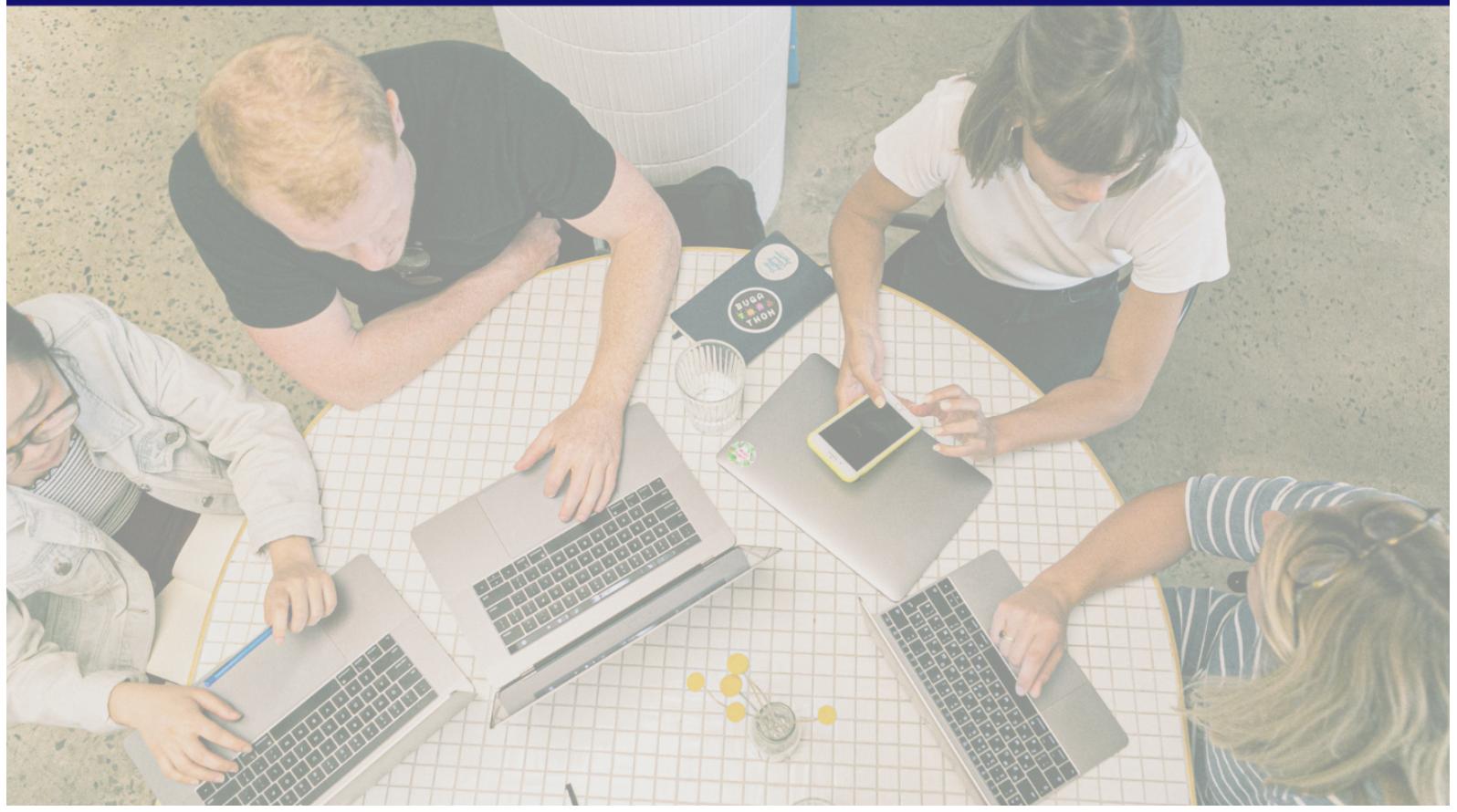




**UNifeob**  
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

**2023**

**PROJETO DE CONSULTORIA  
EMPRESARIAL**



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

**PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**  
BRAINSTORMING EMPRESARIAL  
**SAPHIRE STORE**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

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

**PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**  
**BRAINSTORMING EMPRESARIAL**  
**SAPHIRE STORE**

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:

Gabriel Scoqui Floriano, RA 22000147  
Mathias Néspoli Biaco, RA 22001251  
Vivian Marina da Costa Cardoso, RA 22000303

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP  
JUNHO 2023

# SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	3
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	6
3.1.1	METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	9
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	11
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	12
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	14
3.2.1	NOÇÕES DE DIREITO EMPRESARIAL	14
3.2.2	CANVAS	16
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	17
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	19
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	21
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	22
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	24
3.3.4	LUCRO REAL	25
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	26
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	28
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	28
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	34
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	34
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	35
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	36
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	39
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	39
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	40
4	CONCLUSÃO	41
	REFERÊNCIAS	43
	ANEXOS	44

# 1 INTRODUÇÃO

No presente Projeto de Consultoria Empresarial, discorreremos como a importância de Constituição de empresas e as diversas unidades de estudos influenciam em uma etapa crucial para um empreendimento, abrangendo a necessidade de seguir os procedimentos legais para a criação de uma empresa, incluindo o registro na junta comercial e a obtenção de licenças e autorizações necessárias.

A proposta de criação de um novo empreendimento requer a participação de diversas unidades para garantir a sua viabilidade e sustentabilidade. A administração estratégica e compliance são fundamentais para a definição dos objetivos do negócio, bem como para a identificação e mitigação de riscos e a garantia do cumprimento das leis e regulamentos.

Idealizada em 2018, a Sapphire Store é uma marca de streetwear com foco em modelagens mais oversizeds e dedicada ao público do skate. Embora o primeiro lançamento não tenha sido um grande sucesso, a marca foi revivida em 2021 com um novo conceito e público-alvo, graças ao esforço do fundador e seu pai. O público-alvo são adolescentes e adultos, com idades entre 16 e 60 anos, que buscam roupas casuais e confortáveis, seja para o dia a dia ou para eventos mais formais.

No ano de 2022, a marca trabalhou no desenvolvimento de sua identidade visual, incluindo a criação de uma nova logo, embalagem, padrão de entrega e modelagem, bem como o registro da marca. Atualmente, o empreendimento está 80% pronto para as vendas que têm previsão para iniciar no segundo semestre de 2023.

A respeito da saúde financeira da empresa, a gestão de tributos também é essencial para o sucesso do empreendimento, pois é necessário identificar corretamente as obrigações fiscais e tributárias e garantir o cumprimento das mesmas, evitando sanções e prejuízos financeiros que, conseqüentemente concilia do mesmo pensamento com a unidade de estudo de gestão orçamentária, que é fundamental para a organização financeira do empreendimento, permitindo o controle dos gastos e a identificação de oportunidades de investimento, garantindo a sua sustentabilidade financeira.

A organização tem como objetivo ter seu próprio site de vendas on-line assim como prover para outras lojas físicas ou sites. No que concerne à qualidade, inspira-se em outras marcas nacionais como a Foxton, Reserva e Acostamento, tendo como foco principal a venda on-line, como também a idealização de uma loja física para seus clientes.

Em resumo, a participação das unidades de administração estratégica e compliance, Constituição de empresas no Brasil, gestão de tributos e gestão orçamentária são fundamentais para a criação de um novo empreendimento viável e sustentável, garantindo o cumprimento das obrigações legais e a maximização dos resultados financeiros.

## **2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

A síntese inicial do projeto, tem como objetivo e análise, a criação de uma empresa real, no ramo da moda masculina, que está em desenvolvimento na cidade de São José do Rio Pardo no interior do estado de São Paulo, e por esse motivo, todo o processo de constituição encontra-se 80% concluído, ou seja, a loja será legalmente reconhecida por firma conforme todos os parâmetros dentro das leis que constituem um empreendimento e o projeto será desenvolvido com dados verídicos e possivelmente com a empresa já obtendo suas receitas.

A proposta a ser analisada, trata-se de uma loja de roupas denominada Saphire Store, prevista para inauguração no segundo semestre de 2023. E além de estrutura física, a loja terá como foco a venda on-line, site próprio e terceiros.

Especializada em roupas para pessoas de 16 a 60 anos, a empresa trará uma moda casual e elegante para todas as idades. A ideia inaugural terá essência apenas em camisetas, de diversos modelos e tamanhos, contando com combos promocionais para estimular as vendas. Porém, nada impede a expansão de outros produtos convencionais, tais como, moletons e bermudas.

Mediante os conteúdos estudados em sala de aula durante o semestre, teremos como base o que será preciso para administrar uma empresa. Abordaremos desde o direito empresarial até o marketing da empresa, contudo, analisaremos de forma sábia todas as competências necessárias para:

Tomada de Decisões -Analisar qual melhor maneira de administrar e saber a hora certa de investir.

Gestão Estratégica - Qual melhor maneira de vender; O que os clientes precisam; O que agrega valor a eles.

Gestão Tributária - Como eu sei que tributos estou pagando; Por que eu pago-os; Como calculá-los e ver se estou tendo lucro ou prejuízo.

Gestão Orçamentária - Necessidade; Orçamento; Estoque; Estou negativo ou positivo; Tenho capital reserva caso.

Administração e Compliance - Sei executar; Sei o tipo da minha empresa; Estou tendo retorno; O que diferencia de outras organizações.

Compreendendo a necessidade da empresa como uma organização mista, com fundamentos nos parâmetros digitais e atendimento ao público para conforto dos que ainda preferem fazer compras à moda antiga.

Há possibilidade de concorrentes não só regionais como nacionais, pois, a mesma concorrerá com marcas conceituadas em estilo e qualidade, tanto na internet quanto na sede do negócio. Buscaremos destacar-se em vários aspectos e traremos motivos certos e dados válidos para investir em produtos excelentes que possam suprir suas necessidades.

A marca visa proporcionar conforto, qualidade, e principalmente identificação com seus clientes sem um preço abusivo. Aquela publicidade que faz você sentir que aquela peça te pertence e vocês formam um par perfeito. Contando também com um ótimo atendimento é um marketplace didático, de fácil navegação para todos os públicos e idades.

É essencial também ressaltarmos a importância da experiência do cliente ao receber o produto. Garantimos um unboxing de qualidade, diferente do comum, é que com certeza fará o vínculo entre o consumidor e a marca aumentarem ainda mais.

Em se tratando de gestão, os setores de logística, contabilidade e vendas são essenciais para o sucesso de uma loja de roupas.

A logística é responsável pela gestão do fluxo de produtos e materiais, desde o recebimento até a entrega ao cliente final. É importante que essa área esteja sempre atenta às demandas do mercado, trabalhando com prazos de entrega rápidos e eficientes, evitando atrasos e possíveis prejuízos.

Já a contabilidade é fundamental para manter as finanças da loja organizadas. Esse setor é responsável por registrar todas as movimentações financeiras, controlar o fluxo de caixa, emitir notas fiscais e gerar relatórios financeiros. Dessa forma, a contabilidade ajuda a identificar oportunidades de melhorias e reduzir gastos desnecessários.

