



Apostila 3

Educação Empreendedora: jogo Bons Negócios



- ✓ **O que é empreendedorismo**
- ✓ **Planejando seu empreendimento**
- ✓ **O jogo Bons Negócios e o empreendedorismo e muito mais!**



“

O ambiente em que [o jogo] se desenrola é de arrebatamento e entusiasmo, e torna-se sagrado ou festivo de acordo com a circunstância. A ação é acompanhada por um sentimento de exaltação e tensão, e seguida por um estado de alegria e distensão.

Johan Huizinga

”

Introdução	5
1. O que é empreendedorismo	6
Qual é a importância do empreendedorismo no mundo?	6
Qual é a importância do empreendedorismo na juventude?	7
O que é ser empreendedor?	7
Como empreender?	8
2. O empreendedorismo na infância e na juventude	8
O que é empreendedorismo e livre iniciativa?	8
Quais os benefícios do empreendedorismo na infância e na juventude?	9
Como cultivar o empreendedorismo na infância e na juventude?	9
Quais são os exemplos inspiradores que começaram pequenos?	10
Quais são outros exemplos de pequenas atitudes empreendedoras?	10
Por que empreender em vez de seguir os caminhos tradicionais?	11
O que é intraempreendedorismo?	11
3. O que é faturamento e como ele é calculado	12
O que é faturamento?	12
Qual é a importância de acompanhá-lo?	12
Como calcular o faturamento da empresa?	13
Quais são as boas práticas para gerenciar o faturamento de um negócio?	13
4. O que é lucro/prejuízo: quais tipos de lucro existem e como calcular	14
O que é lucro em um negócio?	14
Quais são os tipos de lucro?	15
O que é o prejuízo?	17
5. Qual a diferença entre faturamento e lucro	18
Como esses conceitos se diferenciam na prática?	18
Qual é a diferença entre faturamento e receita?	19
Por que ter mais de um indicador na empresa?	20
6. Quais são as diferenças entre empresas de produtos e de serviços	21
Qual a diferença entre produtos e serviços?	21
Como isso afeta as empresas?	22

7. O que é estoque e giro de estoque **23**

Como calcular o giro de estoque? 24

Como fazer uma boa gestão de estoque? 24

8. O que são custos diretos e indiretos **26**

Por que é importante conhecer os custos diretos e indiretos? 27

O que são custos fixos e variáveis? 27

Como otimizar os custos da empresa? 27

9. O que é DRE e BP **28**

O que é DRE? 29

O que é BP? 30

Qual é a diferença entre DRE e BP? 31

10. O que são impostos e taxas de fiscalização **31**

O que são tributos? 31

Qual é a diferença entre impostos e taxas de fiscalização? 32

Quais são os principais impostos e taxas que recaem sobre as empresas? 33

Por que os impostos e taxas são importantes? 33

11. Quais são os tipos tributários para empresas **34**

Simple Nacional 34

Lucro Presumido 34

Lucro Real 35

Como escolher entre esses regimes tributários? 36

12. Qual a diferença entre impostos sobre vendas e impostos sobre lucros **36**

O que são impostos sobre vendas? 37

O que são impostos sobre lucro? 38

13. O que são encargos sociais? **39**

Para que servem os encargos sociais? 39

Quais são os principais encargos sociais e como eles são cobrados? 40

Por que é importante recolher os encargos sociais corretamente? 41

14. Como separar os gastos pessoais dos gastos da sua empresa **42**

Por que separar os gastos pessoais e empresariais? 42

Quais são os riscos de não fazer essa separação? 42

Como separar os gastos pessoais e da sua empresa? 42



15. 8 Situações imprevistas que podem afetar os lucros de sua empresa 44

1. Problemas com regulamentações e fiscalizações 44
2. Interrupções no fornecimento de água e energia 44
3. Desastres naturais 44
4. Problemas de infraestrutura 45
5. Mudanças nas condições econômicas 45
6. Acidentes no trabalho 45
7. Problemas com fornecedores 45
8. Impactos da tecnologia 46

16. 6 Atitudes que podem melhorar os resultados e a reputação de sua empresa 46

1. Economize recursos 46
2. Faça descartes corretamente 47
3. Garanta acessibilidade 47
4. Observe a legislação 48
5. Estabeleça parcerias positivas 48
6. Envolver-se em questões sociais 49

17. Um alerta importante sobre golpes financeiros e jogos de apostas 50

- O que são golpes financeiros? 50
- Como se proteger contra golpes financeiros? 51
- O que são jogos de apostas e como eles funcionam? 51
- Como diferenciar investimentos de jogos e golpes? 52

18. Hora da prática: jogo Bons Negócios 53

- “Bora” fazer Bons Negócios? 53
- Regras do jogo: agora vamos jogar! 55



Introdução

Chegamos em nossa última apostila, pertinho de finalizarmos essa jornada... ou quem sabe iniciarmos, depois de aprender e colocar em prática tudo o que foi proposto para que você desenvolva e alcance a liberdade financeira através da adoção de comportamentos, parcerias e o uso dos nossos jogos de Educação Financeira.

O assunto que trazemos dessa vez pode ser um pouco mais desafiador: empreender! Porém, nós te asseguramos que não é impossível! Ainda mais quando você pode contar com um recurso que auxilia na compreensão e desenvolvimento de habilidades e competências específicas relacionadas ao empreendedorismo, o jogo **Bons Negócios!**

Sim, aqui o mergulho será nas cartas e conhecimentos desse jogo que, de uma forma simples e ordenada, nos ajuda a compreender o universo dos negócios. Com certeza, essa é uma forma de aprender e construir os primeiros passos independentes e criativos e que ainda podem gerar lucro e benefícios se bem geridos e planejados. Chegou a bora de fazermos **Bons Negócios!** Vamos juntos!



1. O que é empreendedorismo?

Muito se fala em empreender e ser dono do próprio negócio. No entanto, o empreendedorismo é mais do que simplesmente ganhar dinheiro com uma empresa – ele envolve a transformação em diversos aspectos.

Com ele, os indivíduos podem transformar não somente a sua realidade, como a de todos os envolvidos no negócio. Por esse motivo, vale a pena entender o que é o empreendedorismo e qual a sua importância. Vamos lá?

O que é empreendedorismo?

Empreendedorismo é a capacidade de identificar problemas ou oportunidades no mercado e criar soluções inovadoras para atendê-los. Essa habilidade envolve a concepção de novos projetos, negócios ou produtos, a introdução de métodos e, até mesmo, a criação de novos mercados.

O conceito de empreendedorismo ganhou destaque com a *Teoria da Destruição Criativa*, que foi desenvolvida pelo economista austríaco Joseph Schumpeter, em 1942. Ela descreve como a inovação contínua leva à substituição de produtos, processos e empresas antigas por novas soluções.

Para Schumpeter, o ato empreendedor é fundamental para o funcionamento do capitalismo. Ele acreditava que a capacidade de criar e implementar inovações é o que impulsiona o progresso econômico, permitindo que novos produtos e métodos promovam o desenvolvimento dos mercados.

Qual é a importância do empreendedorismo no mundo?

Com o que você aprendeu sobre empreendedorismo, é mais fácil perceber a importância desse movimento para o mundo, certo? Um dos principais aspectos da sua relevância é a movimentação da economia.

Quando empreendedores criam novos negócios, eles geram empregos, atraem investimentos e estimulam a circulação de dinheiro. Assim, es-



ses empreendimentos, muitas vezes de pequeno e médio porte, contribuem para a estabilidade econômica e ajudam a reduzir o desemprego.

Além de movimentar a economia, o empreendedorismo é uma força poderosa para a inovação. Como você viu, empreendedores são conhecidos por identificar brechas no mercado e desenvolver soluções criativas para preenchê-las.

