA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO EM GERAL).

Abaixo temos o exemplo de comparação entres os três principais regimes tributários, dentro do faturamento anual estimado para nossa empresa:

TRIBUTOS	LUCRO PRESUMIDO		LUCRO REAL		SIMPLES	A N U A L	
IRPJ	R\$	9.614,60	R\$	27.887,43	R\$		-
CSLL	R\$	8.653,14	R\$	16.732,46	R\$		-
PIS	R\$	52.079,10	R\$	52.079,10	R\$		-
COFINS	R\$	24.036,51	R\$	24.036,51	R\$		-
SIMPLES	R\$	-	R\$	-	R\$		71.870,21
TOTAL NO ANO	R\$	94.383,35	R\$	120.735,49	R\$		71.870,21

Tabela 2: Planejamento tributário

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Orçamento é uma ferramenta para a prática de controle e planejamento da empresa. Onde o planejamento é o conhecimento antecipado dos resultados dos setores empresarial, já o controle permite observar as atividades desempenhadas, seja ela efetiva ou planejada, sendo assim garantindo tomadas de decisões certas ou correções.

Assim como o site Fortestecnologia.blog explica (2021),

o orçamento empresarial é importante para prever como os recursos financeiros de uma organização serão aplicados em um determinado período. O gestor, ao elaborar o orçamento deve prever as receitas e as despesas que terá no futuro para planejar onde, quando e quanto de dinheiro será necessário para alcançar seus objetivos em cada período.

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A estrutura da demonstração do resultado do exercício é uma ferramenta utilizada pelas empresas para fornecer um parâmetro fiscal dos períodos empresariais, é um método para saber se a empresa está dando lucro ou prejuízo. Para se fazer uma DRE (ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO) é preciso levar em conta toda a movimentação financeira, custos operacionais, custos administrativos, impostos de rendas, contribuição social, despesas, compras, vendas, serviços prestados.

Como cita o site SEBRAE.COM.BR (2021) podemos se ter um bom entendimento em como se faz uma DRE:

Receita Bruta

- (-) Deduções e abatimentos
- (=) Receita Líquida
- (-) CMV (Custos de mercadorias vendidas)
- (=) Lucro Bruto
- (-) Despesas com Vendas
- (-) Despesas Administrativas
- (-) Despesas Financeiras
- (=) Resultado Antes IRPJ CSLL
- (-) Provisões IRPJ E CSLL
- (=) Resultado Líquido

De forma simplificada, podemos em 4 etapas apurar o resultado do exercício, sendo que o Resultado Líquido é o valor que deve ser identificado ao final do processo.

Passo 1: Obter a Receita Líquida

Na primeira linha é apresentada a Receita Bruta de Vendas e dela são deduzidas as devoluções de vendas, os abatimentos, os descontos comerciais cedidos e os impostos.

A esse resultado dá-se o nome de Receita Líquida de Vendas.

Passo 2: Obter o Lucro Bruto.

Dessa Receita Líquida, deduz-se o custo das mercadorias e dos serviços vendidos, chegando-se ao Lucro Bruto;

Passo 3: Obter o Resultado Operacional Antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social sobre o Lucro

Do Lucro Bruto, subtraem-se todas as despesas operacionais, financeiras, operacionais, gerais e administrativas. Inversamente, acrescentam-se aí as receitas operacionais e, então, chega-se ao Lucro (ou Prejuízo) Operacional Líquido.

Passo 4: Obter o Resultado Líquido do Exercício.

A partir deste resultado, serão acrescentados (ou dele deduzidos) os resultados não operacionais, tais como as participações de debenturistas, empregados, administradores, partes beneficiárias, etc.

Chega-se então ao Lucro Líquido do Exercício, objetivo final de toda DRE.

A estrutura da demonstração do resultado do exercício é importante para que os investidores e demais interessados possam avaliar a saúde financeira da empresa e tomar decisões informadas sobre o investimento ou financiamento da empresa.

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas propriamente dito é uma ferramenta para nos ajudar a estimar as vendas do período mensal e anual da empresa. Ela nos fornece informações importantes, como estoque, finanças, estimativa de receitas futuras e um planejamento de gastos com tal eventualidade.

Deve ser elaborado com base realistas e projeções alcançáveis, levando em conta as condições econômicas da empresa. Quanto mais eu vendo, mais eu compro e nem sempre vendas quer dizer lucro. Orçamento de vendas é uma projeção para a empresa tomar decisões mais assertivas em relação aos seus gastos.

Segundo o site ContaAzul.blog (2022) para uma elaboração de orçamento de vendas, devemos levar em conta:

1. Analisar o histórico da empresa;
2. Estudar o mercado;
3. Avaliar reajustes de preço;
4. Calcular as projeções;
5. Construir um modelo de orçamento de vendas.