Por fim, o setor de vendas é a linha de frente da loja, responsável por atender e fidelizar clientes. É importante que essa área esteja sempre atualizada sobre as tendências do mercado, oferecendo um atendimento personalizado e um mix de produtos que atenda às necessidades e preferências dos consumidores. Um bom trabalho de vendas pode aumentar as vendas e garantir a fidelização de clientes.

### **3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**

A consultoria empresarial tem como objetivo ajudar empresas a alcançarem seus objetivos e melhorarem seus resultados, por meio de análises, planejamentos e implementações de estratégias e processos adequados para cada caso. Neste projeto de consultoria, serão abordados quatro temas principais: Constituição de empresas no Brasil, Gestão de tributos, Administração Estratégica e Compliance e Gestão orçamentária.

A constituição de empresas no Brasil é um processo complexo e que envolve questões legais, fiscais e burocráticas que precisam ser cuidadosamente planejadas e executadas. Uma consultoria especializada pode ajudar a empresa a entender todas as etapas do processo e a se preparar adequadamente para as exigências e obrigações legais e fiscais, como a escolha do tipo de empresa mais adequado, registro na Junta Comercial, obtenção de alvarás e licenças, entre outras questões.

A gestão de tributos também é um tema crucial para as empresas, especialmente no Brasil, onde a carga tributária é bastante elevada. Uma consultoria pode auxiliar a empresa a entender as obrigações tributárias, como calcular e pagar os impostos corretamente, identificar oportunidades de redução de tributos e evitar problemas com o fisco.

A administração estratégica é outra área de grande importância para empresas, pois se trata de uma abordagem que busca alinhar a visão, missão e objetivos da empresa com as oportunidades e ameaças do ambiente externo, a fim de definir estratégias que possibilitem alcançar os resultados desejados. Uma consultoria pode auxiliar a empresa a avaliar seu mercado, identificar as tendências e concorrentes, definir metas, implementar planos de ação e monitorar os resultados.

O compliance é um tema relativamente novo no Brasil, mas que vem ganhando cada vez mais importância nas empresas, especialmente após a Lei Anticorrupção. O objetivo do compliance é garantir que a empresa esteja em conformidade com as leis, regulamentos e normas que regem sua atividade, além de promover a ética e a transparência em todas as suas relações. Uma consultoria pode auxiliar a empresa a implantar programas de compliance, avaliar os riscos e implementar medidas para mitigá-los.

Por fim, a gestão orçamentária é fundamental para empresas que buscam uma administração eficiente de seus recursos financeiros. Uma consultoria pode auxiliar a empresa a elaborar um orçamento detalhado, definir metas de receita e despesa, monitorar os

resultados e fazer ajustes quando necessário, visando sempre a maximização dos lucros e a redução dos custos.

Em resumo, este projeto de consultoria empresarial busca auxiliar a empresa em diversos aspectos, desde a sua constituição até a gestão de tributos, administração estratégica, compliance e gestão orçamentária. Com uma abordagem personalizada e uma equipe de consultores experientes e qualificados, a empresa poderá contar com um suporte essencial para atingir seus objetivos e obter sucesso em suas atividades.

### **3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE**

A cidade escolhida para o desenvolvimento da empresa é São José do Rio Pardo é uma cidade localizada no estado de São Paulo, na região Sudeste do Brasil. Faz parte da microrregião de São João da Boa Vista e tem uma população estimada em cerca de 50 mil habitantes.

A cidade possui uma história rica, tendo sido fundada em 1819 e participado ativamente de eventos históricos, como a Revolução Constitucionalista de 1932. Além disso, São José do Rio Pardo conta com um patrimônio arquitetônico e cultural diversificado, com destaque para a Igreja Matriz de São José e a Casa da Cultura.

A economia de São José do Rio Pardo é baseada principalmente na produção agropecuária, com destaque para a produção de café, cana-de-açúcar, laranja e milho. Além disso, a cidade possui um polo industrial em expansão, com empresas dos setores de alimentação, metalurgia e plásticos.

Na área de educação, São José do Rio Pardo possui diversas instituições de ensino, como a Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de São José do Rio Pardo e a Escola Técnica Estadual de São José do Rio Pardo.

A cidade também conta com diversas opções de lazer e turismo, com destaque para o Parque Ecológico da Cascata, o Morro do São Bento e o Balneário Municipal, que oferecem atividades como trilhas, banho de cachoeira e prática de esportes aquáticos.

Em resumo, São José do Rio Pardo é uma cidade do interior paulista com uma rica história, economia diversificada e uma ampla oferta de lazer e turismo, tornando-a uma opção interessante tanto para quem deseja morar quanto para quem deseja visitar.

Muitas vezes as opções de lojas de roupas masculinas são limitadas, em comparação às lojas voltadas para o público feminino. Isso pode resultar em uma demanda reprimida por parte dos consumidores masculinos, que muitas vezes acabam tendo que recorrer a outras cidades ou até mesmo ao comércio online para encontrar opções que atendam às suas necessidades. Além disso, o mercado de moda masculina tem crescido nos últimos anos, com uma maior preocupação dos homens com a aparência e o estilo pessoal, o que pode abrir espaço para novas lojas neste segmento.

No entanto, a abertura de uma loja de roupas masculinas requer um estudo cuidadoso do mercado local e da concorrência, bem como uma análise de viabilidade econômica e um planejamento estratégico consistente. É importante avaliar aspectos como a localização da loja, o mix de produtos oferecidos, o atendimento ao cliente e a estratégia de marketing, entre outros fatores.

Portanto, a necessidade de lojas de roupas masculinas em São José do Rio Pardo depende de vários fatores, mas pode representar uma oportunidade interessante para empreendedores que buscam investir em um mercado em crescimento e com potencial de demanda.

Dentre os fatores a serem analisados pela empresa, destaca-se o Funil de Oportunidades, que é uma ferramenta importante para identificar e priorizar as oportunidades em um processo de vendas ou marketing. Ele permite que as empresas ou profissionais se concentrem nas oportunidades mais promissoras, aumentando a eficiência e a eficácia das suas estratégias.

Ao acompanhar cada etapa do funil, é possível entender melhor como os leads estão interagindo com a empresa, quais são seus interesses e necessidades, e como a empresa pode se comunicar com eles de forma mais eficaz. Com essas informações, a empresa pode personalizar suas abordagens de marketing e vendas, oferecendo soluções que atendam às necessidades específicas de cada cliente potencial.

Além disso, o Funil de Oportunidades também ajuda a estabelecer objetivos claros e mensuráveis para cada etapa do processo de vendas ou marketing. Isso torna mais fácil avaliar o desempenho e identificar áreas que precisam de ajustes.

Tabela 1 - *Funil de Oportunidades*

## FUNIL DE OPORTUNIDADES



Fonte: O Autor (2023)

Em resumo, um Funil de Oportunidades é uma ferramenta valiosa para maximizar as chances de sucesso em um processo de vendas ou marketing, ajudando as empresas a se concentrarem nas oportunidades mais promissoras e a personalizar suas abordagens de acordo com as necessidades específicas de cada cliente potencial.

### 3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

Para a criação de um novo empreendimento, podem ser usadas as seguintes ferramentas de Gestão Estratégica:

**Matriz SWOT:** A matriz SWOT é uma ferramenta que permite a análise de forças, fraquezas, oportunidades e ameaças de uma empresa ou projeto. Essa análise pode ajudar a identificar pontos fortes e fracos internos, bem como oportunidades e ameaças externas, o que ajuda a definir uma estratégia para o negócio. Os benefícios da matriz SWOT incluem a identificação de problemas potenciais, o estabelecimento de metas e objetivos, a avaliação da competitividade da empresa e a possibilidade de monitorar o progresso do negócio.

**Modelo Canvas:** O modelo Canvas é uma ferramenta de planejamento estratégico que ajuda a visualizar e descrever as principais áreas de um negócio ou projeto. Ele inclui nove elementos-chave, que são: proposta de valor, segmentos de clientes, canais de distribuição, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos-chave, atividades-chave, parcerias e estrutura de custos. Os benefícios do modelo Canvas incluem a possibilidade de criar e testar diferentes modelos de negócios, a visualização clara das principais áreas do negócio e a capacidade de adaptar o modelo às mudanças no mercado.

**Design thinking:** Design thinking é uma metodologia de solução de problemas que se concentra nas necessidades dos clientes e na criação de soluções inovadoras. A metodologia inclui etapas de empatia, definição, ideação, prototipagem e teste. Os benefícios do design thinking incluem a compreensão profunda das necessidades dos clientes, a criação de soluções inovadoras e personalizadas, a identificação de oportunidades de mercado e a possibilidade de testar e validar as soluções antes da implementação.

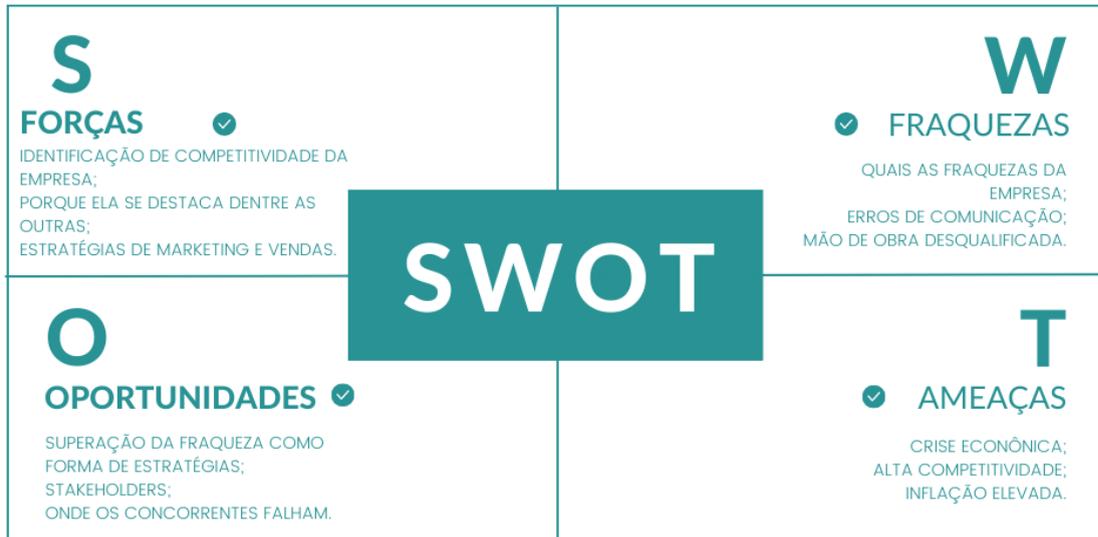
**BSC (Balanced Scorecard):** O BSC é uma ferramenta de gestão estratégica que ajuda a alinhar as atividades de uma empresa com sua visão e estratégia. Ele inclui quatro perspectivas: financeira, do cliente, dos processos internos e de aprendizado e crescimento. O BSC ajuda a definir e monitorar indicadores de desempenho que medem o sucesso do negócio em cada uma dessas perspectivas. Os benefícios do BSC incluem a criação de uma visão compartilhada e alinhada, a definição de metas e objetivos claros, a possibilidade de monitorar o desempenho do negócio e a capacidade de ajustar a estratégia de acordo com os resultados.