Com isso, o empreendedorismo promove avanços tecnológicos e a criação de novas indústrias, impulsionando o progresso e o desenvolvimento em diversos setores. Outro aspecto importante é a contribuição para a transformação social.

O empreendedor que começa um negócio e tem sucesso na jornada frequentemente conquista uma estabilidade financeira. Com isso, esse indivíduo e seus dependentes passam a ter acesso a oportunidades que não teriam em outras situações, como educação, cultura e lazer.

Além disso, um negócio bem estabelecido pode trazer oportunidades para a comunidade inserida nele, melhorando também a qualidade de vida dessas pessoas.



Qual é a importância do empreendedorismo na juventude?

Para a juventude, o conceito de empreendedorismo traz ainda mais benefícios. Tenha em mente que, para muitos jovens, empreender é uma chance única de desenvolvimento pessoal e profissional.

Ao iniciar um negócio ou projeto, é possível aprender habilidades como liderança, gestão de tempo, tomada de decisão e resolução de problemas. Essas experiências práticas são essenciais para o crescimento pessoal e para a construção de uma base para futuras carreiras.

Além disso, jovens empreendedores frequentemente têm novas perspectivas e abordagens para resolver problemas, o que pode levar ao desenvolvimento de soluções inovadoras. Ao ter a liberdade de experimentar e criar, eles contribuem para a evolução de novos produtos, serviços e tecnologias que podem beneficiar a sociedade.

Ainda, ao criar suas próprias oportunidades de trabalho, os jovens não apenas ganham a chance de ser seus próprios patrões, mas também ajudam a gerar empregos para outras pessoas. Isso é imprescindível em contextos em que as oportunidades de emprego tradicionais são limitadas.

Por fim, enfrentar desafios e superar obstáculos é uma parte natural do processo de empreender e essas experiências ajudam a construir uma mentalidade de perseverança e autoconfiança. Assim, os jovens podem aprender a lidar com fracassos e se adaptar às mudanças.

O que é ser empreendedor?

Você entendeu como o empreendedorismo é importante para a juventude, mas o que é ser um empreendedor, na prática? Para começar, ao contrário do que muitas pessoas pensam, não é necessário ser rico para empreender com sucesso.

O êxito vem mais da capacidade de desenvolver um bom projeto, planejar e executar um plano de negócios de forma eficaz, do que da quanti-

dade de dinheiro. Portanto, empreendedores podem surgir de qualquer origem e contexto – e suas habilidades e atitudes são o que realmente fazem a diferença.

Tenha em mente que empreender envolve saber identificar oportunidades que outras pessoas não enxergam e ter a coragem de transformar essas ideias em realidade. Logo, um empreendedor é alguém que age, deixando a zona de conforto e realizando mudanças inovadoras.

Além disso, esses indivíduos têm a habilidade de transformar crises em oportunidades e influenciar os outros com suas ideias criativas. Vale lembrar que ninguém nasce empreendedor – essa capacidade se desenvolve ao longo do tempo, por meio de experiências e aprendizados. No entanto, é preciso ter qualidades essenciais para empreender, como:

- **otimismo:** acreditar que suas ideias darão certo e agir para alcançar esses resultados;
- **autoconfiança:** valorizar suas próprias habilidades e defender suas ideias;
- **coragem:** enfrentar o medo do fracasso e da rejeição;
- **persistência e resiliência:** superar obstáculos e continuar avançando mesmo diante das dificuldades.



Como empreender?

Ao entender mais sobre o empreendedorismo na juventude, você pode ter curiosidade para saber como empreender nessa fase da vida. Para começar, o jovem precisa refletir sobre o que ele gosta de fazer ou o que poderia melhorar.

Por exemplo, se ele gosta de desenhar, talvez possa começar a criar *designs* para camisetas ou outros produtos e vendê-los *online*. Depois de ter uma ideia, é importante pesquisar e planejar.

O futuro empreendedor deve observar o que já existe no mercado e pensar em como ele pode oferecer um produto ou serviço diferente ou melhor. Vale lembrar que empreender também é inovar.

Para vender produtos, como artesanato, o empreendedor precisa pesquisar sobre os materiais necessários e como ele pode promovê-los.

Afinal, planejar as necessidades do negócio e quanto elas custarão ajuda a organizar o projeto antes de começar.

Além disso, o empreendedor deve considerar a possibilidade de iniciar pequeno e ir crescendo com o tempo. Por exemplo, quem gosta de cozinhar pode começar fazendo doces para amigos e familiares e, depois, se tudo correr bem, expandir para vender em eventos ou *online*.

Por fim, tenha em mente que empreender é um processo de aprendizado. Portanto, quem deseja trilhar esse caminho precisa estar aberto a aprender com os erros e a adaptar as estratégias conforme necessário.

Vale aproveitar cursos gratuitos, ler sobre empreendedorismo e conversar com outros jovens empreendedores para obter dicas e inspiração.

Neste capítulo, você entendeu o que é o empreendedorismo e como ele pode transformar a vida do empreendedor e da sociedade. Assim, o primeiro passo para empreender é não ter medo de iniciar a jornada empreendedora!

2. O empreendedorismo na infância e na juventude

Com frequência, quando os jovens pensam no futuro, muitos imaginam seguir um caminho tradicional. Ele envolve concluir os estudos, buscar um emprego na iniciativa privada ou pública e construir uma carreira na área escolhida.

Entretanto, o empreendedorismo oferece uma alternativa igualmente viável e, muitas vezes, mais alinhada com o desejo de criar, inovar e controlar o próprio destino. Neste capítulo, você verá a importância do empreendedorismo na infância e na juventude.

Entenda como essa pode ser uma escolha acessível e transformadora para as crianças e jovens!

O que é empreendedorismo e livre iniciativa?

No capítulo anterior, você estudou que empreendedorismo é a capacidade de identificar problemas ou oportunidades e criar soluções para



atendê-los. Não se trata apenas de iniciar um negócio, mas de desenvolver uma mentalidade que valoriza a inovação e a criatividade.

No centro do conceito está a ideia de livre iniciativa. Ela está relacionada ao desejo de oferecer produtos e serviços que agreguem valor à vida das pessoas, enquanto se mantém o controle sobre o processo de produção e a entrega das soluções.



Quais os benefícios do empreendedorismo na infância e na juventude?

Os benefícios de incentivar o empreendedorismo desde cedo são significativos. Crianças e adolescentes que se envolvem em atividades nessa área desenvolvem habilidades como liderança, resolução de problemas, criatividade e autoconfiança.

Criar uma mentalidade empreendedora desde cedo contribui para preparar os jovens para enfrentar os desafios diários de maneira proativa. Eles aprendem a ver além das dificuldades e a encontrar oportunidades onde outros enxergam problemas.

As experiências ensinam lições relevantes sobre trabalho duro, inovação e responsabilidade. Desse modo, elas preparam os indivíduos para enfrentar os desafios da vida adulta com uma mentalidade positiva.

Além disso, trabalhar o empreendedorismo desde a infância pode ajudar a mostrar ao jovem como trilhar diferentes caminhos na vida profissional – tanto como empregado como ao, de fato, empreender. Essa ampliação de possibilidades colabora com a satisfação pessoal e a conquista da renda necessária para se manter.

Como cultivar o empreendedorismo na infância e na juventude?

Prover os recursos necessários para mostrar o empreendedorismo como alternativa na infância e na juventude envolve uma combinação de fatores. Eles podem incluir programas educacionais, apoio familiar e acesso a ferramentas que incentivem a criatividade e a inovação.