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

O orçamento de compras é uma ferramenta que nos possibilita um planejamento sobre as nossas vendas, esses dois tipos de orçamentos andam lado a lado. Sendo assim, com as vendas podemos nos basear em quanto devemos comprar. Fazer uma projeção financeira antecipada e sadia para a empresa, evitando compras desnecessárias. Além disso, é importante a revisão de compras para garantir que os gastos estejam dentro dos previstos para fazer ajustes necessários. Devemos enaltecer no nosso orçamento a condição de pagamentos para os fornecedores tendo em mente pagamento a vista e a prazo. Baseamos as compras em estoque desejado e precificação em material, acompanhamento de vendas para saber se a margem de lucro está sendo o suficiente para pagar o fornecedor e nos dar rentabilidade.

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

Como cita Paula, Gilles ao site “TREASY” (2014),

O Orçamento de Despesas Operacionais é constituído por todos os gastos necessários para manter a organização em funcionamento e que irão incorrer no período que está sendo projetado, exceto os custos de produção.

Ou seja, o orçamento de despesas administrativas trata todos os gastos necessários para administrar e vender os produtos ou serviços aos clientes da empresa e geralmente compreende:

- o Os gastos de administração pertinentes ao pró-labore da diretoria, salário do pessoal administrativo e materiais de expediente;

o As despesas comerciais tudo que é necessário antes, durante e depois do evento de venda;

o As despesas financeiras oriundas de operações de crédito de curto e longo prazo;

Além das despesas tributárias representadas pelas taxas e tributos a recolher pela empresa no período orçado.

O orçamento de despesas operacionais geralmente estará relacionado a itens classificados como gastos fixos, ou seja, que acontecerão independente da empresa vender ou não, como aluguéis, salários, etc., e por isto geralmente a análise dos dados históricos da própria empresa constitui-se em boa fonte para sua estimativa.

O orçamento de despesas operacionais deve ser composto pelo orçamento das despesas administrativas, orçamento de despesas com vendas, orçamento das despesas tributárias e pelo orçamento das despesas financeiras.

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

Dentro de todas as vendas, despesas, encargos a pagar e o enquadramento da tributação, que no caso da nossa empresa optamos pelo Simples Nacional, conseguimos mensurar uma projeção de DRE anual.

Sendo assim, destacamos que se tudo ocorrer da forma que planejamos, a empresa será saudável.

	ENTRADAS NO MÊS											
	Jan		Fev		Mar		Abr		Mai		Jun	
Receita	R\$	89.204,31	R\$	68.119,65	R\$	48.656,90	R\$	48.656,90	R\$	81.094,83	R\$	64.875,86
A vista (dinheiro) - 5%	R\$	4.460,22	R\$	3.405,98	R\$	2.432,84	R\$	2.432,84	R\$	4.054,74	R\$	3.243,79
A vista Cartão Crédito - 25%	R\$	22.301,08	R\$	17.029,91	R\$	12.164,22	R\$	12.164,22	R\$	20.273,71	R\$	16.218,97
A vista Cartão Débito - 30%	R\$	26.761,29	R\$	20.435,90	R\$	14.597,07	R\$	14.597,07	R\$	24.328,45	R\$	19.462,76
Parcelado - 40%	R\$	35.681,72	R\$	27.247,86	R\$	19.462,76	R\$	19.462,76	R\$	32.437,93	R\$	25.950,34
Taxa com Máquina de cartão	R\$	5.502,12	R\$	4.201,62	R\$	3.001,16	R\$	3.001,16	R\$	5.001,93	R\$	4.001,54
Caixa mínimo de \$5000	R\$	5.000,00	R\$	5.000,00	R\$	5.000,00	R\$	5.000,00	R\$	5.000,00	R\$	5.000,00
Saldo excedente no mês	R\$	69.673,80	-R\$	20.002,64	-R\$	48.298,26	R\$	45.655,74	R\$	8.416,04	R\$	60.874,32
Caixa acumulado	R\$	69.673,80	R\$	49.671,16	R\$	1.372,90	R\$	47.028,64	R\$	55.444,68	R\$	116.319,00

Tabela 3: Orçamento de Caixa

	COMPRAS DO MÊS					
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
Mercadorias	R\$ 92.679,80	R\$ 23.169,95	R\$ 38.925,52	R\$ 27.803,94	R\$ 27.803,94	R\$ 46.339,90
30 Dias	R\$ 46.339,90	R\$ 11.584,98	R\$ 19.462,76	R\$ 13.901,97	R\$ 13.901,97	
60 Dias	R\$ 46.339,90	R\$ 11.584,98	R\$ 19.462,76	R\$ 13.901,97		
Equipamentos		R\$ -	R\$ 1.200,00	R\$ -	R\$ -	R\$ 500,00
30 Dias	R\$ -	R\$ -	R\$ 1.200,00	R\$ -	R\$ -	R\$ 500,00
60 Dias	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	
Folhas de pagamento + encargos	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00
30 Dias	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00
60 Dias	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Despesas administrativas	R\$ 6.250,00	R\$ 5.850,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00
30 Dias	R\$ 6.250,00	R\$ 5.850,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00
60 Dias	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Combustível	R\$ 5.000,00	R\$ 5.600,00	R\$ 5.200,00	R\$ 5.800,00	R\$ 5.400,00	R\$ 5.000,00
30 Dias	R\$ 5.000,00	R\$ 5.600,00	R\$ 5.200,00	R\$ 5.800,00	R\$ 5.400,00	R\$ 5.000,00
60 Dias	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Aluguel caminhão	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
30 Dias	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
60 Dias	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Simples	R\$ 8.028,39	R\$ 6.130,77	R\$ 4.379,12	R\$ 4.379,12	R\$ 7.298,53	R\$ 5.838,83