Em resumo, as ferramentas de planejamento estratégico como a matriz SWOT, modelo Canvas, design thinking e BSC podem ajudar na construção de um novo negócio, fornecendo uma visão clara do ambiente interno e externo, permitindo a criação de modelos de negócios inovadores, a identificação das necessidades dos clientes, a definição de metas e objetivos claros e a monitorização do desempenho do negócio. Cada uma dessas ferramentas tem sua própria metodologia e vantagens, e podem ser combinadas para fornecer uma estratégia completa e eficaz para o novo negócio.

### 3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

Tabela 2 - *Matriz de Swot*

# ANÁLISE DE SWOT

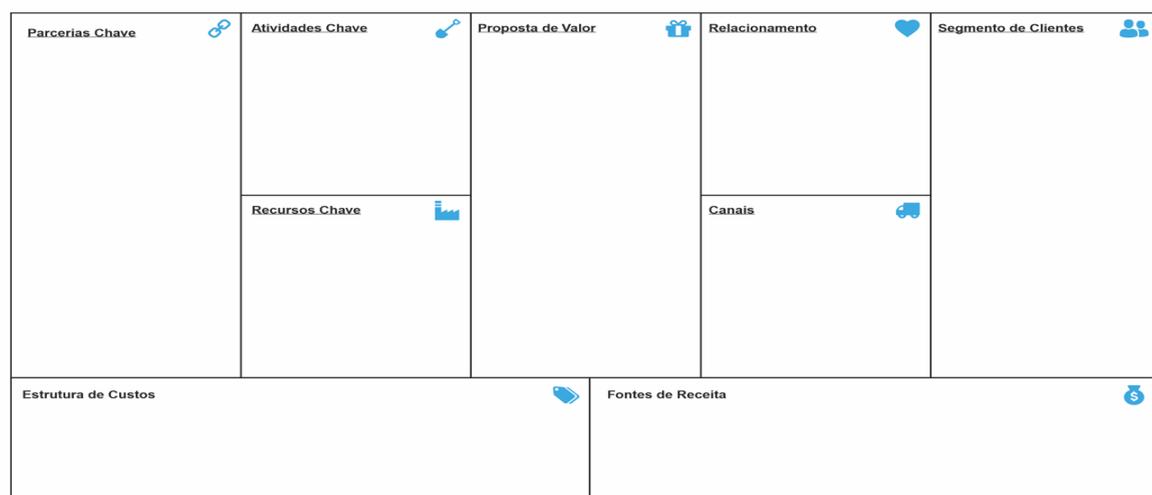


Fonte: O Autor (2023)

Com a matriz SWOT, a Sapphire pode avaliar diversos aspectos relevantes para o sucesso do negócio, como o mix de produtos, o atendimento ao cliente, as estratégias de marketing e a gestão financeira, e tomar decisões mais informadas e estratégicas para o crescimento do negócio.

Tabela 3 - *Modelo Canvas*

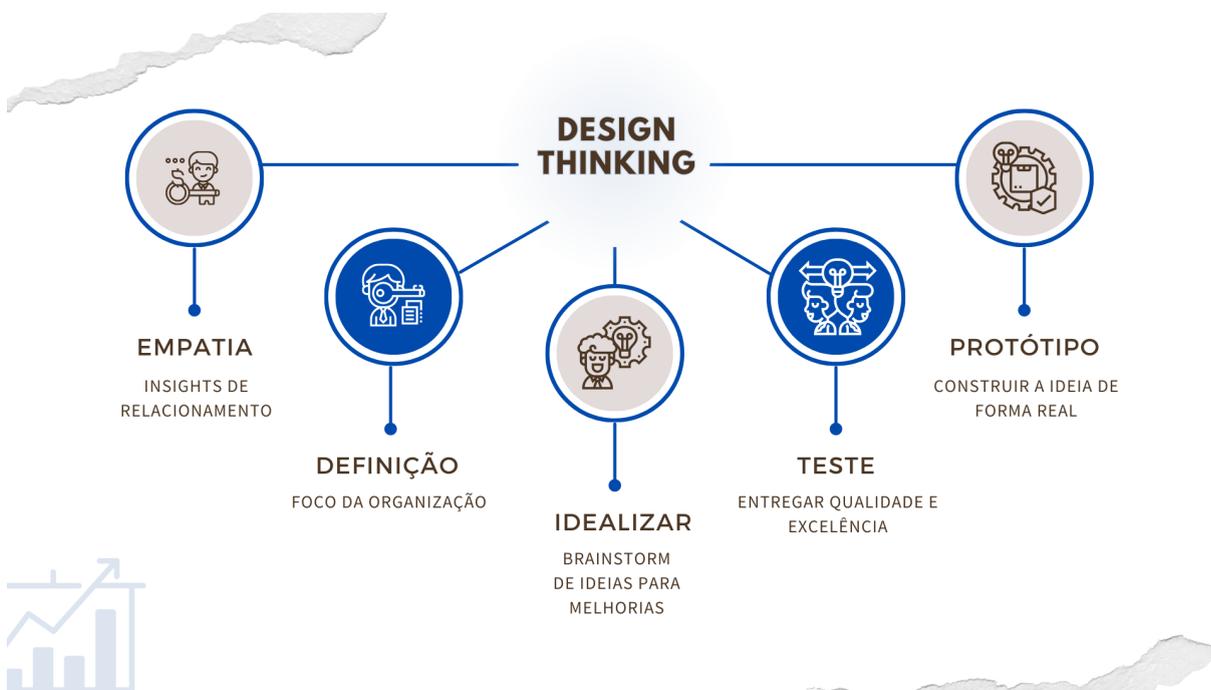
## Business Model Canvas



Fonte: O Autor (2023)

O modelo Modelo Canvas permite a criação de um modelo de negócios estruturado e claro, facilitando a tomada de decisões estratégicas e o acompanhamento das mudanças no mercado.

Tabela 4 - *Design Thinking*



Fonte: O autor (2023)

A importância do Design Thinking reside no fato de que ele permite que as empresas resolvam problemas de maneira mais eficaz, desenvolvendo soluções centradas no usuário que atendam às suas necessidades e desejos. Além disso, essa abordagem também ajuda a estimular a inovação e a criatividade, resultando em soluções únicas e diferenciadas.

A loja pode usar o Design Thinking para criar uma experiência de compra mais agradável, personalizada e fácil de navegar, por meio da criação de um ambiente mais acolhedor, de um sistema de recomendação de roupas que leva em consideração o estilo pessoal do cliente, entre outras soluções criativas e inovadoras.

### 3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

Compliance é a adesão às leis, regras e normas aplicáveis ao negócio e às atividades desenvolvidas por uma empresa. O objetivo do compliance é garantir a ética, a transparência, a integridade e a conformidade dos processos e das atividades da organização. Na empresa em

questão o compliance deve fazer parte do papel organizacional para assegurar a conformidade com as regulamentações aplicáveis e para proteger a reputação da empresa.

Para a “Saphire” a implementação dos pilares de compliance pode ser feita da seguinte forma:

**Cultura de ética e integridade:** Desenvolvendo um código de conduta e ética que estabeleça as diretrizes para os colaboradores, fornecedores e clientes. O código de conduta deve ser distribuído a todos os colaboradores e fornecedores e incluir as normas de conduta esperadas, as políticas internas e os procedimentos de denúncia de irregularidades. A empresa também pode oferecer treinamentos e workshops regulares para os colaboradores sobre as políticas de compliance e práticas éticas.

**Gestão de riscos:** A empresa deve realizar uma análise de riscos para identificar os riscos operacionais, financeiros, de compliance e reputacionais. Com base na análise, a empresa deve implementar controles e medidas de mitigação para gerenciar os riscos identificados. Isso pode incluir a revisão dos contratos com fornecedores, a implementação de um programa de due diligence para fornecedores, a verificação das informações fiscais e financeiras dos fornecedores, a implementação de políticas de segurança da informação e a contratação de serviços de auditoria externa para monitorar a conformidade com as políticas de compliance.

Em resumo, a implementação dos pilares de compliance na empresa “Saphire” deve ser feita de forma abrangente e proativa, incluindo a criação de uma cultura de ética e integridade e a implementação de uma gestão de riscos efetiva. Para a resolução deve-se definir valores éticos, estabelecendo um conjunto de valores sejam claros, objetivos e alinhados com a missão e visão da organização. A comunicação interna deve ser transparente, para que os colaboradores entendam as expectativas da empresa em relação à ética e saibam como agir em diferentes situações. Os líderes da empresa devem ser exemplos de ética e integridade, agindo de forma coerente com os valores estabelecidos e promovendo um ambiente de trabalho saudável e ético. Os colaboradores devem receber treinamentos regulares sobre ética e compliance, para que saibam como agir em situações delicadas e estejam alinhados com as políticas da empresa.

Já nas políticas e procedimentos a empresa deve estabelecer intenções claras para orientar a conduta dos colaboradores em diferentes situações, como conflitos de interesse, assédio, corrupção, entre outros. Por consequente deve-se deixar claro que comportamentos antiéticos não serão tolerados e estabelecer consequências claras para quem violar as políticas

e procedimentos estabelecidos. Com essas medidas, a empresa pode garantir a conformidade com as regulamentações aplicáveis.

## **3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL**

### **3.2.1 NOÇÕES DE DIREITO EMPRESARIAL**

O direito empresarial abrange temas como o direito societário, direito do consumidor, direito trabalhista, direito tributário, propriedade intelectual, entre outros. O objetivo das noções de direito empresarial é garantir que as atividades empresariais sejam exercidas de forma ética e responsável, respeitando os direitos e deveres de todos os envolvidos, e contribuindo para o desenvolvimento econômico e social do país. Segundo o Portal Valor Globo (2022):

HANNAH ARENDT, em sua obra "A Condição Humana", destaca a importância da atividade empresarial para a vida em sociedade. Segundo ela, o empreendedorismo não se limita à criação de riqueza material, mas também à criação de novas formas de interação entre as pessoas e à expansão da esfera pública. Para a autora, a atividade empresarial é uma forma de realização da liberdade humana, na medida em que permite aos indivíduos exercerem sua criatividade e inovação em prol do bem comum..

Uma empresa é uma organização que reúne diversos fatores de produção, como capital, trabalho, terra e recursos naturais, para produzir bens ou serviços que atendam às necessidades do mercado.

O empresário é o responsável por coordenar e gerenciar esses fatores de produção, buscando maximizar a eficiência e a rentabilidade da empresa. Para o desenvolvimento da atividade empresarial, é necessário que o empresário associe diversos fatores, tais como a identificação de oportunidades de mercado, a definição de uma estratégia de negócio clara e eficiente, a alocação eficiente dos recursos de produção, a gestão financeira adequada, o cumprimento das obrigações legais e regulatórias, a promoção da inovação e a construção de um relacionamento positivo com clientes e fornecedores.