Um exemplo relevante é o programa **Jovens Empreendedores Primeiros Passos (JEPP)**, oferecido pelo *Sebrae*. O *JEPP* é voltado para alunos do ensino fundamental, com o objetivo de despertar o espírito empreendedor desde cedo. A metodologia do programa é baseada em atividades lúdicas. A abordagem permite que os jovens desenvolvam habilidades empreendedoras como a criatividade, o trabalho em equipe e a tomada de decisões.

Cada ano escolar é direcionado a um tema específico. Assim, a estratégia torna o aprendizado dinâmico e prático, preparando os alunos para identificar e aproveitar oportunidades em seu cotidiano.

Além do *JEPP*, outras iniciativas podem ser implementadas em escolas e comunidades para fomentar o empreendedorismo entre jovens. Alguns exemplos são feiras de inovação e competições de *startups* fictícias.

O apoio da família é igualmente importante. Existe a possibilidade de pais e responsáveis incentivarem pequenos projetos em casa ou na comunidade. O envolvimento ajuda a consolidar os conceitos aprendidos na escola e a desenvolver uma mentalidade empreendedora de forma integral.

Por fim, cursos *online* e plataformas de aprendizado podem ser disponibilizados para os jovens. Como resultado, eles têm a chance de agregar ainda mais conhecimento a suas habilidades, preparando-se para os desafios da vida.

Prover esses recursos cria um ambiente favorável ao desenvolvimento de futuros empreendedores, capazes de transformar ideias em realidade e contribuir para o progresso econômico e social.



Projeto *JEPP* na Escola Municipal Luis Viana Filho, de Irecê (BA), em 2019. A instituição parceira do IBS recebeu os jogos de Educação Financeira para dinamizar a aprendizagem.

Quais são os exemplos inspiradores que começaram pequenos?

Saiba que muitos dos maiores empreendimentos do mundo começaram de forma humilde, em garagens ou outros pequenos espaços. Por exemplo, Steve Jobs e Steve Wozniak montaram os primeiros computadores da *Apple* na garagem dos pais de Jobs.

Bill Gates e Paul Allen fundaram a *Microsoft* em uma pequena garagem no Novo México (EUA). Jeff Bezos começou a *Amazon* vendendo livros *online* da mesma maneira. Os exemplos mostram que grandes ideias podem surgir de ambientes simples.

Contudo, vale destacar que nem todos os empreendedores precisam criar gigantes do mercado. Há como encontrar a satisfação em pequenos negócios que atendem bem às comunidades em que eles estão inseridos e oferecem uma vida confortável para seus proprietários.

Quais são outros exemplos de pequenas atitudes empreendedoras?

Conforme visto, empreender não significa, necessariamente, começar com uma grande ideia ou com muito dinheiro. Pequenas atitudes empreendedoras podem ser o ponto de partida para uma jornada de sucesso.

Exemplos práticos incluem crianças que iniciam negócios simples, como a venda de refrescos. Montar uma barraca para vender lanches na escola ou na comunidade também é uma maneira de aprender sobre vendas, gestão de recursos e atendimento ao cliente.

Há, ainda, adolescentes que criam aplicativos de celular. Outras ideias abrangem vender produtos artesanais, criar uma loja *online* e até mesmo oferecer serviços como jardinagem ou conserto de computadores.

Essas pequenas iniciativas ajudam a desenvolver habilidades fundamentais e têm a chance de crescer com o tempo – levando a projetos maiores e mais complexos.



Um empreendimento consciente, responsável e criativo

Uma estudante de 11 anos, do interior da Paraíba, se descobriu uma grande empreendedora, que soube aproveitar as oportunidades e colocar em prática todos os conhecimentos construídos a partir do projeto de Educação Financeira do IBS desenvolvido em sua escola!

Maria Clara provou para nós que um pequeno negócio pode nascer de forma consciente, sustentável e cheio de valor cultural. E assim, reaproveitando os pedaços de couro que sobravam das sandálias fabricadas por seu pai, ela deu o seu primeiro passo. Maria Clara transformou o que iria para o lixo em lindas pulseiras de couro e passou a vendê-las para toda a sua comunidade.

Essa história aconteceu na *Escola Maria Neuly Dourado*, em Cabaceiras (PB) e se espalhou por todo o Brasil. Ela inspirou e inspira até hoje crianças e jovens que buscam desenvolver práticas empreendedoras que colaborem com a geração de renda para si e suas famílias.

São muitas as Marias Claras que nasceram a partir do contato com os jogos de Educação Financeira do IBS e o que nós desejamos é que tantas outras ainda nasçam e se tornem independentes através da criação de negócios criativos e sustentáveis.

Quem sabe essa história não pode inspirar outras crianças e adolescentes em sua instituição? [Clique aqui](#) para assistir ao vídeo e conheça Maria Clara e a transformação que aconteceu na vida dela a partir do momento em que ela decidiu empreender.



Por que empreender em vez de seguir os caminhos tradicionais?

Embora muitos jovens aspirem a seguir o caminho tradicional de buscar emprego após a formação, é importante mostrar que o empreendedorismo é uma alternativa real. Quem acha que não tem uma veia empreendedora precisa entender que a habilidade pode ser desenvolvida.

Empreendedorismo não é apenas para quem tem grandes ideias de negócios. A alternativa atende também àqueles que desejam criar um projeto próprio, mesmo que ele seja pequeno.

Tenha em mente que empreender desde jovem começa com ações simples. Por menores que pareçam, elas podem crescer e se tornar negócios de sucesso ao longo do tempo.

O que é intraempreendedorismo?

Mas cabe ressaltar que nem todos os jovens precisam criar seu próprio negócio para experimentar o empreendedorismo. Uma alternativa é o intraempreendedorismo – o ato de empreender

dentro de uma empresa, inovando e criando soluções enquanto se trabalha como funcionário.

A abordagem inclui o desenvolvimento de novos produtos, a melhoria de processos existentes ou a criação de estratégias de mercado. Intraempreendedores tendem a ser valorizados pelas empresas por trazerem uma mentalidade inovadora.

Essa forma de pensar consegue impulsionar o crescimento e a competitividade do negócio. Jovens podem começar a praticar o intraempreendedorismo mesmo enquanto trabalham em empregos tradicionais. Assim, eles desenvolvem habilidades úteis para qualquer caminho que escolherem.

Como você aprendeu, o empreendedorismo é uma alternativa para crianças e jovens abertos a explorar novas possibilidades. Encorajar esse tipo de mentalidade desde cedo é investir no desenvolvimento pessoal e profissional, capacitando esses indivíduos a deixar um impacto positivo no mundo.

Quer conhecer uma outra história?

Dessa vez vamos falar do pequeno Gabriel, de Monte Horebe (PB). Ele não só está dando os seus primeiros passos empreendedores como ainda está evoluindo em sua aprendizagem na escola. E toda essa evolução se deu a partir do contato com os jogos de Educação Financeira do IBS, especifica-



mente o *Piquenique*, que você conheceu em nossa primeira apostila.

Atitudes como poupar, investir e planejar começaram a fazer parte do cotidiano de Gabriel e de sua família e possibilitaram que ele alcançasse o sonho de montar sua própria barraquinha de doces e brinquedos. Com a renda adquirida a partir das vendas, Gabriel deseja alcançar sonhos ainda maiores, como comprar um terreno e criar seus animaizinhos! Este é só no começo!

É a Educação Financeira, por meio dos jogos, que está contribuindo para a realização desses sonhos!

[Clique aqui](#) para assistir ao vídeo e conheça a história do pequeno empreendedor José Gabriel.

3. O que é faturamento e como ele é calculado?

Um dos conceitos importantes a entender no ramo do empreendedorismo é o de faturamento. Ele indica a saúde financeira e os resultados do negócio, dando uma visão mais aprofundada sobre o desempenho da empresa.