Tabela 4: Orçamento de compras

	MÊS DE PAGAMENTO					
	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun
R\$ -	R\$ 46.339,90	R\$ 11.584,98	R\$ 19.462,76	R\$ 13.901,97	R\$ 13.901,97	
R\$ -		R\$ 46.339,90	R\$ 11.584,98	R\$ 19.462,76	R\$ 13.901,97	
R\$ -			R\$ 1.200,00			
R\$ -	R\$ 14.200,00	R\$ 14.200,00				
R\$ -	R\$ 6.250,00	R\$ 5.850,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00	R\$ 5.650,00
R\$ -	R\$ 5.000,00	R\$ 5.600,00	R\$ 5.200,00	R\$ 5.800,00	R\$ 5.400,00	R\$ 5.000,00
R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00					
R\$ 14.028,39	R\$ 83.920,67	R\$ 93.954,00	R\$ 67.676,85	R\$ 72.313,26	R\$ 64.892,77	

Tabela 5: Datas de pagamentos



Gráfico 1: Caixa acumulado

ESTOQUE	JAN					FEV					MAR				
	INICIAL	SAID	FINAL	RECEITA	CMV	INICIAL	SAID	FINAL	RECEITA	CMV	INICIAL	SAID	FINAL	RECEITA	CMV
CIMENTO	500	275	225	R\$ 13.527,94	R\$ 7.730,25	350	210	140	R\$ 10.330,43	R\$ 5.903,10	350	150	200	R\$ 7.378,88	R\$ 4.216,50
CAL	300	165	135	R\$ 4.426,54	R\$ 2.529,45	210	126	84	R\$ 3.380,27	R\$ 1.931,58	210	90	120	R\$ 2.414,48	R\$ 1.379,70
AREIA	400	220	180	R\$ 31.854,90	R\$ 18.202,80	280	168	112	R\$ 24.325,56	R\$ 13.900,32	280	120	160	R\$ 17.375,40	R\$ 9.928,80
PEDRA	400	220	180	R\$ 19.250,00	R\$ 11.000,00	280	168	112	R\$ 14.700,00	R\$ 8.400,00	280	120	160	R\$ 10.500,00	R\$ 6.000,00
BLOCO	5000	2750	2250	R\$ 10.972,50	R\$ 6.270,00	3500	2100	1400	R\$ 8.379,00	R\$ 4.788,00	3500	1500	2000	R\$ 5.985,00	R\$ 3.420,00
TUOLO	10000	5500	4500	R\$ 2.695,00	R\$ 1.540,00	7000	4200	2800	R\$ 2.058,00	R\$ 1.176,00	7000	3000	4000	R\$ 1.470,00	R\$ 840,00
TELHA	3000	1650	1350	R\$ 5.053,13	R\$ 2.887,50	2100	1260	840	R\$ 3.858,75	R\$ 2.205,00	2100	900	1200	R\$ 2.756,25	R\$ 1.575,00
CANO ESGOTO MT	60	33	27	R\$ 1.000,81	R\$ 571,89	42	25	17	R\$ 764,25	R\$ 436,72	42	18	24	R\$ 545,90	R\$ 311,94
CANO AGUA 3/4 MT	60	33	27	R\$ 288,75	R\$ 165,00	42	25	17	R\$ 220,50	R\$ 126,00	42	18	24	R\$ 157,50	R\$ 90,00
JOELHO UN	100	55	45	R\$ 67,38	R\$ 38,50	70	42	28	R\$ 51,45	R\$ 29,40	70	30	40	R\$ 36,75	R\$ 21,00
COTOVELO UN	100	55	45	R\$ 67,38	R\$ 38,50	70	42	28	R\$ 51,45	R\$ 29,40	70	30	40	R\$ 36,75	R\$ 21,00
RECEITA GERADA	R\$ 89.204,31					R\$ 68.119,65					R\$ 48.656,90				
CMV TT	R\$ 50.973,89					R\$ 38.925,52					R\$ 27.803,94				
CIMENTO	500			R\$ 14.055,00		125			R\$ 3.513,75		210			R\$ 5.903,10	
CAL	300			R\$ 4.599,00		75			R\$ 1.149,75		126			R\$ 1.931,58	
AREIA	400			R\$ 33.096,00		100			R\$ 8.274,00		168			R\$ 13.900,32	
PEDRA	400			R\$ 20.000,00		100			R\$ 5.000,00		168			R\$ 8.400,00	
BLOCO	5000			R\$ 11.400,00		1250			R\$ 2.850,00		2100			R\$ 4.788,00	
TUOLO	10000			R\$ 2.800,00		2500			R\$ 700,00		4200			R\$ 1.176,00	
TELHA	3000			R\$ 5.250,00		750			R\$ 1.312,50		1260			R\$ 2.205,00	
CANO ESGOTO MT	60			R\$ 1.039,80		15			R\$ 259,95		25			R\$ 436,72	
CANO AGUA 3/4 MT	60			R\$ 300,00		15			R\$ 75,00		25			R\$ 126,00	
JOELHO UN	100			R\$ 70,00		25			R\$ 17,50		42			R\$ 29,40	
COTOVELO UN	100			R\$ 70,00		25			R\$ 17,50		42			R\$ 29,40	
COMPRA DENTRO MÊS	R\$ 92.679,80					R\$ 23.169,95					R\$ 38.925,52				