Além de contar com a definição da sociedade baseada na atividade e na expansão da empresa, divididas em; Sociedade em nome coletivo (SNC) onde esse tipo de sociedade, todos os sócios respondem solidária e ilimitadamente pelas obrigações da empresa; Sociedade em comandita simples (SCS) essa sociedade é composta por dois tipos de sócios: os comanditados, que têm responsabilidade ilimitada pelas dívidas da empresa, e os comanditários, que têm responsabilidade limitada ao valor de sua participação no capital social; Sociedade Limitada (Ltda.) nesse tipo de sociedade, a responsabilidade dos sócios é limitada ao valor de suas cotas no capital social da empresa. É a forma mais comum de sociedade empresarial no Brasil; Sociedade anônima (SA) nesse tipo de sociedade, o capital social é dividido em ações, que podem ser negociadas livremente no mercado de valores mobiliários. A responsabilidade dos acionistas é limitada ao valor das ações que possuem; Empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI) essa forma de empresa foi criada em 2011 e permite que um único empresário crie uma empresa com responsabilidade limitada ao valor do capital social.

O sucesso da atividade empresarial depende, portanto, da habilidade do empresário em conjugar esses fatores de forma eficiente e coerente com as necessidades do mercado e do ambiente de negócios em que a empresa está inserida.

### **3.2.2 CANVAS**

O Business Model Generation, também conhecido como Canvas, é uma ferramenta de gestão empresarial que permite a criação e análise de modelos de negócios. Ele se baseia em nove elementos que descrevem como uma empresa cria, entrega e captura valor. Entre esses elementos, destacam-se a proposta de valor, os canais de distribuição, as fontes de receita e os custos.

A proposta de valor é a oferta que a empresa faz ao mercado, ou seja, o que ela promete entregar de valor aos seus clientes. Ela pode ser representada por produtos ou serviços, mas também pode ser uma experiência ou uma solução para um problema específico. É importante que a proposta de valor esteja alinhada com as necessidades dos clientes e com o posicionamento da empresa no mercado.

Os canais de distribuição são os meios pelos quais a empresa entrega a sua proposta de valor aos clientes. Eles podem ser físicos, como lojas e escritórios, ou digitais, como sites e aplicativos. É importante escolher os canais mais adequados para o público-alvo da empresa e para a sua estratégia de negócio.

As fontes de receita são as formas como a empresa gera dinheiro com a sua proposta de valor. Elas podem ser diretas, como a venda de produtos ou serviços, ou indiretas, como a cobrança de royalties ou a venda de dados. É importante que as fontes de receita sejam suficientes para cobrir os custos da empresa e gerar lucro.

Os custos são os gastos necessários para produzir e entregar a proposta de valor da empresa. Eles podem ser divididos em custos fixos e variáveis, e é importante que sejam controlados para que a empresa possa ser rentável.

Além desses elementos, o Canvas também inclui outras informações relevantes para a gestão empresarial, como os parceiros e fornecedores da empresa, as atividades-chave necessárias para a criação da proposta de valor, os recursos necessários para executar essas atividades, os clientes que a empresa pretende atender e as principais métricas que serão utilizadas para medir o sucesso do negócio.

Com o Canvas, as empresas podem ter uma visão clara e estruturada do seu modelo de negócio, o que permite identificar oportunidades de melhoria e tomar decisões estratégicas de forma mais eficiente. Ele também pode ser utilizado como uma ferramenta de comunicação interna, permitindo que todos os envolvidos no negócio compreendam a sua lógica e objetivos.

Tabela 5 - *Modelo Canvas*

Business Model Canvas					
<b>Parcerias Chave</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>A- Private Label</li> <li>B- Plataforma de vendas</li> <li>C- Transportadoras / Correios</li> <li>D- Influenciadores</li> <li>E- Agência Publicitária</li> <li>F- Modelos</li> </ul>	<b>Atividades Chave</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>A- Criação de coleção</li> <li>B- Projeção de venda</li> <li>C- Estratégia de vendas</li> <li>D- Ensaios fotográficos</li> <li>E- Vendas</li> </ul>	<b>Proposta de Valor</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>A- Qualidade</li> <li>B- Acessibilidade</li> <li>C- Melhor experiência de compra</li> <li>D- Melhor atendimento</li> <li>E- Rápida entrega</li> <li>F- Identificação com o público</li> <li>G- Custo benefício</li> <li>H- Elegância</li> </ul>	<b>Relacionamento</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>A- Identificação c/ cliente</li> <li>B- Suporte para dúvidas</li> <li>C- Assistência p/ compra</li> <li>D- Pós venda de fidelização do cliente</li> </ul>	<b>Segmento de Clientes</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>A- Homens</li> <li>B- Toda faixa etária</li> <li>C- Classe média - alta</li> <li>D- Gostam de viajar</li> <li>E- Estilosos</li> <li>F- Todo o Brasil</li> </ul>	
	<b>Recursos Chave</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>A- Site / Plataforma de vendas</li> <li>B- Estoque de produtos</li> <li>C- Tráfego Pago</li> </ul>		<b>Canais</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>A- Site</li> <li>B- Redes Sociais</li> <li>C- Loja física</li> <li>D- Tráfego Pago</li> </ul>		
<b>Estrutura de Custos</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>A- Site e hospedagem</li> <li>B- Publicidade &amp; Marketing</li> <li>C- Produtos</li> <li>D- Venda</li> <li>E- Folha salarial</li> <li>F- Anúncios</li> <li>G- Contas Básicas ( Água, Luz, Internet )</li> <li>H- Estoque</li> <li>I- Produtos não vendidos</li> </ul>			<b>Fontes de Receita</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>A- Venda de produtos</li> <li>B- Receita com frete</li> <li>C- Collabs</li> <li>D- Venda de Publicidade</li> </ul>		

### 3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

Ao abrir uma empresa, é necessário analisar pontos importantes que asseguram o sucesso da organização, dentre esses, destaca-se a verificação das condições do local onde será estabelecido a empresa, os custos de abertura e encerramento, a experiência de outras empresas do mesmo ramo de atividade, a carga tributária, trabalhista e fiscal, os custos de manutenção das operações da empresa, o perímetro residencial ou comercial, a localização adequada, conforme exigências das normas legais.

A Vigilância Sanitária garantirá a qualidade dos produtos e serviços relacionados à saúde e higiene, como também de infraestrutura, terreno, espaço, regulamentações e etc, além de fiscalizar as condições sanitárias dos estabelecimentos comerciais. O Corpo de Bombeiros é responsável por avaliar as condições de segurança e prevenção de incêndios nos locais de trabalho, tais como, exigência por extintores e qual atividade a empresa realizará.

O custo de abertura de uma loja de roupas gastará aproximadamente R\$400.000,00, para isso, é necessário ter como capital inicial R\$750.000,00 caso a empresa se encerre. Além disso, é importante avaliar os custos envolvidos no processo de fechamento da empresa, como forma de segurança para não se endividar e como garantia de não ficar no prejuízo.

Experiência de Outras Empresas do mesmo Ramo de Atividade, nomeia-se Benchmarking, onde a troca de informações é de importância estratégica para os negócios, que servem como aprendizado e melhorias que talvez a sua empresa não tenha visão.

A carga tributária e fiscal da Sapphire consistirá em serviços, mercadorias e transporte. Para isso será obrigatório o recolhimento dos tributos de IRPJ, PIS, Cofins, ICMS, CSLL, a fim de prestar contas aos órgãos competentes.

Tendo em vista que, as alíquotas irão variar de acordo com o regime tributário que ela vai seguir. No caso da Sapphire o mais indicado até o momento é o Simples Nacional, já que em média a empresa terá faturamento de R\$4.000.000,00 anual.

A empresa não terá tantos custos de manutenção, no entanto, custos como aluguel, água, internet, energia, e materiais de escritório, serão em torno de R\$8.000,00 mensais. É importante avaliar os custos envolvidos na manutenção das operações da empresa, pois é um dos fatores que mais necessitam de um orçamento, para analisar se seus custos estão sendo maiores ou menores que as receitas, a fim de evitar gastos desnecessários.

A organização ficará em perímetro residencial, por ter fácil acesso e grandes chances de identificar o perfil do público que a empresa atenderá e a viabilidade do negócio, que será

de fácil acesso para os clientes e fornecedores, além de possuir boa infraestrutura de transporte público e serviços básicos, como mercados, padarias e comércio em geral.

Os requisitos da Vigilância Sanitária para uma loja de roupas são controle de pragas, armazenamento adequado das roupas, descarte correspondente de resíduos, treinamento dos funcionários, cumprimento de normas específicas. Vale ressaltar que a loja deve estar em conformidade com as exigências da Vigilância Sanitária para evitar transferências e garantir a saúde e segurança dos clientes e funcionários.

Em específico na empresa do projeto, algumas possíveis licenças adicionais pode incluir a licença ANP: Caso a loja comercialize produtos inflamáveis, como sprays de tecido ou perfumes, pode ser necessária a autorização da ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis), que regula o comércio de produtos químicos e Corpo de Bombeiros que verifica as condições de segurança contra incêndio e pânico no local.

Quanto à existência de outras empresas do mesmo ramo na região, não há concorrentes do mesmo por perto, pois, o que a Sapphire oferecerá será exclusivo naquela região da cidade. Além disso, é importante avaliar a estratégia de diferenciação da loja em relação à concorrência, para garantir que ela defenda um valor único para os clientes e seja competitiva no mercado.

### 3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O cenário tributário do Brasil é conhecido por sua complexidade e alta carga tributária. As empresas no país são obrigadas a cumprir com uma série de obrigações fiscais e tributárias que podem variar de acordo com o tipo de atividade, volume de vendas e características operacionais do empreendimento.

Em geral, as empresas brasileiras estão sujeitas a uma carga tributária elevada, que inclui impostos sobre o lucro, sobre a folha de pagamento, sobre o faturamento, sobre o consumo e sobre a importação e exportação de bens e serviços. Além disso, existem diversas contribuições obrigatórias, como a contribuição previdenciária, o PIS/COFINS e o ICMS.

Para se ter uma ideia, a carga tributária brasileira em 2021 foi de cerca de 33% do PIB, segundo dados da Receita Federal do Brasil. Isso significa que as empresas têm que destinar um terço de suas receitas para o pagamento de tributos. Segundo o filósofo IMMANUEL KANT, em sua obra “Fundamentação da Metafísica dos Costumes”

"Todos têm o dever de contribuir para as necessidades públicas, mas não na medida de suas possibilidades, e sim de acordo com a avaliação subjetiva do Estado. Isso, porém, não significa que os súditos devam ser onerados além de suas possibilidades, e sim que todos devem estar dispostos a contribuir, dentro de suas possibilidades, para as necessidades públicas. Isso é o que Kant denomina de dever de cidadania, ou seja, o dever moral de todo cidadão de contribuir com seu quinhão para a manutenção da ordem social e para a realização do bem comum."