Apesar de simples, o faturamento gera dúvidas entre empreendedores, pois ele pode ser confundido com outros termos semelhantes. Desse modo, compreender o conceito e saber como calculá-lo é fundamental para uma gestão financeira eficiente.

Continue a leitura para aprender mais sobre o que é faturamento, qual a sua importância e como realizar o cálculo!

O que é faturamento?

O faturamento é o capital total que uma empresa obtém com a venda de produtos ou de serviços. Seu resultado é obtido observando as entradas financeiras em determinado período, que pode ser mensal, trimestral ou anual, por exemplo.

Imagine que a sua empresa vende bolos a R\$ 10 cada e, em um mês, ela comercializou 800 unidades. Portanto, o faturamento foi de R\$ 8 mil. Isso não quer dizer que o lucro chegou a R\$ 8 mil, já que o faturamento revela apenas quanto dinheiro entrou no caixa.

A quantia representa o montante bruto, ou seja, antes de qualquer dedução de custos, despesas ou impostos. Ela também não considera outras fontes de recursos que a empresa pode ter, como os rendimentos de um investimento.

No entanto, existe, ainda, o faturamento líquido. Nesse caso, você deve subtrair do resultado bruto os contratos cancelados, produtos devolvidos e outras situações que afetam o indicador. Da mesma forma, ele deduz os impostos recolhidos para exercer a atividade, que se relacionam com o regime tributário do negócio.

O faturamento é uma das principais métricas financeiras, essencial para avaliar o desempenho de um negócio. Além de analisar o faturamento

que já ocorreu, o indicador ajuda a empresa a fazer previsões – servindo como base para o seu planejamento financeiro.

Qual é a importância de acompanhá-lo?

Agora que você sabe o que é faturamento, deve ter em mente a importância de acompanhar o indicador. Ele tem diversas funções na empresa e a principal é a avaliação da performance, como visto. A ferramenta permite entender o sucesso das vendas e a aceitação da marca no mercado.

Ao acompanhar o faturamento, você compreende se determinado produto ou serviço está performando bem ou se é necessário realizar ajustes para melhorar os resultados. Desse modo, os dados obtidos ajudam a tomar decisões e a planejar os investimentos e o crescimento do negócio.

Além disso, o faturamento serve como base para análises financeiras e de sustentabilidade da empresa. Os resultados do indicador também são usados para calcular as obrigações tributárias, sendo um critério para definir o enquadramento jurídico do empreendimento.

Por fim, você também deve ter em mente que instituições financeiras, com frequência, utilizam o faturamento como um dos critérios para conceder crédito e financiamentos. Portanto, o indicador se relaciona com as potenciais oportunidades no mercado.



Como calcular o faturamento da empresa?

Até aqui, você conheceu o conceito e a importância do faturamento. Agora, precisa saber como ele pode ser calculado, na prática. Como visto, existem dois tipos de faturamento: bruto e líquido. Aprenda a calcular cada um deles!

Como calcular o faturamento bruto

O cálculo do faturamento bruto é simples, bastando multiplicar o preço de venda dos produtos ou serviços pelo total de unidades comercializadas no período definido. Caso a empresa ofereça diferentes soluções, o cálculo deve ser feito para cada uma delas.

Depois, some tudo para chegar ao faturamento bruto total. Para realizar a tarefa, uma alternativa é ter planilhas ou aplicativos para registrar todas as vendas. Assim, você automatiza o processo e evita cometer erros nas contas.

Como calcular o faturamento líquido

Você viu que o faturamento líquido é identificado a partir do faturamento bruto, realizando as deduções desse montante. Então considere o resultado bruto, descontando os impostos e as vendas que não se concretizaram.

Pense em uma empresa enquadrada como *MEI* (*Microempreendedor Individual*). Ela precisa pagar mensalmente o *DAS MEI* (*Documento de Arrecadação do Simples Nacional para Microempreendedor Individual*). Logo, deve-se subtrair a quantia paga do faturamento bruto.

Quais são as boas práticas para gerenciar o faturamento de um negócio?

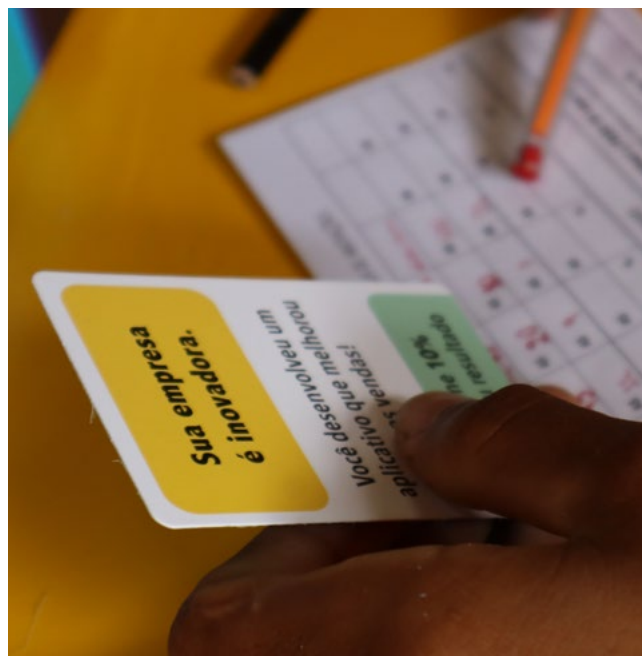
Você conheceu informações importantes sobre o faturamento de uma empresa. Veja, então, como gerenciá-lo de modo eficiente!

Monitore o faturamento periodicamente

Ciente da importância do faturamento, você deve monitorar o indicador periodicamente. Determine o intervalo adequado para fazer o cálculo, conforme as suas atividades. Assim, você melhora a compreensão sobre a situação da empresa e identifica a necessidade de ajustes.

Automatize o processo

Você viu que vale a pena contar com o auxílio da tecnologia para facilitar o cálculo do faturamento. Automatizar o processo utilizando uma ferramenta adequada ajuda a registrar e analisar as vendas com mais eficiência e exatidão.



Precifique corretamente

A gestão de preços deve ser analisada regularmente para garantir competitividade e aumentar as entradas de recursos. Isso significa definir os preços adequados aos seus produtos e serviços, conforme diversos critérios, como:

- materiais utilizados;
- experiência;
- posicionamento no mercado;
- características do público;
- valor percebido pelo cliente;
- preços praticados pela concorrência.

Analise o desempenho dos produtos ou serviços

Analisar o desempenho dos produtos ou serviços mais rentáveis e concentrar esforços para potencializar suas vendas também é uma boa prática para aumentar o faturamento. Veja quais são os itens mais fortes do catálogo e defina estratégias para impulsionar os que não estão performando bem.



Invista em *marketing*

Por fim, uma forma de ter um bom faturamento é investir em estratégias de *marketing*. Considere que o investimento não é necessariamente de dinheiro, afinal, existem formas baratas ou mesmo gratuitas de mostrar o que você vende.

Portanto, vale realizar ações promocionais e campanhas de *marketing* para buscar impulsionar as vendas e aumentar o faturamento. Explore o potencial das redes sociais, por exemplo, para ampliar a visibilidade da marca e alcançar mais pessoas.

Neste capítulo, você aprendeu o que é faturamento, qual a sua importância, como calculá-lo e quais são algumas boas práticas para seu gerenciamento. Aproveite os conhecimentos para fortalecer a gestão financeira do empreendimento que você tem ou abrirá.



4. O que é lucro/prejuízo: quais tipos de lucro existem e como calcular?

Você sabe o que é lucro e prejuízo em um negócio, além das formas de realizar os seus cálculos? Os termos são bastante conhecidos no mercado, mas nem todos entendem o real significado de cada um deles.