Tabela 6: Compras previstas

ESTOQUE	ABR					MAI					JUN				
	INICIAL	SAID	FINAL	RECEITA	CMV	INICIAL	SAID	FINAL	RECEITA	CMV	INICIAL	SAID	FINAL	RECEITA	CMV
CIMENTO	350	150	200	R\$ 7.378,88	R\$ 4.216,50	350	250	100	R\$ 12.298,13	R\$ 7.027,50	350	200	150	R\$ 9.838,50	R\$ 5.622,00
CAL	210	90	120	R\$ 2.414,48	R\$ 1.379,70	210	150	60	R\$ 4.024,13	R\$ 2.299,50	210	120	90	R\$ 3.219,30	R\$ 1.839,60
AREIA	280	120	160	R\$ 17.375,40	R\$ 9.928,80	280	200	80	R\$ 28.959,00	R\$ 16.548,00	280	160	120	R\$ 23.167,20	R\$ 13.238,40
PEDRA	280	120	160	R\$ 10.500,00	R\$ 6.000,00	280	200	80	R\$ 17.500,00	R\$ 10.000,00	280	160	120	R\$ 14.000,00	R\$ 8.000,00
BLOCO	3500	1500	2000	R\$ 5.985,00	R\$ 3.420,00	3500	2500	1000	R\$ 9.975,00	R\$ 5.700,00	3500	2000	1500	R\$ 7.980,00	R\$ 4.560,00
TIJOLO	7000	3000	4000	R\$ 1.470,00	R\$ 840,00	7000	5000	2000	R\$ 2.450,00	R\$ 1.400,00	7000	4000	3000	R\$ 1.960,00	R\$ 1.120,00
TELHA	2100	900	1200	R\$ 2.756,25	R\$ 1.575,00	2100	1500	600	R\$ 4.593,75	R\$ 2.625,00	2100	1200	900	R\$ 3.675,00	R\$ 2.100,00
CANO ESGOTO MT	42	18	24	R\$ 545,90	R\$ 311,94	42	30	12	R\$ 909,83	R\$ 519,90	42	24	18	R\$ 727,86	R\$ 415,92
CANO AGUA 3/4 MT	42	18	24	R\$ 157,50	R\$ 90,00	42	30	12	R\$ 262,50	R\$ 150,00	42	24	18	R\$ 210,00	R\$ 120,00
JOELHO UN	70	30	40	R\$ 36,75	R\$ 21,00	70	50	20	R\$ 61,25	R\$ 35,00	70	40	30	R\$ 49,00	R\$ 28,00
COTOVELO UN	70	30	40	R\$ 36,75	R\$ 21,00	70	50	20	R\$ 61,25	R\$ 35,00	70	40	30	R\$ 49,00	R\$ 28,00
RECEITA GERADA	R\$ 48.656,90				R\$ 27.803,94	R\$ 81.094,83				R\$ 46.339,90	R\$ 64.875,86				
CMV TT	R\$ 27.803,94				R\$ 14.055,00	R\$ 46.339,90				R\$ 24.596,25	R\$ 37.071,92				
CIMENTO		150		R\$ 4.216,50			150		R\$ 4.216,50			250		R\$ 7.027,50	
CAL		90		R\$ 1.379,70			90		R\$ 1.379,70			150		R\$ 2.299,50	
AREIA		120		R\$ 9.928,80			120		R\$ 9.928,80			200		R\$ 16.548,00	
PEDRA		120		R\$ 6.000,00			120		R\$ 6.000,00			200		R\$ 10.000,00	
BLOCO		1500		R\$ 3.420,00			1500		R\$ 3.420,00			2500		R\$ 5.700,00	
TIJOLO		3000		R\$ 840,00			3000		R\$ 840,00			5000		R\$ 1.400,00	
TELHA		900		R\$ 1.575,00			900		R\$ 1.575,00			1500		R\$ 2.625,00	
CANO ESGOTO MT		18		R\$ 311,94			18		R\$ 311,94			30		R\$ 519,90	
CANO AGUA 3/4 MT		18		R\$ 90,00			18		R\$ 90,00			30		R\$ 150,00	
JOELHO UN		30		R\$ 21,00			30		R\$ 21,00			50		R\$ 35,00	
COTOVELO UN		30		R\$ 21,00			30		R\$ 21,00			50		R\$ 35,00	
COMPRA DENTRO MÊS	R\$				R\$ 27.803,94	R\$				R\$ 27.803,94	R\$				R\$ 46.339,90