O tipo de atividade também pode influenciar a carga tributária a que uma empresa está sujeita. Por exemplo, empresas do setor industrial geralmente pagam mais impostos sobre o faturamento, enquanto empresas de serviços podem ter uma carga tributária mais elevada sobre a folha de pagamento.

O volume de vendas também pode ter um impacto significativo na carga tributária. Empresas com faturamento mais elevado geralmente pagam mais impostos sobre o lucro e sobre o faturamento do que empresas com faturamento menor.

Por fim, as características operacionais do empreendimento, como sua localização geográfica e sua estrutura jurídica, também podem afetar a carga tributária. Por exemplo, empresas localizadas em regiões com incentivos fiscais podem ter uma carga tributária menor, enquanto empresas que optam por estruturas societárias mais complexas podem ter benefícios fiscais específicos.

Por consequência, a empresa deste projeto deverá compulsar os seguintes Tributos:

O Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) sobre o lucro apurado no período.

Imposto sobre o faturamento: A empresa deverá recolher o Programa de Integração Social (PIS) e a Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), que são impostos federais incidentes sobre o faturamento bruto da empresa.

Imposto sobre a Folha de Pagamento: A empresa deverá recolher a contribuição previdenciária patronal, que incide sobre a folha de pagamento, bem como o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), que é um fundo de reserva para proteger os trabalhadores em caso de demissão sem justa causa.

Imposto sobre o Consumo: A empresa deverá recolher o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), que incide sobre a venda de mercadorias e serviços, e que varia de acordo com cada estado brasileiro.

Além desses impostos, a empresa deverá cumprir com outras obrigações tributárias, como a emissão de notas fiscais, a entrega de declarações fiscais e o recolhimento de taxas municipais, dependendo da localidade da empresa. É importante destacar que o cenário tributário para empresas de lojas de roupas pode variar de acordo com o porte da empresa, o tipo de regime tributário escolhido (Simples Nacional, Lucro Presumido ou Lucro Real), a localização geográfica e outras características específicas do negócio. Por isso, é fundamental que a empresa conte com a assessoria de um contador ou advogado tributário para garantir o cumprimento das obrigações fiscais e minimizar a carga tributária.

Em resumo, o cenário tributário do Brasil é complexo e altamente regulado, com uma carga tributária elevada que pode variar de acordo com o tipo de atividade, volume de vendas e características operacionais do empreendimento. É importante que as empresas estejam atentas a essas variáveis e busquem assessoria especializada para garantir o cumprimento das obrigações fiscais e minimizar a carga tributária.

### **3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)**

O Microempreendedor Individual (MEI) é um modelo empresarial simplificado criado pelo governo brasileiro em 2008 para formalizar pequenos empreendedores, garantindo a eles benefícios e direitos. O objetivo é incentivar a formalização e o desenvolvimento desses negócios, além de permitir que esses empreendedores possam ter acesso a serviços financeiros e contratar funcionários.

Para se tornar um MEI, é necessário ter um faturamento anual de até R\$81.000,00 e exercer uma das atividades econômicas permitidas pelo programa. Algumas atividades, como profissões regulamentadas (médicos, dentistas, advogados, entre outros) não são permitidas. Além disso, o MEI não pode ter participação em outra empresa como sócio ou titular e não pode ter mais de um empregado contratado com carteira assinada.

Entre os benefícios oferecidos pelo programa estão a formalização do negócio, a emissão de nota fiscal, a possibilidade de contratar um funcionário com menor custo, a isenção de impostos federais, como o Imposto de Renda, e a possibilidade de contribuir para a Previdência Social com uma alíquota reduzida. O MEI também pode participar de licitações públicas e ter acesso a linhas de crédito especiais.

Para se tornar um MEI, é necessário fazer um cadastro no Portal do Empreendedor e pagar uma taxa mensal que varia de acordo com a atividade exercida. O valor inclui a contribuição previdenciária, o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) ou o Imposto sobre Serviços (ISS), dependendo da atividade exercida.

É importante ressaltar que o MEI tem algumas obrigações, como fazer o registro das vendas e dos serviços prestados, manter um controle financeiro adequado e enviar a declaração anual de faturamento. Caso o faturamento ultrapasse o limite permitido, o empreendedor será desenquadrado do MEI e deverá se enquadrar em outro regime tributário.

Tabela 6 - *Valor anual do SIMEI (Sistema de Recolhimento em Valores Fixos Mensais dos Tributos abrangidos pelo Simples Nacional)*

MEI - ATIVIDADE	INSS + ICMS/ISS	TOTAL
Comércio e Indústria - ICMS	R\$ 60,60 + R\$ 1,00	R\$ 61,60
Serviços - ISS	R\$ 60,60 + R\$ 5,00	R\$ 65,60
Comércio e Serviço - ICMS e ISS	R\$ 60,60 + R\$ 6,00	R\$ 66,60

Fonte: O Autor (2023)

### 3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário simplificado para micro e pequenas empresas no Brasil, criado em 2006. Ele permite que as empresas paguem todos os seus

impostos federais, estaduais e municipais em uma única guia de arrecadação, facilitando a gestão financeira e tributária dessas empresas.

As alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com o faturamento anual da empresa e a atividade exercida. Para o ano de 2023, as alíquotas são as seguintes:

Tabela 7 - *Anexo I - Participantes: empresas do comércio (lojas em geral)*

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,0%	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	19,0%	R\$ 378.000,00

Fonte: O Autor (2023)

Tabela 8 - *Anexo II - Participantes: fábricas/indústrias e empresas individuais*

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	7,8%	R\$ 5.940,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10,0%	R\$ 13.860,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	11,2%	R\$ 22.500,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ R\$ 3.600.000,00	14,7%	R\$ 85.500,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	30,0%	R\$ 720.000,00

Fonte: O Autor (2023)

Tabela 9 - *Anexo III - Participantes: empresas que oferecem serviços de instalação, de reparos e de manutenção*

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

Fonte: O Autor (2023)

Tabela 10 - *Anexo IV - Participantes: empresas que fornecem serviço de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis, serviços advocatícios*

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	4,5%	0
De R\$ 180.000,01 a R\$ 360.000,00	9,0%	R\$ 8.100,00
De R\$ 360.000,01 a R\$ 720.000,00	10,2%	R\$ 12.420,00
De R\$ 720.000,01 a R\$ 1.800.000,00	14,0%	R\$ 39.780,00
De R\$ 1.800.000,01 a R\$ 3.600.000,00	22,0%	R\$ 183.780,00
De R\$ 3.600.000,01 a R\$ 4.800.000,00	33,0%	R\$ 828.000,00

Fonte: O Autor (2023)

Tabela 11 - *Anexo V - Participantes: empresas que fornecem serviços de auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia, entre outros.*

Receita Bruta Total em 12 meses	Alíquota	Quanto descontar do valor recolhido
Até R\$ 180.000,00	15,5%	0
De 180.000,01 a 360.000,00	18,0%	R\$ 4.500,00
De 360.000,01 a 720.000,00	19,5%	R\$ 9.900,00
De 720.000,01 a 1.800.000,00	20,5%	R\$ 17.100,00
De 1.800.000,01 a 3.600.000,00	23,0%	R\$ 62.100,00
De 3.600.000,01 a 4.800.000,00	30,5%	R\$ 540.000,00

Fonte: O Autor (2023)

O enquadramento no Simples Nacional é determinado pelo faturamento anual da empresa, que deve ser de até R\$4,8 milhões. Além disso, a empresa não pode ter participação em outra empresa como sócia ou titular e não pode exercer atividades vedadas pelo programa.

O cálculo do imposto é feito de forma simplificada, com base no faturamento mensal da empresa e na alíquota correspondente. É necessário fazer a soma dos valores faturados em cada mês e aplicar a alíquota correspondente ao Anexo em que a empresa se enquadra. O resultado será o valor a ser pago em uma única guia de arrecadação.

Entre as vantagens do Simples Nacional estão a simplificação do processo de pagamento de impostos, a redução da carga tributária para micro e pequenas empresas, a possibilidade de emitir nota fiscal eletrônica, a participação em licitações públicas e o acesso a linhas de crédito especiais.

No entanto, existem também algumas desvantagens, como a restrição de atividades permitidas pelo programa, a limitação do faturamento anual e o fato de que, em alguns casos, pode ser mais vantajoso optar por outro regime tributário, dependendo do perfil da empresa e do seu modelo de negócio.

Cabe ressaltar que o Simples Nacional é um regime tributário bastante simplificado, mas exige que as empresas estejam sempre em dia com suas obrigações fiscais e contábeis, para evitar multas e problemas com o fisco.

### **3.3.3 LUCRO PRESUMIDO**

O Lucro Presumido é um regime de tributação simplificado para empresas no Brasil, que tem como base de cálculo a presunção de lucro sobre o faturamento da empresa. Esse regime é uma alternativa ao Lucro Real, que é um sistema mais complexo de apuração do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

No Lucro Presumido, a base de cálculo do imposto é determinada por um percentual fixo, que varia de acordo com a atividade da empresa. Para a apuração do IRPJ, o percentual varia de 1,6% a 32%, enquanto para a CSLL a variação é de 12% a 32%. Esses percentuais são aplicados sobre o faturamento da empresa, sem a dedução de despesas.

O enquadramento no Lucro Presumido é determinado pelo faturamento anual da empresa, que deve ser de até R\$78 milhões. Empresas que ultrapassam esse limite devem obrigatoriamente adotar o Lucro Real. Além disso, algumas atividades não podem optar pelo Lucro Presumido, como instituições financeiras, empresas que exploram atividades de locação de imóveis próprios, entre outras.

Uma das vantagens do Lucro Presumido é a sua simplicidade em relação ao Lucro Real, pois não exige a contabilização detalhada de todas as receitas e despesas da empresa. Além disso, o pagamento de impostos é feito de forma trimestral, o que pode ajudar no fluxo de caixa das empresas. Outra vantagem é a possibilidade de planejamento tributário, já que é possível ajustar a base de cálculo do imposto através de escolhas estratégicas, como a definição do regime de tributação e a escolha de prazos de pagamento.

No entanto, é importante ressaltar que o Lucro Presumido pode não ser a melhor opção para todas as empresas, pois em alguns casos o Lucro Real pode ser mais vantajoso, principalmente quando há um grande volume de despesas dedutíveis. Cabe a cada empresa avaliar qual regime é o mais adequado ao seu perfil e modelo de negócio.

Tabela 12 - *Lucro Real x Lucro Presumido*

<b>ALÍQUOTAS DE IMPOSTO LUCRO REAL x LUCRO PRESUMIDO</b>		
<b>TRIBUTOS</b>	<b>LUCRO REAL</b>	<b>LUCRO PRESUMIDO</b>
<b>IRPJ</b>	<b>15% sobre o lucro líquido</b>	<b>15% sobre o lucro presumido</b> 8% para indústria ou comércio; 32% para prestadores de serviços.
<b>PIS</b>	<b>1,65% sobre faturamento total</b>	<b>0,65% sobre faturamento total</b>
<b>COFINS</b>	<b>7,6% sobre faturamento total</b>	<b>3% sobre faturamento total</b>
<b>CSLL</b>	<b>9% sobre o lucro líquido</b>	<b>2,88% ou 1,08% sobre faturamento total</b>

Fonte: O Autor (2023)

### 3.3.4 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime de tributação para empresas no Brasil, onde o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) é feito com base no lucro real das empresas, ou seja, levando em conta todas as receitas e despesas da empresa.