A gestão de um empreendimento demanda ter a clareza sobre a relação entre suas entradas e saídas de dinheiro. A razão é que esses elementos indicam a saúde financeira do negócio, as oportunidades de crescer e as fragilidades do empreendimento.

Nesta parte da apostila, você aprenderá mais sobre lucro e prejuízo e verá dicas sobre como identificar os resultados. Acompanhe!

O que é lucro em um negócio?

O lucro é o ganho obtido em determinada situação. Nos negócios, ele representa o resultado positivo das operações, após descontar das entradas financeiras todos os custos e despesas. Ou seja, lucro é o dinheiro que sobra após pagar todas as contas.

Desse modo, ter bons lucros costuma ser o objetivo dos negócios, afinal, a ideia é gerar mais ganhos do que gastos, não é mesmo? O lucro é um indicativo de saúde financeira de uma empresa, pois o seu resultado demonstra se ela está sendo capaz de se pagar e ainda obter ganhos.

Conseguir ter lucros no empreendimento é importante para investir no seu crescimento, constituir reservas financeiras ou mesmo ampliar o patrimônio pessoal. Ainda que esse não seja o único indicador de sucesso do negócio, ele tem um papel relevante nas avaliações.



Quais são os tipos de lucro?

Agora que você sabe o que é o lucro em um negócio, deve entender que o indicador tem diferentes tipos, permitindo compreender aspectos específicos da empresa. Conheça os principais tipos de lucro e veja como calculá-los!

Lucro bruto

O primeiro tipo que você deve conhecer é o lucro bruto. Ele é a diferença entre a receita total das vendas e os custos diretos dos produtos comercializados ou serviços prestados. Eles abrangem fatores diretamente ligados à produção, como matérias-primas, mão de obra direta e frete.

Trata-se do primeiro nível de lucro, representando o ganho da empresa antes de subtrair despesas operacionais. Assim, a métrica mostra a eficiência do negócio em suas atividades, ajudando a entender se ele está gerando receita suficiente para cobrir os custos diretos de produção. Para o cálculo do lucro bruto, basta usar a fórmula:

$$\text{Lucro bruto} = \text{Vendas totais} - \text{Custos diretos}$$

Lucro operacional

O lucro operacional é encontrado ao deduzir as despesas operacionais do lucro bruto. Elas englobam salários, aluguel, energia elétrica, materiais de escritório, marketing, entre outros. Assim, o indicador revela os ganhos com as atividades principais do negócio, refletindo sua eficiência na atuação das operações.

O indicador contribui para entender mais sobre o desempenho da empresa e a qualidade da administração das despesas. Ademais, o lucro operacional serve para comparar a performance entre negócios do mesmo setor, verificando se existem oportunidades de melhorias. Sua fórmula de cálculo é a seguinte:

$$\text{Lucro operacional} = \text{Lucro bruto} - \text{Despesas operacionais}$$

Lucro líquido

Por fim, o terceiro tipo de lucro que todo empreendedor precisa conhecer é o lucro líquido. Ele é encontrado após deduzir da receita total todos os custos e despesas, inclusive juros e impostos. Assim, você vê quanto sobrou no caixa após todas as deduções.

Portanto, a medida é o montante que efetivamente representa o ganho financeiro da empresa em suas atividades. Em geral, é ao lucro líquido que as pessoas se referem quando falam em lucros. Veja sua fórmula:

$$\text{Lucro líquido} = \text{Receita total} - (\text{Custos totais} + \text{Despesas totais} + \text{Impostos} + \text{Juros})$$



Entendendo sobre lucro desde pequeno

Que tal conhecer uma turminha esperta que se mobilizou na busca de uma receita culinária econômica e soube fazer todos os cálculos certinhos para obterem lucro ao final?

Essa história também se passou na Paraíba, dessa vez em Campina Grande, na *EMEF Lafayette Cavalcante*. Os alunos do 5º ano, da professora Maria do Socorro, foram desafiados a encontrar e produzir uma receita de bolo econômico.

Colocando em prática hábitos de consumo mais saudáveis e sustentáveis, buscando evitar o desperdício e ainda colaborar com o equilíbrio financeiro, escola e comunidade se mobilizaram na criação dessa delícia, que utilizou a folha da banana como embalagem e como base para assar o bolo, que pôde ser feito de forma super fácil numa frigideira, levando poucos ingredientes.

E não parou por aí, a turma contabilizou todos os custos, realizando o registro da quantidade de bolinhos vendidos, quantia obtida com a venda do produto, quantia gasta com a compra dos materiais para, assim, chegarem ao lucro final que foi alcançado.

Um exemplo que nos mostra que, de forma simples, é possível organizar direitinho as finanças de um pequeno negócio. Quem sabe ele pode servir de inspiração para a criação de outras receitas e organização das contas do seu empreendimento? Ficou curioso? [Clique aqui](#) para assistir ao vídeo!



O que é o prejuízo?

Até aqui, você aprendeu sobre o lucro em uma empresa e seus tipos. Agora, é o momento de entender o que é prejuízo, afinal, ele também pode ocorrer, sendo importante saber identificá-lo. Trata-se do resultado negativo das atividades – quando despesas e custos totais superaram a receita.

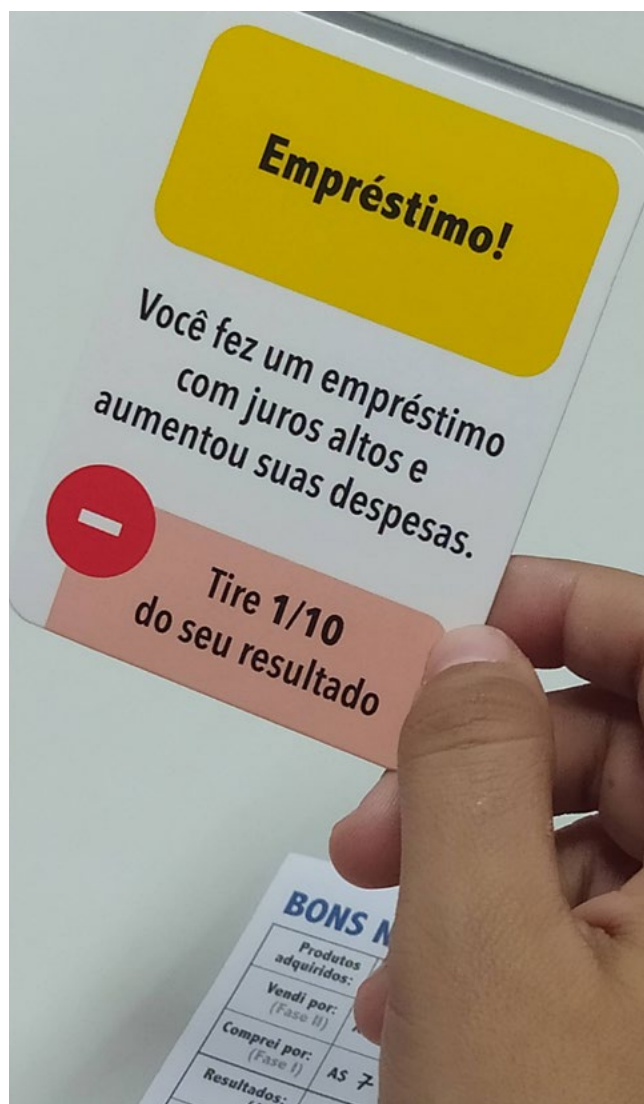
Isso quer dizer que uma empresa tem prejuízos quando os gastos são maiores que o faturamento, resultando em uma perda financeira. O seu cálculo segue a mesma lógica daquele utilizado para verificar os lucros. O que diferencia os conceitos são os resultados.