Tabela 7: Compras previstas

PRODUTOS	CUSTO	VALOR FINAL (VENDA)	QTDE VENDAS	FATURAMANETO TT	CUSTO DE COMPRA
CIMENTO	R\$ 28,11	R\$ 49,19	500	R\$ 24.596,25	R\$ 14.055,00
CAL	R\$ 15,33	R\$ 26,83	300	R\$ 8.048,25	R\$ 4.599,00
AREIA	R\$ 82,74	R\$ 144,80	400	R\$ 57.918,00	R\$ 33.096,00
PEDRA	R\$ 50,00	R\$ 87,50	400	R\$ 35.000,00	R\$ 20.000,00
BLOCO	R\$ 2,28	R\$ 3,99	5000	R\$ 19.950,00	R\$ 11.400,00
TIJOLO	R\$ 0,28	R\$ 0,49	10000	R\$ 4.900,00	R\$ 2.800,00
TELHA	R\$ 1,75	R\$ 3,06	3000	R\$ 9.187,50	R\$ 5.250,00
CANO ESGOTO MT	R\$ 17,33	R\$ 30,33	60	R\$ 1.819,65	R\$ 1.039,80
CANO AGUA 3/4 MT	R\$ 5,00	R\$ 8,75	60	R\$ 525,00	R\$ 300,00
JOELHO Um	R\$ 0,70	R\$ 1,23	100	R\$ 122,50	R\$ 70,00
COTOVELO Um	R\$ 0,70	R\$ 1,23	100	R\$ 122,50	R\$ 70,00
ORÇAMENTO DE ESTOQUE				R\$ 162.189,65	R\$ 92.679,80
margem efetiva parc. 12x			73%		

Tabela 8: Margem de lucro

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 89.204,31	R\$ 68.119,65	R\$ 48.656,90	R\$ 48.656,90	R\$ 81.094,83	R\$ 64.875,86
RECEITAS COM VENDAS	R\$ 89.204,31	R\$ 68.119,65	R\$ 48.656,90	R\$ 48.656,90	R\$ 81.094,83	R\$ 64.875,86
IMPOSTOS INCIDENTES SOBRE VENDAS	R\$ 8.028,39	R\$ 6.130,77	R\$ 4.379,12	R\$ 4.379,12	R\$ 7.298,53	R\$ 5.838,83
SIMPLES NACIONAL	R\$ 8.028,39	R\$ 6.130,77	R\$ 4.379,12	R\$ 4.379,12	R\$ 7.298,53	R\$ 5.838,83
RECEITA LIQUIDA	R\$ 81.175,92	R\$ 61.988,88	R\$ 44.277,77	R\$ 44.277,77	R\$ 73.796,29	R\$ 59.037,03
CUSTOS DOS PRODUTOS VENDIDOS	R\$ 57.368,05	R\$ 4.882,82	R\$ 3.487,73	R\$ 3.487,73	R\$ 5.812,88	R\$ 4.650,30
MERCADORIA	R\$ 50.973,89	R\$ 38.925,52	R\$ 27.803,94	R\$ 27.803,94	R\$ 46.339,90	R\$ 37.071,92
LUCRO BRUTO	R\$ 23.807,87	R\$ 57.106,07	R\$ 40.790,05	R\$ 40.790,05	R\$ 67.983,41	R\$ 54.386,73
DESPESAS TOTAL	R\$ 32.342,04	R\$ 32.331,20	R\$ 31.536,57	R\$ 32.136,57	R\$ 32.060,95	R\$ 31.498,76
TAXA MAQUINA DE CARTÃO	R\$ 5.502,12	R\$ 4.201,62	R\$ 3.001,16	R\$ 3.001,16	R\$ 5.001,93	R\$ 4.001,54
SALÁRIOS	R\$ 2.200,00					
REMUNERAÇÃO VARIÁVEL	R\$ 892,04	R\$ 681,20	R\$ 486,57	R\$ 486,57	R\$ 810,95	R\$ 648,76
PRÓ-LABORE	R\$ 12.000,00					
MATERIAIS ADMINISTRATIVOS	R\$ 800,00	R\$ 400,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00
COMBUSTIVEL	R\$ 5.000,00	R\$ 5.600,00	R\$ 5.200,00	R\$ 5.800,00	R\$ 5.400,00	R\$ 5.000,00
INTERNET	R\$ 100,00					
TELEFONE	R\$ 50,00					
LUZ	R\$ 1.200,00					
ÁGUA	R\$ 800,00					
ALUGUEL	R\$ 3.000,00					
CONTABILIDADE	R\$ 300,00					
ALUGUEL CAMINHÃO	R\$ 6.000,00					
LUCRO LIQUIDO	-R\$ 8.534,18	R\$ 24.774,87	R\$ 9.253,48	R\$ 8.653,48	R\$ 35.922,47	R\$ 22.887,97
	-10%	36%	19%	18%	44%	35%