Diferente do Lucro Presumido, no Lucro Real a apuração do imposto é mais complexa, pois é necessário contabilizar todas as receitas e despesas da empresa, permitindo deduções fiscais previstas em lei. Essa contabilização deve ser feita de acordo com as normas e princípios contábeis estabelecidos pela legislação brasileira.

O enquadramento no Lucro Real é obrigatório para empresas que ultrapassem o limite de faturamento anual de R\$78 milhões, além de algumas atividades específicas como bancos, seguradoras, empresas de factoring, entre outras. Empresas que optam pelo Lucro Real podem escolher entre o sistema de apuração trimestral ou anual.

Uma das principais particularidades do Lucro Real é a possibilidade de deduzir despesas e perdas fiscais da base de cálculo do imposto, o que pode resultar em uma redução significativa do valor a ser pago. Outra particularidade é a possibilidade de compensar prejuízos fiscais em exercícios subsequentes, o que pode ser uma vantagem em situações de crise ou reestruturação.

No entanto, é importante ressaltar que o Lucro Real exige uma gestão contábil mais rigorosa e detalhada, além de exigir um maior conhecimento em relação às normas contábeis e fiscais. Além disso, o pagamento do imposto é feito de forma mais frequente do que no Lucro Presumido, o que pode impactar no fluxo de caixa da empresa.

Em resumo, o Lucro Real é uma opção para empresas que possuem grande volume de despesas dedutíveis ou que possuem prejuízos fiscais a serem compensados. No entanto, é necessário avaliar o perfil da empresa e o seu modelo de negócio para definir se essa é a melhor opção de regime tributário.

### **3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO**

Planejamento tributário é uma técnica que consiste na análise da carga tributária incidente sobre determinada empresa, buscando a identificação de oportunidades para minimizar ou postergar o pagamento de impostos, de forma legal e ética.

No caso da marca de roupas masculina que está sendo criada, a escolha do regime tributário adequado é fundamental para garantir a saúde financeira do negócio e evitar prejuízos desnecessários. É importante destacar que a escolha do regime tributário deve levar em consideração diversos fatores, como o tipo de atividade da empresa, o porte, o faturamento, o perfil dos sócios, entre outros.

Considerando que se trata de uma nova empresa, com faturamento previsto de até R \$4,8 milhões por ano, há três opções de regime tributário possíveis: Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real. A seguir, será apresentado algumas considerações sobre cada um deles, que auxiliaram na escolha do mais adequado.

O Simples Nacional é um regime simplificado, que unifica o pagamento de vários impostos em uma única guia, com alíquotas reduzidas e progressivas, conforme o faturamento da empresa. No entanto, este regime possui algumas limitações em relação às atividades permitidas e ao faturamento anual máximo de R \$4,8 milhões. Para uma empresa de moda masculina, que não possui restrições em relação ao enquadramento no Simples Nacional, essa

pode ser uma boa opção, pois oferece simplicidade na gestão dos impostos e alíquotas reduzidas.

Já o Lucro Presumido é um regime de tributação simplificado, que considera uma margem de lucro pré-determinada para a empresa, sobre a qual serão aplicadas as alíquotas do IRPJ e da CSLL. Esse regime pode ser vantajoso para empresas que possuem margem de lucro superior à margem presumida e, conseqüentemente, pagariam menos impostos do que no Lucro Real. No entanto, esse regime não permite a dedução de todas as despesas, o que pode impactar no valor final do imposto a ser pago.

Por fim, o Lucro Real é um regime mais complexo, que exige uma gestão contábil mais rigorosa e detalhada, levando em consideração todas as receitas e despesas da empresa para o cálculo do imposto. Esse regime pode ser mais vantajoso para empresas que possuem despesas dedutíveis elevadas ou que possuem prejuízos fiscais a serem compensados. No entanto, é necessário avaliar se essa complexidade e frequência de pagamento do imposto são viáveis para a empresa.

Apresentaremos abaixo conforme dados coletados, comparações a partir de cálculos dos três regimes tributários e decidir qual se enquadra melhor no presente projeto

Tabela 13 - *Simples Nacional X Lucro Presumido X Lucro Real*

<b>ITENS</b>	<b>SIMPLES NACIONAL</b>	<b>LUCRO PRESUMIDO</b>	<b>LUCRO REAL</b>
<b>LIMITE DE FATURAMENTO ANUAL</b>	<b>R\$ 4.800.000,00</b>	<b>R\$78.000.000,00</b>	<b>SEM LIMITE</b>
<b>IMPEDIMENTOS</b>	<b>TER UM SÓCIO PJ</b>	<b>BANCOS COMERCIAIS, BANCOS DE INVESTIMENTOS, SEGURADORAS E CONSÓRCIOS</b>	<b>SEM IMPEDIMENTO</b>
<b>INCIDÊNCIA DOS TRIBUTOS</b>	<b>TODOS SOBRE A RECEITA BRUTA</b>	<b>TODOS SOBRE A RECEITA BRUTA</b>	<b>PARTE SOBRE A RECEITA BRUTA, IR E CSLL SOBRE O LUCRO</b>

Fonte: O Autor (2023)

Com base na tabela acima, seguem os cálculos necessários para a definição do regime:

LUCRO REAL		LUCRO PRESUMIDO	
Receita Bruta	R\$ 2.025.000,00	Receita Bruta	R\$ 2.025.000,00
PIS	R\$ 33.412,50	PIS	R\$ 13.162,50
Cofins	R\$ 153.900,00	Cofins	R\$ 60.750,00
<b>Receita Líquida</b>	<b>R\$ 1.837.687,50</b>	<b>Receita Líquida</b>	<b>R\$ 1.951.087,50</b>
CMV	R\$ 725.000,00	CMV	R\$ 725.000,00
<b>Margem Bruta</b>	<b>R\$ 1.112.687,50</b>	<b>Resultado operacional</b>	<b>R\$ 1.226.087,50</b>
Folha salarial = 15,0%	R\$ 27.180,00	Folha salarial = 15,0%	R\$ 27.180,00
Encargos sociais = 20,0%	R\$ 36.240,00	Encargos sociais	R\$ 36.240,00
Despesas diversas = 11,3%	R\$ 406,80	Despesas diversas = 11,3%	R\$ 406,80
<b>Lucro Líquido Antes Tributos</b>	<b>R\$ 1.048.860,70</b>	<b>Lucro Líquido</b>	<b>R\$ 1.162.260,70</b>
CSLL	R\$ 94.397,46	<b>Base de cálculo do Lucro Presumido CSLL</b>	
IRPJ	R\$ 238.215,18	Alíquota da CSLL de 9%	R\$ 21.870,00
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>R\$ 716.248,06</b>	<b>Base de cálculo do Lucro Presumido IR</b>	
		Alíquota do IR de 15%	R\$ 24.300,00
		<b>Lucro Presumido</b>	<b>R\$ 1.116.090,7</b>

SIMPLES NACIONAL	
Receita Bruta	R\$ 2.025.000,00
Alíquota (Anexo I 14,30%)	R\$ 289.575,00
Parcela a Deduzir	R\$ 87.300,00
Valor após a dedução	R\$ 202.275,00
<b>Alíquota Efetiva</b>	<b>9,99%</b>
<b>Valor do DAS</b>	<b>R\$ 202.297,50</b>

TRIBUTOS	LUCRO PRESUMIDO	LUCRO REAL	SIMPLES NACIONAL
IRPJ	R\$ 24.300,00	R\$ 238.215,18	-
CSLL	R\$ 21.870,00	R\$ 94.397,46	-
PIS	R\$ 13.162,50	R\$ 21.450,00	-
COFINS	R\$ 60.750,00	R\$ 98.800,00	-
<b>SIMPLES</b>			<b>R\$ 202.297,50</b>

<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>R\$ 120.082,50</b>	<b>R\$ 452.862,64</b>	<b>R\$202.297,50</b>
--------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------

Fonte: O Autor (2023)

Considerando o perfil da marca de roupas masculina que está sendo criada, acreditamos que a opção mais adequada seria o Lucro Presumido. Como se trata de uma empresa nova, com faturamento previsto de até R\$78 milhões por ano, o Lucro Presumido oferece impostos e alíquotas reduzidas, o que pode ser uma vantagem competitiva importante no início das atividades da empresa.

### 3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

#### 3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um documento contábil que apresenta o desempenho financeiro de uma empresa em um determinado período. Essa demonstração é composta por diversos grupos de contas que descrevem as receitas.

Segue abaixo a descrição de cada uma das contas de uma DRE:

1º - Receita Operacional: é o primeiro grupo de contas da DRE e representa todas as receitas geradas pela empresa em suas atividades operacionais. Essas receitas podem incluir vendas de produtos ou serviços, aluguel de imóveis, juros recebidos de investimentos, entre outros.

Exemplo:

<b>(=) Receita sobre Vendas</b>	<b>80.000,00</b>
---------------------------------	------------------

2º - Deduções de Receita: esse grupo de contas é composto pelas deduções de receita, tais como devoluções de vendas, descontos concedidos e impostos sobre as vendas.

Exemplo:

<b>(=) Receita sobre Vendas</b>	<b>80.000,00</b>
<b>(-) Deduções</b>	<b>10.000,00</b>

3º - Receita Líquida: é o resultado da subtração das deduções de receita da receita operacional. É o valor que a empresa efetivamente recebeu pelas suas atividades operacionais.

Exemplo:

<b>(=) Receita sobre Vendas</b>	<b>80.000,00</b>
<b>(-) Deduções</b>	<b>10.000,00</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>70.000,00</b>

4º- Custos dos Produtos ou Serviços Vendidos: esse grupo de contas representa os custos diretamente relacionados à produção ou prestação de serviços, como matéria-prima, mão de obra, energia elétrica, entre outros.

Exemplo:

<b>(=) Receita sobre Vendas</b>	<b>80.000,00</b>
<b>(-) Deduções</b>	<b>10.000,00</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>70.000,00</b>
<b>(-) Custos de Mercadorias Vendidas</b>	<b>15.000,00</b>
<b>(-) Custo de Serviços</b>	<b>10.000,00</b>

5º- Despesas Operacionais: são as despesas relacionadas às atividades operacionais da empresa, como salários e encargos sociais, aluguel, despesas com vendas e marketing, entre outros.