Então, se ao aplicar as fórmulas do lucro bruto, operacional ou líquido, o seu resultado for negativo, é sinal de que houve prejuízo. Quando os indicadores estão próximos ou abaixo de zero, eles são um alerta de que pode haver problemas no negócio.

Desse modo, ao identificar o prejuízo, investigue as suas causas e possíveis medidas para revertê-lo. Nem sempre um indicador negativo representa um problema interno ou risco de falência, já que existem diversos fatores que podem levar à situação.

A empresa pode apresentar prejuízos em virtude de fatores como:

- cenário econômico desfavorável;
- emergências financeiras;
- problemas no controle das finanças;
- sazonalidade;
- mudanças no cenário empreendedor;
- entre outros.



Logo, diante de um desempenho abaixo das expectativas, analise todo o contexto para saber como proceder da melhor forma e reverter o quadro.

Como foi possível aprender, lucro e prejuízo são conceitos importantes para os negócios e devem ser acompanhados com atenção. Para tanto, o empreendedor deve realizar os cálculos específicos, verificando a saúde financeira da empresa.



5. Qual a diferença entre faturamento e lucro?

Na hora de gerenciar as finanças de um empreendimento, é comum que existam confusões e dúvidas sobre os conceitos desse ambiente. Assim, empreendedores podem ter dificuldades em diferenciar faturamento e lucro, por exemplo.

Apesar de semelhantes e conectados, os indicadores se distinguem. Ambos têm a sua importância na análise dos resultados da empresa, mas é fundamental saber diferenciá-los para utilizar cada um da forma correta.

Nesta parte da apostila, você entenderá mais sobre faturamento e lucro, assim como as suas distinções. Continue a leitura para aprender!

Qual a diferença entre faturamento e lucro?

Como você aprendeu, o faturamento é a soma das vendas de produtos ou serviços realizadas por uma empresa em determinado período. O indicador representa as entradas de dinheiro brutas obtidas pelo negócio, sem passar por uma dedução de custos ou despesas.

Dessa maneira, o faturamento é formado por todo o dinheiro que o negócio arrecadou em determinado período com a sua atividade principal. Assim, trata-se de um indicador essencial para conhecer o volume de negócios da empresa.



O motivo é que ele mostra quanto o empreendimento está gerando em vendas. No entanto, o faturamento não revela nada sobre a lucratividade. Já o lucro é um resultado positivo obtido após subtrair todas as despesas e custos do faturamento, conforme você viu.

Apesar de ser comum falar sobre lucro como se ele fosse um conceito único, existem diferentes tipos, como lucro bruto, operacional e líquido – abordados no capítulo 3. Cada um deles fornece uma visão específica das finanças da empresa.

Portanto, o indicador revela a rentabilidade da empresa. Ele tem a função de demonstrar se ela está realmente ganhando dinheiro após cobrir todos os seus gastos.

Contudo, é relevante ter em mente que, ao subtrair as saídas de dinheiro do faturamento, nem sempre o saldo é positivo. Quando os custos e despesas são maiores do que as entradas, isso significa que o negócio teve prejuízo.

Você consegue perceber como, apesar de diferentes, os conceitos estão relacionados? Para chegar ao lucro, é necessário primeiro conhecer o faturamento. Essas são métricas importantes para entender os resultados do negócio.

Como esses conceitos se diferenciam na prática?

Você entendeu as diferenças entre faturamento e lucro. Mas é relevante ver, na prática, como os cálculos acontecem, pois a atitude ajuda a aprofundar a compreensão do comportamento dos indicadores em um negócio. Acompanhe, nas próximas linhas!

Faturamento bruto

Imagine que uma loja de roupas, em determinado mês, vendeu 500 peças, cada uma delas a R\$ 100. Para chegar ao faturamento, basta multiplicar o preço de venda e a quantidade de unidades vendidas. Logo, no mês em questão, a loja teve um faturamento bruto de R\$ 50 mil.



Faturamento líquido

Considere que, do montante obtido com o faturamento bruto (R\$ 50 mil), 10% (R\$ 5 mil) tenham sido destinados a impostos. Basta deduzir a quantia para chegar ao faturamento líquido. Desse modo, ele será de R\$ 45 mil.

Lucro bruto

Para encontrar o lucro bruto da loja de roupas, considere que a empresa teve custos diretos, como aquisição de estoque, transporte e mão de obra, que totalizaram R\$ 20 mil. Deduzindo os custos diretos (R\$ 20 mil) do faturamento bruto (R\$ 50 mil), a empresa apresenta um lucro bruto de R\$ 30 mil.

Lucro operacional

Mas, se você quiser encontrar o lucro operacional, deve subtrair também as despesas da categoria, por exemplo, aluguel, energia elétrica, água etc. Suponha que, no caso da loja, os custos operacionais proporcionais somados sejam de R\$ 10 mil.

Considere novamente o faturamento bruto (R\$ 50 mil) e, então, subtraia os custos diretos (R\$ 20 mil) e as despesas operacionais (R\$ 10 mil). Logo, o lucro operacional é de R\$ 20 mil.

Lucro líquido

Por fim, você pode chegar ao lucro líquido da empresa subtraindo do faturamento bruto (R\$ 50 mil) os custos diretos (R\$ 20 mil), as despesas operacionais (R\$ 10 mil) e os impostos (R\$ 5 mil). O resultado será R\$ 15 mil. Ou seja, subtraindo todos os gastos, sobraram R\$ 15 mil para a loja.

Qual é a diferença entre faturamento e receita?

Você entendeu bastante sobre o faturamento e como ele se diferencia do lucro. Mas também é importante diferenciá-lo da receita, já que é frequente que as pessoas utilizem os termos como se eles fossem sinônimos.

Como foi possível aprender, o faturamento não apresenta o total das entradas, apenas o mont-



ante bruto arrecadado com as operações de venda ou prestação de serviços.

Por outro lado, a receita é um indicador mais abrangente, por considerar outras fontes de dinheiro não relacionadas à atividade principal da empresa. Portanto, na receita podem ser calculadas as quantias geradas de outras maneiras.

Alguns exemplos de ganhos que fazem parte das receitas são rendimentos de investimentos, ganhos de causas judiciais, licenciamentos de marca etc. Dessa forma, o indicador oferece uma visão mais completa do dinheiro recebido pela empresa, abrangendo todas as formas de obtenção de recursos.

Para entender na prática, retome a situação da loja de roupas do exemplo anterior, que apresentou um faturamento de R\$ 50 mil. Imagine que, além da venda das peças, ela recebeu R\$ 2 mil de aluguéis de um espaço ocioso e R\$ 1 mil de juros por investimentos no mercado financeiro.

Nesse caso, a receita total seria de R\$ 53 mil, ou seja, um resultado de R\$ 3 mil a mais do que o faturamento. Logo, para utilizar os indicadores com mais precisão, o empreendedor deve saber como diferenciá-los e realizar o cálculo de cada um.



Por que ter mais de um indicador na empresa?

Ao conhecer mais sobre o faturamento de uma empresa, você viu que ele é importante para entender mais a respeito do desempenho do negócio no mercado. Assim, algumas pessoas podem considerar que ter o indicador em patamares elevados é sempre positivo.

Mas essa não é uma verdade. Na prática, ter um grande fluxo de dinheiro entrando não significa, necessariamente, que os lucros estão acompanhando o movimento. Por exemplo, se o faturamento for alto, mas os custos estiverem superiores a ele, a empresa apresentará prejuízo.