Tabela 9: DRE

JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
R\$ 89.204,31	R\$ 68.119,65	R\$ 48.656,90	R\$ 48.656,90	R\$ 81.094,83	R\$ 64.875,86	R\$ 801.216,87
R\$ 89.204,31	R\$ 68.119,65	R\$ 48.656,90	R\$ 48.656,90	R\$ 81.094,83	R\$ 64.875,86	
R\$ 8.028,39	R\$ 6.130,77	R\$ 4.379,12	R\$ 4.379,12	R\$ 7.298,53	R\$ 5.838,83	
R\$ 8.028,39	R\$ 6.130,77	R\$ 4.379,12	R\$ 4.379,12	R\$ 7.298,53	R\$ 5.838,83	
R\$ 81.175,92	R\$ 61.988,88	R\$ 44.277,77	R\$ 44.277,77	R\$ 73.796,29	R\$ 59.037,03	
R\$ 57.368,05	R\$ 4.882,82	R\$ 3.487,73	R\$ 3.487,73	R\$ 5.812,88	R\$ 4.650,30	
R\$ 50.973,89	R\$ 38.925,52	R\$ 27.803,94	R\$ 27.803,94	R\$ 46.339,90	R\$ 37.071,92	
R\$ 23.807,87	R\$ 57.106,07	R\$ 40.790,05	R\$ 40.790,05	R\$ 67.983,41	R\$ 54.386,73	
R\$ 32.342,04	R\$ 32.331,20	R\$ 31.536,57	R\$ 32.136,57	R\$ 32.060,95	R\$ 31.498,76	
R\$ 5.502,12	R\$ 4.201,62	R\$ 3.001,16	R\$ 3.001,16	R\$ 5.001,93	R\$ 4.001,54	
R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00	R\$ 2.200,00	
R\$ 892,04	R\$ 681,20	R\$ 486,57	R\$ 486,57	R\$ 810,95	R\$ 648,76	
R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 12.000,00	
R\$ 800,00	R\$ 400,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	R\$ 200,00	
R\$ 5.000,00	R\$ 5.600,00	R\$ 5.200,00	R\$ 5.800,00	R\$ 5.400,00	R\$ 5.000,00	
R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	R\$ 100,00	
R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	R\$ 50,00	
R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00	
R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	R\$ 800,00	
R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 3.000,00	
R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	R\$ 300,00	
R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00	
-R\$ 8.534,18	R\$ 24.774,87	R\$ 9.253,48	R\$ 8.653,48	R\$ 35.922,47	R\$ 22.887,97	R\$ 185.916,18
-10%	36%	19%	18%	44%	35%	

Tabela 10: DRE

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

- **Tópico 1:** Ideias e oportunidades

Quando o indivíduo tem o controle de si, ou seja, o autoconhecimento sobre suas forças e fraquezas ele parte a ser uma pessoa tomadora de decisões, independente se elas forem assertivas ou não. Dito isso, podemos citar um exemplo de ideias e oportunidades, vamos tomar partida que você teve uma ideia de fazer algo para seus amigos em sua casa, você precisará ir ao mercado, tendo a oportunidade de comprar os preparos e algo que faltava a ser comprado. Aprender a diferenciar oportunidades de necessidade. Buscamos sempre almejar algo em nossas vida, sempre temos ideias, por isso é fundamental que cada ideia ser pensada, vire um sonho, posso citar também a criança que tem a ideia de abrir uma barraquinha de limonada na porta da sua casa, teve a ideia e a oportunidade de fazer tal façanha.

- **Tópico 2:** Equipe

A UNIFEOB faz o estímulo do indivíduo a desenvolver esse pensamento empreendedor, tomando em conta disso que podemos concluir e dizer que com a nossa EQUIPE tendo o mesmo pensamento, as mesmas ideias que são fazer com que a empresa que estamos desenvolvendo dê certo, que ela progrida. Para isso e para qualquer outra situação que envolva equipe, sempre tenha um líder, em caso de sala de aula onde o intuito é formar líderes, todos se ajudam, procuram ver o que é melhor e se a ideia que um tomou é boa ou não.

Esboçando uma equipe empresarial, ela é formada por um líder e pelos seus companheiros de equipe, o líder quem dará o norte, motivará as pessoas etc.

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

Analisando de forma prática os fatores para o desenvolvimento e realização de ideias, podemos citar algumas competências a serem trabalhadas e adquiridas, como principal delas, a comunicação e o trabalho em equipe, a capacidade de se comprometer e desempenhar papéis com eficiência. Ninguém no mundo nunca realizou algo incrível sem o auxílio de terceiros, por isso a importância de uma rede de pessoas conectadas a um propósito ou que compartilham de alguns valores e pensamentos comuns, aquilo que temos como aptidão, pode agregar alguém de alguma maneira, conseqüentemente o que nos carece pode estar na pessoa ao lado. Desenvolver uma ideia ou negócio de sucesso depende também de um networking

(rede de contatos). As próximas qualificações podem ser facilmente adquiridas no dia a dia e na prática, como ter boa gestão do tempo, por exemplo, ampliar o que se sabe sobre a temática da ideia obtida (realizar pesquisas).