Exemplo:

<b>(=) Receita sobre Vendas</b>	<b>80.000,00</b>
<b>(-) Deduções</b>	<b>10.000,00</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>70.000,00</b>
<b>(-) Custos de Mercadorias Vendidas</b>	<b>15.000,00</b>
<b>(-) Custo de Serviços</b>	<b>10.000,00</b>
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>55.000,00</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>55.000,00</b>
<b>(-) Aluguel</b>	<b>1.000,00</b>
<b>(-) Energia</b>	<b>500,00</b>
<b>(-) Folha de Pagamento</b>	<b>5.000,00</b>
<b>(-) Marketing Digital</b>	<b>1.500,00</b>

6º - Resultado Operacional: é o resultado da subtração dos custos dos produtos ou serviços vendidos e das despesas operacionais da receita líquida. Reflete a capacidade da empresa em gerar lucro a partir de suas atividades operacionais.

Exemplo:

<b>(=) Receita sobre Vendas</b>	<b>80.000,00</b>
<b>(-) Deduções</b>	<b>10.000,00</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>70.000,00</b>
(-) Custos de Mercadorias Vendidas	15.000,00
(-) Custo de Serviços	10.000,00
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>55.000,00</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>55.000,00</b>
(-) Aluguel	1.000,00
(-) Energia	500,00
(-) Folha de Pagamento	5.000,00
(-) Marketing Digital	1.500,00
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>47.000,00</b>

7º - Receitas e Despesas Financeiras: esse grupo de contas inclui as receitas e despesas relacionadas às atividades financeiras da empresa, como juros recebidos de aplicações financeiras, juros pagos sobre empréstimos, variações cambiais, entre outros.

Exemplo:

<b>(=) Receita sobre Vendas</b>	<b>80.000,00</b>
<b>(-) Deduções</b>	<b>10.000,00</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>70.000,00</b>
(-) Custos de Mercadorias Vendidas	15.000,00
(-) Custo de Serviços	10.000,00
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>55.000,00</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>55.000,00</b>
(-) Aluguel	1.000,00
(-) Energia	500,00
(-) Folha de Pagamento	5.000,00
(-) Marketing Digital	1.500,00
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>47.000,00</b>

(-) Despesas Financeiras	15.000,00
--------------------------	-----------

8º - Resultado Antes do Imposto de Renda e Contribuição Social: é o resultado da subtração das receitas e despesas financeiras do resultado operacional. Reflete o desempenho financeiro total da empresa antes do pagamento de impostos e contribuições sociais.

Exemplo:

<b>(=) Receita sobre Vendas</b>	<b>80.000,00</b>
<b>(-) Deduções</b>	<b>10.000,00</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>70.000,00</b>
(-) Custos de Mercadorias Vendidas	15.000,00
(-) Custo de Serviços	10.000,00
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>55.000,00</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>55.000,00</b>
(-) Aluguel	1.000,00
(-) Energia	500,00
(-) Folha de Pagamento	5.000,00
(-) Marketing Digital	1.500,00
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>47.000,00</b>
(-) Despesas Financeiras	15.000,00
<b>(=) Resultado Antes do Imposto de Renda e CSLL</b>	<b>32.000,00</b>

9º - Imposto de Renda e Contribuição Social: esse grupo de contas representa o valor pago pela empresa em imposto de renda e contribuição social sobre o lucro.

Exemplo:

<b>(=) Receita sobre Vendas</b>	<b>80.000,00</b>
<b>(-) Deduções</b>	<b>10.000,00</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>70.000,00</b>
(-) Custos de Mercadorias Vendidas	15.000,00
(-) Custo de Serviços	10.000,00
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>55.000,00</b>

<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>55.000,00</b>
(-) Aluguel	1.000,00
(-) Energia	500,00
(-) Folha de Pagamento	5.000,00
(-) Marketing Digital	1.500,00
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>47.000,00</b>
(-) Despesas Financeiras	15.000,00
<b>(=) Resultado Antes do Imposto de Renda e CSLL</b>	<b>32.000,00</b>
<b>(-) IRPJ</b>	<b>5.900,00</b>
<b>(-) CSLL</b>	<b>3.500,00</b>

10º - Resultado Líquido: é o resultado da subtração do imposto de renda e contribuição social do resultado antes do imposto de renda e contribuição social. É o lucro líquido obtido pela empresa no período.

Exemplo:

<b>(=) Receita sobre Vendas</b>	<b>80.000,00</b>
<b>(-) Deduções</b>	<b>10.000,00</b>
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>70.000,00</b>
(-) Custos de Mercadorias Vendidas	15.000,00
(-) Custo de Serviços	10.000,00
<b>(=) Lucro Bruto</b>	<b>55.000,00</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>55.000,00</b>
(-) Aluguel	1.000,00
(-) Energia	500,00
(-) Folha de Pagamento	5.000,00
(-) Marketing Digital	1.500,00
<b>(=) Resultado Operacional</b>	<b>47.000,00</b>
(-) Despesas Financeiras	15.000,00

<b>(=) Resultado Antes do Imposto de Renda e CSLL</b>	<b>32.000,00</b>
(-) IRPJ	5.900,00
(-) CSLL	3.500,00
<b>(=) Lucro Líquido</b>	<b>22.600,00</b>

Em resumo, a DRE é uma importante ferramenta para avaliar o desempenho financeiro de uma empresa, permitindo que gestores, investidores e analistas identifiquem as principais fontes de receitas e despesas da empresa, bem como o resultado líquido obtido.

### 3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

Um orçamento de vendas é uma projeção financeira que prevê a quantidade de vendas que uma empresa espera realizar durante um período específico de tempo, geralmente um ano. Ele é usado para estabelecer metas de vendas, controlar as receitas e despesas e orientar decisões financeiras com base em projeções de vendas. O orçamento de vendas é baseado em dados históricos de vendas, tendências de mercado, mudanças sazonais e outros fatores que possam afetar a demanda do produto ou serviço oferecido. É uma parte importante do processo de planejamento financeiro geral de uma empresa e pode ajudar a orientar outras áreas, como produção, distribuição, marketing e recursos humanos.

Tabela 14 - *Orçamento de Vendas*

MÊS	VENDAS ESPERADAS
JANEIRO	R\$ 100.000,00
FEVEREIRO	R\$ 125.000,00
MARÇO	R\$ 135.000,00
ABRIL	R\$ 145.000,00
MAIO	R\$ 150.000,00
JUNHO	R\$ 160.000,00
JULHO	R\$ 170.000,00
AGOSTO	R\$ 180.000,00
SETEMBRO	R\$ 190.000,00
OUTUBRO	R\$ 200.000,00
NOVEMBRO	R\$ 220.000,00
DEZEMBRO	R\$ 250.000,00

Fonte: O Autor (2023)

### 3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

Um orçamento de compras é uma projeção financeira que estima a quantidade e o valor das compras que uma empresa planeja realizar durante um período específico de tempo, geralmente um ano. Ele é usado para planejar estratégias de negócios, definir metas de compras mensais e tomar decisões financeiras com base em projeções de compras. O orçamento de compras é baseado nas necessidades do estoque, nas demandas dos clientes, nas previsões de vendas e nos preços dos fornecedores. Ele pode ajudar a empresa a gerenciar seus custos de estoque, garantir o fornecimento adequado de produtos e serviços e controlar as despesas operacionais. O orçamento de compras é uma parte importante do processo de planejamento financeiro geral de uma empresa.

Tabela 15 - *Orçamento de Compras*

MÊS	COMPRAS ESPERADAS
JANEIRO	R\$ 30.000,00
FEVEREIRO	R\$ 40.000,00
MARÇO	R\$ 45.000,00
ABRIL	R\$ 55.000,00
MAIO	R\$ 65.000,00
JUNHO	R\$ 70.000,00
JULHO	R\$ 50.000,00
AGOSTO	R\$ 60.000,00
SETEMBRO	R\$ 70.000,00
OUTUBRO	R\$ 75.000,00
NOVEMBRO	R\$ 80.000,00
DEZEMBRO	R\$ 85.000,00

Fonte: O Autor (2023)

### 3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

Um orçamento de despesas operacionais é uma projeção financeira que estima os custos dos gastos regulares necessários para manter as atividades diárias de uma empresa em um determinado período de tempo, geralmente um ano. Ele inclui despesas como aluguel, salários, impostos, contas de energia, telefone, manutenção, marketing e outras despesas relacionadas à operação do negócio.

O orçamento de despesas operacionais é usado para planejar estratégias de gerenciamento de custos e decidir sobre o orçamento geral da empresa. Ele pode ajudar a empresa a controlar os gastos e a identificar áreas onde pode ser possível economizar dinheiro. O orçamento de despesas operacionais é uma parte importante do processo de planejamento financeiro geral de uma empresa.

Tabela 16 - *Orçamento de Despesas Operacionais*

DESPESAS	VALOR ESTIMADO (MÊS)	TOTAL (ANUAL)
ALUGUEL	R\$ 3.000,00	R\$ 36.000,00
SALÁRIOS E ENCARGOS	R\$ 15.100,00	R\$ 181.200,00
IMPOSTOS E TAXAS	R\$ 5.300,00	R\$ 63.600,00
ENERGIA ELÉTRICA	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00
ÁGUA E ESGOTO	R\$ 50,00	R\$ 600,00
TELEFONE E INTERNET	R\$ 90,00	R\$ 1.080,00
MANUTENÇÃO E REPAROS	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
MARKETING E PUBLICIDADE	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00
SEGUROS E SERVIÇOS BANCÁRIOS	R\$ 5.000,00	R\$ 60.000,00
SUPRIMENTOS E MATERIAIS DE ESCRITÓRIO	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
OUTRAS DESPESAS	R\$ 300,00	R\$ 3.600,00

Fonte: O Autor (2023)

### 3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um relatório contábil que apresenta o desempenho financeiro de uma empresa em um período de tempo. Ela é composta por duas partes principais: receita e despesas. Através da subtração das despesas da receita, obtém-se o resultado final da empresa no período.

A DRE é importante para avaliar o desempenho financeiro da empresa, tomar decisões estratégicas e é um documento obrigatório para empresas de capital aberto. Segundo Marion (2008, p. 23), "A contabilidade é o grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões, pois ela coleta todos os dados econômicos, mensurando-os monetariamente, registrando-os em forma de relatórios, que contribuem para tomada de decisão."

Tabela 17 - *Demonstração de Resultado do Exercício de 2023*

Demonstração do Resultado do Exercício de 2023		
<b>(=) RECEITA BRUTA</b>	R\$	<b>2.025.000,00</b>
RECEITA COM VENDAS	R\$	2.025.000,00
<b>(=) RECEITA LÍQUIDA</b>	R\$	<b>1.961.400,00</b>
IMPOSTO	R\$	63.600,00
<b>(=) RESULTADO BRUTO</b>	R\$	<b>1.897.800,00</b>
CUSTO DE MERCADORIAS VENDIDAS	R\$	725.000,00
<b>(=) LUCRO BRUTO</b>	R\$	<b>1.172.800,00</b>
<b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>	R\$	<b>291.480,00</b>
MARKETING	R\$	1.800,00
ÁGUA, LUZ, INTERNET, ALUGUEL	R\$	38.880,00
SALÁRIOS E ENCARGOS	R\$	181.200,00
RECEITA NÃO OPERACIONAL	R\$	69.600,00
<b>(=) LUCRO ANTES DOS IMPOSTOS</b>	R\$	<b>881.320,00</b>
<b>(-) PROVISÃO P/ CSLL</b>	R\$	<b>87.300,00</b>
<b>(=) LUCRO LÍQUIDO</b>	R\$	<b>794.020,00</b>

Fonte: O Autor (2023)

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) apresenta informações importantes sobre a saúde financeira de um empreendimento. Com base nos valores apresentados na DRE acima, podemos analisar o resultado financeiro e a sustentabilidade do empreendimento.