Da mesma forma, se os gastos estiverem próximos às entradas de dinheiro, a empresa ainda apresenta lucros, mas eles são pequenos, o que não é desejável. Portanto, vale a pena analisar os indicadores em conjunto, verificando como eles se relacionam.

Além do faturamento, lucro e receita, a empresa pode – e deve – ter outros indicadores financeiros que demonstram os desempenhos em critérios específicos. Alguns exemplos são:

- retorno sobre o investimento (ROI);
- retorno sobre o patrimônio líquido (ROE);
- *ticket* médio;
- margem de contribuição;
- ponto de equilíbrio.

Com esta leitura, você aprendeu mais sobre conceitos relevantes para os empreendimentos, como faturamento, lucro e receita. Foi possível ver que eles são diferentes, no entanto, estão relacionados. O que todos esses indicadores têm em comum é a importância para a boa gestão financeira da empresa.



6. Quais são as diferenças entre empresas de produtos e de serviços?

Ao empreender, as pessoas se deparam com regras e estratégias que organizam o negócio. No entanto, é preciso ter atenção para sua atividade principal, já que ela afeta todos os processos. Nesse sentido, empresas de produtos e serviços desempenham papéis distintos na economia.

Cada uma delas atende a necessidades específicas dos consumidores. Assim, compreender as diferenças entre as duas categorias contribui para atender aos requisitos legais de cada área, além de ajudar a conduzir o negócio adequadamente.

Neste conteúdo, você aprenderá a diferença entre produtos e serviços, assim como o impacto que a distinção tem nas empresas. Boa leitura!

Qual a diferença entre produtos e serviços?

Em primeiro lugar, você deve entender o que distingue os produtos e os serviços no mercado. Os primeiros abrangem itens que são vendidos, enquanto os serviços são atos ou desempenhos oferecidos por uma pessoa ou empresa.

Mas, além desses aspectos básicos, eles são diferenciados por alguns critérios. Entenda quais são eles!

Tangibilidade

Os produtos são tangíveis – ou seja, há como avaliar o item por meio dos seus sentidos. Então você o vê, toca, cheira, escuta ou ingere e, a partir disso, conhece a sua qualidade. Note que mesmo produtos digitais têm o atributo, afinal, ao adquirir um *e-book*, por exemplo, você o vê.

Por outro lado, os serviços são mais abstratos, não sendo possível avaliá-los da mesma maneira. Nesse caso, a qualidade costuma ser percebida pelo resultado obtido. Imagine, por exemplo, um smartphone. Ele se enquadra na categoria de produto, por poder ser adquirido, tocado e armazenado.

No entanto, se o equipamento apresenta um problema de funcionamento, você precisa do serviço de conserto. Logo, o conserto em si é uma atividade que não permite ser tocada ou

armazenada, apenas seu resultado é tangível: o aparelho funcionando.

Perecibilidade

Outra distinção entre produto e serviço é a perecibilidade. Os produtos normalmente têm um prazo de validade ou se esgotam. Enquanto isso, o serviço é gerado a partir do consumo e pode ser cessado quando acabar o interesse ou a necessidade por ele.

Propriedade

Na compra de um produto, ocorre a transferência de propriedade para o consumidor, que passa a ter total controle sobre o bem. Ele adquire o direito de usar, vender, alugar ou descartar o produto, assumindo também a responsabilidade pelo seu cuidado e manutenção.

Com os serviços, isso não acontece. O consumidor paga pela execução de uma tarefa ou atividade, sem adquirir a propriedade sobre ela. Portanto, o cliente usufrui do resultado do bem, mas não tem a sua posse.

Inseparabilidade

Por fim, os produtos e serviços se diferenciam pelo critério de inseparabilidade. Os itens são separados do processo de produção e consumo. Eles são fabricados, estocados, vendidos e usados independentemente do local ou do momento em que foram produzidos.

Por outro lado, os serviços são inseparáveis da pessoa ou do processo que os realiza. A produção e o consumo costumam ocorrer ao mesmo tempo, muitas vezes na presença do prestador de serviços e do consumidor.

Por exemplo, ao cortar o cabelo, o cliente deve estar presente enquanto o serviço é prestado. A inseparabilidade, em alguns casos, exige uma interação direta e imediata entre o consumidor e o prestador do serviço.



Como isso afeta as empresas?

Você entendeu a diferença entre produto e serviço. Então é o momento de descobrir como a distinção afeta as empresas. Veja, a seguir!

Precificação

Uma das diferenças relevantes para empresas de produtos e serviços é a precificação, afinal, os critérios para a tarefa mudam. Os produtos devem ser avaliados, por exemplo, por volume, tamanho, quantidade, materiais utilizados, mão de obra e a média de preço do mercado.

Além disso, fatores como custos de armazenamento e transporte são avaliados. Nos serviços, consideram-se aspectos como o tempo gasto, o esforço profissional e a experiência de quem realiza a atividade. Também vale a pena verificar a média de preço do mercado e a autoridade do prestador de serviço no segmento.

Público-alvo

O público-alvo é outro critério a ser observado na hora de precificar um produto ou serviço, já que o alcance é distinto. Serviços, em geral, tendem a se concentrar no atendimento local, enquanto produtos podem ser enviados para o mundo todo.

Um salão que faz extensão de cílios, por exemplo, costuma atender apenas clientes locais. Já a empresa que vende os suprimentos, como os *kits* para o procedimento, consegue enviar os produtos para qualquer local. Para uma estratégia adequada, estude o público, considerando esses aspectos.

Vale ressaltar que a distinção não é uma regra, por haver negócios que prestam serviços remotamente e têm um amplo alcance, enquanto há produtos que não podem ser enviados. Desse modo, o estudo de público-alvo deve ser indivi-

dualizado, a partir das características do negócio, os seus objetivos e a forma de atuação.

Estratégias de *marketing* e vendas

As estratégias de *marketing* e vendas se conectam com o público-alvo. A partir dos estudos de público, a empresa determina as formas de se aproximar dos clientes e potenciais clientes.

Em produtos, é mais frequente destacar atributos como qualidade dos materiais, durabilidade, beleza, conforto e outros benefícios tangíveis. Em serviços, o foco costuma estar em experiência, qualidade do atendimento, histórias de clientes satisfeitos etc.

Aspectos legais

Os empreendedores também devem ter em mente as diferenças formais relacionadas à natureza das suas atividades. Algumas regras visam preservar o consumidor, garantindo a sua saúde, segurança e satisfação.

Por exemplo, serviços que envolvam o contato direto com clientes – como terapias corporais, serviços de manicure – precisam atender às normas sanitárias para a segurança dos envolvidos. Já empresas do ramo alimentício devem observar outros cuidados para evitar riscos de contaminação.

A tributação também segue lógicas diferentes. Produtos estão sujeitos ao *ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços)* e ao *IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados)*. Também podem ocorrer *PIS (Programa de Integração Social)* e *Cofins (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social)*.

Na prestação de serviços, incide o *ISS (Imposto sobre Serviços)*. Esses custos e normas devem ser avaliados pelo empreendedor para realizar um planejamento financeiro eficiente.

Entendeu as diferenças entre empresas de produtos e de serviços? Como você viu, existem muitas distinções entre esses tipos de negócios, que devem ser observadas para implementar uma estratégia adequada.



7. O que é estoque e giro de estoque?



A gestão das mercadorias é fundamental para o sucesso de qualquer empresa, impactando diretamente a sua eficiência e até mesmo a satisfação do cliente. Por essa razão, os empreendedores devem compreender o que é estoque e como calcular o giro de estoque.

Dessa forma, eles conseguem administrar melhor os seus volumes, garantindo um fluxo adequado e evitando problemas comuns – como excesso ou falta de mercadorias.