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

Para definir empreendedorismo na prática, pontuamos o perfil empreendedor, não necessariamente um CEO, mas alguém capaz de inovar em um determinado âmbito. Prontidão para analisar situações a fim de solucionar problemas e ter alto índice de desenvolvimento e crescimento com uma simples ideia ou diferencial em ações. Uma ideia empreendedora pode surgir através de pesquisas, reuniões ou até um simples bate papo entre um grupo de pessoas.

3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

No Banner (Canvas na sua empresa) apresentado nos anexos, temos onde o Canvas poderá ser aplicado e seu principal objetivo, que é tornar mais fácil a organização da empresa ajudando a enxergar de maneira rápida e eficiente suas necessidades para alcançar seus objetivos, junto também foi adicionado QRcodes onde as pessoas interessadas poderão ter orientações mais específicas sobre o assunto, e também colocamos QRcodes que dão acesso direto a loja de aplicativos de ambos sistemas operacionais para smartphones (IOs e Android), onde os mesmos interessado vão ter acesso ao aplicativo SEBRAE CANVAS, no qual essa mesma pessoa poderá criar seu próprio canvas com todas as orientações e de maneira didática. Esse aplicativo está disponível para qualquer pessoa e é gratuito, uma ótima ferramenta disposta pelo SEBRAE, inclusive essa ferramenta e o site SEBRAE foram utilizados para elaboração de partes importantes do nosso projeto.

4 CONCLUSÃO

No presente projeto, abordamos a criação de um comércio varejista no ramo da construção civil na cidade de Espírito Santo do Pinhal - SP. Uma loja com espaço amplo, excelente localização e qualidade nos produtos. Um dos integrantes da equipe, trabalha no ramo e tem como objetivo a abertura de uma loja da mesma área, o que nos impulsionou e motivou de modo significativo, de antemão, realizamos pesquisas e alguns diálogos entre o grupo, notamos grande potencial de crescimento. Analisando as projeções e orçamentos realizados, a equipe optou pelo regime tributário Simples Nacional, de maneira unificada, os impostos são recolhidos com valor definido a partir do faturamento bruto e o ramo de atividade da empresa. Pagaremos uma alíquota efetiva de 10% sobre o faturamento bruto, assim teremos a possibilidade de incluir mais um funcionário na equipe Teremos tempo de nos estabilizar, tendo em vista o teto de faturamento do simples nacional de 4,8 mi ao ano e, nossa projeção de 1,8 mi ao ano. Podemos nos preparar para os próximos passos, desenvolvemos gradativamente a empresa, conseqüentemente, o seu faturamento também.

REFERÊNCIAS

Blog Fortestecnologia. **O que é gestão orçamentária e qual a sua importância?**. 02 de setembro de 2021. **Disponível em:**

<<https://blog.fortestecnologia.com.br/gestao-financeira/o-que-e-gestao-orcamentaria/>>.

Acesso em: 09 de abril de 2023.>. Acesso em: 09 abr. 2023.

Blog Sólides. **As 10 ferramentas de gestão mais usadas e como elas funcionam para sua empresa**. 14 de maio de 2023. **Disponível em:**

<<https://blog.solides.com.br/ferramentas-de-gestao/>>. Acesso em: 16 mai. 2023.

Conta Azul: **Como fazer um orçamento de vendas simples e preciso**. 22 de setembro de 2022. **Disponível em:** <<https://blog.contaazul.com/como-fazer-um-orcamento-de-vendas>>.

Acesso em: 09 abr. 2023.

Contabilizei. **O que é lucro presumido? Veja quais são os prós e contras e tabela completa**. 27 de dezembro de 2022. **Disponível em:**

<<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-presumido/#quais-sao-as-vantagens-e-desvantagens-do-lucro-presumido>>. Acesso em: 17 abr. 2023

Contabilizei. **O que é lucro real? Entenda essa tributação e como calcular**. 24 de março de 2023. **Disponível em:**

<<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/#lucro-real-x-lucro-presumido-qual-a-diferenca>>. Acesso em: 17 abr. 2023

Contabilizei. **Simple nacional: O que é? Guia completo, faturamento, DAS e tabela 2023**. 4 de maio de 2023. **Disponível em:**

<<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simple-nacional/>>. Acesso em: 8 abr. 2023

Endeavor. **Design Thinking: ferramenta de inovação para quem empreende**. 27 de julho de 2015. **Disponível em:** <<https://endeavor.org.br/tecnologia/design-thinking-inovacao/>>.

Acesso em: 19 mai. 2023.

Felinto, F. **Como montar um plano de negócio? 9 passos essenciais**. 28 de julho de 2022.

Disponível em: <<https://nfe.io/blog/gestao-empresarial/como-montar-plano-de-negocio/>>.