O empreendimento obteve uma Receita Bruta de R \$2.025.000,00, sendo que a Receita com Vendas foi de R \$2.025.000,00. Após a dedução dos impostos, a Receita Líquida foi de R \$1.961.400,00. O resultado bruto, que é a diferença entre a Receita Líquida e o Custo de Mercadorias Vendidas, foi de R \$1.897.800,00, representando uma margem bruta de 58,6%.

As Despesas Operacionais totalizaram R \$291.480,00, sendo compostas por gastos com Marketing, Água, Luz, Internet, Aluguel e Salários e Encargos. O empreendimento também obteve uma Receita Não Operacional de R \$69.600,00. O Lucro Antes dos Impostos foi de R \$881.320,00 e, após a Provisão para CSLL, o Lucro Líquido foi de R \$794.020,00.

Com base nesses números, é possível concluir que o empreendimento apresentou um bom desempenho financeiro no período analisado. A margem bruta de 58,6% indica que o empreendimento obteve uma boa rentabilidade sobre as vendas realizadas, e as Despesas Operacionais, apesar de terem representado um valor significativo, não foram suficientes para afetar o resultado final de forma negativa.

## **3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS**

### **3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS**

Para desenvolver uma formação para a vida leva tempo e acaba sendo muito relevante para a vida pessoal e profissional, contudo ao longo dos semestres temos várias competências a serem desenvolvidas por nós alunos para possamos aprender a lidar com as situações diversas que encontraremos pelo caminho, durante nossa jornada como futuros administradores.

Em se tratando disso, é imprescindível que demos o primeiro passo. No entanto, a ideia é a grande liga para que nossos planejamentos aconteçam, pois, ela é a chave para novas descobertas, desafios, conhecimentos e diversas opiniões sobre planos futuros. Como por exemplo, as grandes empresas se tornam tal por terem colaboradores de diversos lugares e cada um com sua crença.

Analisando também, em seguida, para tirar a ideia do papel, precisamos começar. Independente de como, onde e quando. Pois as oportunidades podem surgir, através de uma oportunidade inesperada ou pode ser feita, mas, se der certo, nos mostrará que vale a pena o risco, até porque, todas as oportunidades surgem de três principais fatores, como por exemplo, o momento ideal, a circunstância que ela vai ser desenvolvida e a ocasião que ela está inserida.

Logo, para que todas essas realizações sejam possíveis é importante definir a forma que será trabalhada todas as questões em conjunto para ter excelência no resultado. Como por exemplo, cada pessoa tem um pensamento diferente e isso é o que as une. Pois conta com perfis de estratégia que geram conhecimento e compartilham as experiências de diversas formas, seja ela na teoria ou prática.

Em se tratando de fatores-chave de sucesso para o desenvolvimento de ideias podemos citar entre eles a criatividade, pesquisa e conhecimento, identificação de problemas, colaboração e feedback, viabilidade e aplicabilidade, planejamento e estratégia, persistência e adaptação, comunicação eficaz, testes e validação, e aprendizado contínuo. Esses fatores são fundamentais para gerar ideias inovadoras, resolver problemas, obter suporte, e transformar as

ideias em realidade. Esse cenário pode ser relacionado ao Networking, onde a conexão de pessoas é de extrema evolução para formar uma boa rede de contatos.

Destarte, que a síntese descrita acima, mostra que uma ideia empreendedora é uma proposta inovadora que busca resolver um problema ou atender a uma necessidade do mercado. Para defini-la, é importante identificar o problema, pesquisar o mercado, avaliar a viabilidade, desenvolver um modelo de negócio, testar e validar a ideia, e estar preparado para assumir riscos. Transformar a ideia em um negócio bem-sucedido requer comprometimento e habilidades empreendedoras.

### 3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA



*desvende o modelo*  
**CANVAS**

**Uma visão estratégica para o seu negócio!**

Descubra o poder do Modelo Canvas! Uma ferramenta visual e estratégica para planejar seu negócio de forma **eficiente**. Aprenda como analisar e desenvolver os principais aspectos do seu empreendimento de maneira integrada. Prepare-se para **Impulsionar seu sucesso** com o Modelo Canvas!

- **Seção 1:** Problema e solução - Destaque como o Modelo Canvas ajuda a identificar problemas e encontrar soluções inovadoras.
- **Seção 2:** Segmento de clientes - Explique como o Modelo Canvas ajuda a compreender as necessidades do público-alvo.
- **Seção 3:** Proposta de valor - Mostre como o Modelo Canvas auxilia na criação de uma proposta de valor única e atraente.
- **Seção 4:** Canais de distribuição - Explique como o Modelo Canvas ajuda a identificar os melhores canais para alcançar os clientes.
- **Seção 5:** Relacionamento com o cliente - Destaque como o Modelo Canvas auxilia no estabelecimento de um bom relacionamento com os clientes.
- **Seção 6:** Fontes de receita - Mencione como o Modelo Canvas ajuda a diversificar as fontes de receita do negócio.
- **Seção 7:** Recursos-chave - Explique como o Modelo Canvas ajuda a identificar os recursos necessários para operar o negócio.
- **Seção 8:** Atividades-chave - Mostre como o Modelo Canvas auxilia na organização e priorização das atividades essenciais.
- **Seção 9:** Parcerias-chave - Destaque como o Modelo Canvas auxilia na identificação e estabelecimento de parcerias estratégicas.
- **Seção 10:** Estrutura de custos - Explique como o Modelo Canvas ajuda a identificar e controlar os

Fonte: O autor (2023)

Com base no presente projeto de Consultoria Empresarial, foi elaborado pelo grupo o Banner acima, descrevendo e informando uma estrutura de Modelo do Projeto Canvas em tópicos. Essa metodologia visual permite uma análise completa e estruturada de todas as principais áreas de uma empresa, possibilitando uma compreensão profunda do seu funcionamento e das interações entre seus componentes.

Além disso, o modelo de projeto Canvas promove uma visão sistêmica do negócio.

Ao analisar as seções indicadas no banner acima, é possível identificar as interdependências entre elas e entender como as decisões em uma área afetam outras áreas do negócio. Essa compreensão holística permite uma gestão mais integrada e estratégica, possibilitando a identificação de oportunidades de sinergias e a mitigação de possíveis conflitos.

Portanto, ao utilizar o Canvas, as empresas podem criar modelos de negócio sólidos, inovadores e adaptáveis, fundamentais para se destacar em um mercado cada vez mais competitivo e dinâmico.

## 4 CONCLUSÃO

Contudo, as sínteses apresentadas no presente projeto, nos mostrou que, há um leque muito extenso para a Constituição de uma empresa no Brasil e como cada conteúdo se faz importante no nosso dia a dia.

Vale ressaltar que, as atividades exercidas pela empresa, são atividades que giram muito a liquidez do negócio, pois, há uma necessidade básica das pessoas em querer consumir os nossos produtos.

Tendo em vista as dificuldades, por ser uma organização “pré existente”, os valores precisavam ser fictícios e baseados em receitas positivas de acordo com a parte de Gestão Orçamentária e Tributária.

No geral, a empresa do projeto é viável a investimentos futuros, tanto quanto para uma futura expansão. Obtivemos lucros e resultados positivos perante as vendas e pretende-se tirar a empresa do papel e torná-la física e online.

A equipe pode-se dividir em sócios e consultores para maior resultado positivo quanto a abertura desta empresa. Já que, ao longo da nossa experiência na faculdade teremos uma expertise em administrar de modo a reduzir os riscos e aumentar a lucratividade.

## REFERÊNCIAS

- ARTDATA CONTÁBIL. **Constituição de Empresas: Veja Como Funciona e Tipos de Sociedades.** Disponível em:  
<<https://www.artdatacontabil.com.br/constituicao-de-empresas-veja-como-funciona-e-tipos-d-e-sociedades/>>. Acesso em: 04 mai. 2023.
- BLING. **Como calcular o Lucro Presumido?.** Disponível em:  
<<https://blog.bling.com.br/como-calculiar-o-lucro-presumido/>>. Acesso em: 01 mai. 2023.
- CONTAAZUL. **O que é Simples Nacional?.** Disponível em:  
<<https://blog.contaazul.com/o-que-e-simples-nacional/>>. Acesso em: 02 mai. 2023.
- CONTABILIZEI. **Contabilidade Online para MEI.** Disponível em:  
<<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/mei/>>. Acesso em: 03 mai. 2023.
- ENOTAS. **Lucro Real: O que é, como calcular e quem pode optar?.** Disponível em: <<https://enotas.com.br/blog/lucro-real/>>. Acesso em 01 mai. 2023.
- FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS (FGV). **Reforma Tributária: Cenário Atual e Perspectivas.** Disponível em:  
<<https://portal.fgv.br/artigos/reforma-tributaria-cenario-atual-e-perspectivas>>. Acesso em: 04 mai. 2023.
- MATERIAL INTERATIVO. **Desenvolvendo Ideias.** Disponível em:  
<<https://unifeob.lms.works/lms/recursos/empreendedorismo-20231-esc-neg-95bebd-581/dese-nvolvendo-ideias-a4ecce-3164/visualizar/material-interativo-desenvolvendo-ideias-e1711458608ab3-9806>>. Acesso em: 05 mai. 2023.
- MIDHAUS. **Método Canvas para Planejamento Estratégico Empresarial.** Disponível em:  
<<https://midhaus.com.br/metodo-canvas-para-planejamento-estrategico-empresarial/>>. Acesso em: 04 mai. 2023.
- NORMAS LEGAIS. **Constituição de Empresa: Passo a Passo e Documentos Necessários.** Disponível em:

<<https://www.normaslegais.com.br/guia/clientes/constituicao-de-empresa.htm>>. Acesso em: 04 mai. 2023.

PREFEITURA MUNICIPAL DE SÃO JOSÉ DO RIO PARDO. **História de São José do Rio Pardo.** Disponível em: <<https://saojosedoriopardo.sp.gov.br/historia-de-sao-jose-do-rio-pardo/>>. Acesso em: 02 mai. 2023.

PROJURIS. **Direito Empresarial.** Disponível em: <<https://www.projuris.com.br/blog/direito-empresarial-3/>>. Acesso em: 03 mai. 2023.

## ANEXOS

### PROTÓTIPO DA LOJA EM 3D







No caso específico de uma loja da masculina, o protótipo pode levar em consideração as particularidades do público masculino, como a preferência por cores sóbrias e formas mais simples. Também é importante considerar a organização dos produtos por categorias, como

ternos, camisas, calças, bermudas, acessórios, entre outros, para facilitar a busca dos clientes e incentivar a compra de itens complementares.