Acesso em: 06 mai. 2023

Gov.br. **Carga tributária bruta do Governo Geral chega a 33,90% do PIB em 2021**. 4 de abril de 2022. **Disponível em:**

<[Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Art. 967. **Disponível em:** <\[https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm\]\(https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm\)>. Acesso em: 22 abr. 2023.](https://www.gov.br/tesouronacional/pt-br/noticias/carga-tributaria-bruta-do-governo-geral- chega-a-33-90-do-pib-em-2021#:~:text=PIB%20em%202021-.Carga%20tribut%C3%A1ria%20bruta%20do%20Governo%20Geral%20chega%20a,90%25%20do%20PIB%20em%202021 &text=Em%202021%2C%20a%20carga%20tribut%C3%A1ria,2020%20(31%2C76%25)>. Acesso em: 8 abr. 2023</p>
</div>
<div data-bbox=)

Rabello, G. **Modelo Canvas: saiba o que é, para que serve e como fazer!**. 03 de abril de 2023 **Disponível em :** <<https://www.siteware.com.br/metodologias/modelo-canvas/#:~:text=O%20Canvas%20>>. Acesso em: 06 mai. 2023.

SEBRAE. **Como fazer um demonstrativo de resultados**. 14 de outubro de 2019. **Disponível em:** <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/como-fazer-um-demonstrativo-de-resultados,48f3ace85e4ef510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 09 abr, 2023

SEBRAE. **Entenda o conceito de design thinking e como aplicá-lo aos negócios**. 07 de fevereiro de 2022. **Disponível em:** <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/design-thinking-inovacao-pela-criacao-de-valor-para-o-cliente,c06e9889ce11a410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 10 mai. 2023.

Sebrae. **Quem não pode ser MEI**. 19 de março de 2021. **Disponível em:** <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/quem-nao-pode-ser-mei,acaca542b6c48710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=Para%20poder%20ser%20um%20MEI,mais%20de%20450%20atividades%20registradas>>. Acesso em: 17 mar. 2023

Tieghi, Ana. **Varejo de materiais para construção elevou faturamento em 2022**. 06 de fevereiro de 2022. **Disponível em:** <<https://valor.globo.com/empresas/noticia/2023/02/06/varejo-de-materiais-elevou-faturamento-em-2022.ghtm>> Acesso em: 10 de abril de 2023.

Torres, V. **Quanto custa abrir empresa no Brasil? Confira os custos e taxas em 2023**. 11 de maio de 2022. **Disponível em:** <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/quanto-custa-abrir-empresa-no-brasil->

descubra-tudo/#:~:text=os%20primeiros%20passos.-,O%20custo%20para%20abrir%20uma%20empresa%20e%20ter%20um%20CNPJ,valor%20pode%20ser%20de%20gra%C3%A7a.
>. Acesso em: 12 abr. 2023.

TOTVS. **Balanced scorecard: entenda o conceito e as vantagens.** 08 de junho de 2021.

Disponível em:

<<https://www.totvs.com/blog/negocios/balanced-scorecard/#:~:text=Balanced%20Scorecard%2C%20ou%20BSC%2C%20%C3%A9,lo%20a%20alcan%C3%A7ar%20esses%20objetivos.>>. Acesso em: 10 mai. 2023.

TOTVS. **Compliance: o que é, tipos, vantagens e como aplicar.** 16 de dezembro de 2022.

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.>>. Acesso em: 19 mai. 2023

TREASY. **Como elaborar o Orçamento de Despesas Operacionais e Gastos**

Administrativos para sua empresa. 06 de agosto de 2014. **Disponível em:**

<<https://www.treasy.com.br/blog/como-elaborar-o-orcamento-de-despesas-operacionais-e-gastos-administrativos-para-sua-empresa/#:~:text=O%20or%C3%A7amento%20de%20despesas%20operacionais%20geralmente%20estar%C3%A1%20relacionado%20a%20itens,boa%20fonte%20para%20sua%20estimativa>>. Acesso em: 09 abr. 2023.

Valim, A. et al.. O modelo SWOT. **Disponível em:**

<https://adm-portal.appspot.com/storage.googleapis.com/_assets/modules/academicos/academico_3060.pdf> Acesso em: 02 mai. 2023

ANEXOS

CANVAS
NO SEU NEGÓCIO

O Canvas é utilizado para visualizar de modo geral a sua empresa, quais são as partes envolvidas e, principalmente, como elas estão interconectadas.

Fonte: SEBRAE.com.br

PORQUE
UTILIZAR?

Ele auxiliará principalmente na identificação de todos os aspectos da sua organização como, também, na compreensão das suas necessidades principais.

Fonte: SEBRAE.com.br

ACESSE!
SEBRAE.COM.BR

E entenda mais sobre essa ferramenta **FANTÁSTICA** para sua empresa

BAIXE O APP
SEBRAE CANVAS

E monte o Canvas de sua empresa direto no celular!

App Store

Anexo 1: Banner (Canvas na sua empresa)