Nas próximas linhas, entenda mais sobre os conceitos e veja dicas para fazer uma boa gestão do estoque!

O que é estoque?

O estoque é o conjunto de bens e produtos que uma empresa mantém em armazenamento. Ele é responsável por atender à demanda dos clientes e garantir a continuidade das operações. Então o estoque abrange matérias-primas, produtos em processo e acabados e mercadorias para revenda.

Assim, a sua gestão é responsável por manter a operação fluida, evitar interrupções e atender rapidamente às necessidades do mercado. A tarefa exige diversos cuidados, pensando em aspectos como armazenamento adequado, controle de validade, quantidade certa etc.

O que é giro de estoque?

Após conhecer o conceito de estoque, você deve saber o que é giro de estoque. O indicador mede a eficiência com a qual uma empresa está utilizando seu estoque para gerar vendas. A métrica demonstra quantas vezes ele foi comercializado e substituído em um período específico.

Desse modo, o cálculo do giro de estoque ajuda a entender se a gestão está eficiente e se os produtos estão sendo vendidos no tempo esperado. Ainda, por meio do indicador, a liderança consegue verificar o equilíbrio entre a compra e a comercialização de produtos.

Portanto, quanto mais vendas ocorrem, maior é o giro de estoque. É desejável que não existam excessos e nem faltas nos volumes de itens. Como resultado, os espaços de armazenamento não ficam sobrecarregados.

Ao mesmo tempo, as necessidades de operação e de clientes são plenamente atendidas. O giro de estoque também avalia a qualidade e a variedade dos produtos, entendendo quais apresentam maior rotatividade.

A análise ainda indica as demandas de novas compras. É comum, por exemplo, que produtos com alto índice de vendas estejam presentes em maior quantidade no armazenamento, afinal, eles têm maior saída.



Como calcular o giro de estoque?

Agora que você sabe o que é giro de estoque, é o momento de aprender a fazer o seu cálculo. Para tanto, aplique a seguinte fórmula:

$$\text{GIRO DE ESTOQUE} = \frac{\text{TOTAL DE VENDAS}}{\text{VOLUME MÉDIO DE ESTOQUE}}$$

Um exemplo prático ajuda a compreender melhor. Imagine que uma loja de canecas tem um volume médio em estoque de 2 mil unidades por mês. Considere que você deseja conhecer o giro de estoque em um ano e, no período, o negócio vendeu aproximadamente 10 mil unidades. O cálculo ficaria assim:

$$\text{GIRO DE ESTOQUE} = \frac{10\ 000}{2\ 000}$$

$$\text{GIRO DE ESTOQUE} = 5$$

Assim, o estoque da loja foi renovado totalmente cinco vezes em um ano. Por outro lado, se o resultado fosse inferior a 1, isso significaria que o estoque da loja de canecas não teria sido renovado por completo nenhuma vez no intervalo verificado.

Em geral, o indicador é calculado para o período de um ano. No entanto, o melhor intervalo pode variar conforme as atividades realizadas. Em empresas de itens perecíveis, por exemplo, é mais frequente que o período seja menor, por conta da alta rotatividade.

Vale destacar que um alto giro de estoque costuma significar um bom desempenho para a empresa, afinal, como visto, isso quer dizer que ela está realizando muitas vendas. No entanto, a análise depende do segmento e de outros fatores.

Por exemplo, uma empresa pode vender bastante, mas, por erros internos, não ter um bom resultado em lucros. Logo, é necessário combinar os indicadores para conhecer o progresso do empreendimento com profundidade.



Como fazer uma boa gestão de estoque?

Até aqui, você conheceu as principais informações sobre o estoque e o giro de estoque, além de ter entendido a importância dos conceitos. Então também precisa aprender a fazer uma boa gestão dos volumes do negócio ao empreender. Confira como a seguir!



Gerencie o inventário

Um cuidado primordial para o estoque é o gerenciamento do inventário – uma etapa que promove a precisão e a eficiência no controle dos produtos. Fazer uma verificação regular ajuda a manter os registros atualizados, identificando inconsistências e prevenindo perdas.

Uma alternativa é fazer a classificação dos produtos com base em sua relevância e volume de vendas. Desse modo, a empresa tem a possibilidade de concentrar seus esforços nos itens de alta prioridade, otimizando a eficiência da gestão.

Acompanhe as vendas

Como você viu, o controle de estoque está diretamente conectado com o volume de vendas de um negócio. Portanto, acompanhar o fluxo permite ajustar os níveis de estoque conforme a demanda.

Assim, a gestão deve verificar os padrões de vendas diárias, semanais e mensais, identificando tendências e se preparando para possíveis variações. Com a medida, também é possível antecipar sazonalidades e evitar excessos ou faltas de produtos.

Para tanto, vale a pena utilizar dados históricos e fazer análises de mercado para buscar prever os movimentos. Esses passos ajudam o empreendedor a planejar as compras e assegurar que os produtos estejam disponíveis no momento certo.

Sistematize a organização dos produtos

Controlar o estoque pode ser desafiador, especialmente em empresas com um amplo catálogo de produtos. Portanto, sistematize a organização, proporcionando eficiência operacional e prevenção de perdas.

A distribuição deve ser organizada da maneira que fizer mais sentido para o modelo de negócio, considerando os critérios de conservação, espaço disponível e rotatividade de cada item. Uma possibilidade é utilizar códigos de barras e etiquetas para facilitar a identificação e o rastreamento dos produtos.

Tenha ferramentas de controle de estoque

Por fim, a gestão de estoque costuma se beneficiar das ferramentas específicas para a atividade, digitalizando o processo. Implementar um software de gestão de estoque acessível e fácil de usar tende a fazer uma grande diferença.

Existem diversas opções no mercado que oferecem funcionalidades básicas. Alguns exemplos são acompanhamento de níveis de estoque em tempo real, gestão de pedidos e previsão de necessidades futuras. Eles podem ser integrados aos sistemas de vendas e compras da empresa.

Além disso, utilizar planilhas de controle, geralmente, é uma alternativa viável para pequenos empreendimentos, que precisam de uma solução intuitiva e de baixo custo.



Neste conteúdo, você conheceu mais sobre o estoque e o giro de estoque, conceitos relevantes para os empreendedores. Fazer uma gestão cuidadosa dos volumes de produtos, além de entender como eles se relacionam com o desempenho da empresa, pode fazer toda a diferença em um negócio.

8. O que são custos diretos e indiretos

A gestão financeira de um negócio envolve classificar seus custos, pois a prática permite conhecer as saídas de capital e encontrar oportunidades de melhorar a performance. Nesse sentido, é fundamental entender a diferença entre custos diretos e indiretos.

Eles desempenham papéis importantes na contabilidade e na análise financeira de uma empresa, devendo ser classificados e gerenciados corretamente. Dessa forma, o empreendedor consegue melhorar os seus resultados, beneficiando a lucratividade e a eficiência operacional do negócio.

Continue a leitura para entender mais sobre os custos diretos e indiretos, além de obter dicas para otimizar os custos da empresa!

O que são custos diretos?

Os custos diretos são aqueles que podem ser atribuídos diretamente a um produto, serviço ou projeto específico. Ou seja, trata-se dos gastos que ocorrem devido à produção de um bem ou à prestação de um serviço. Alguns exemplos são as matérias-primas e a mão de obra direta.

Por serem mais facilmente quantificáveis, a empresa consegue fazer um cálculo exato das saídas de dinheiro ligadas aos custos diretos. Além disso, eles são a base para o funcionamento do negócio, ao viabilizarem a produção e a comercialização das soluções oferecidas.

Desse modo, os custos diretos são essenciais para saber quanto a empresa gasta para gerar

os seus produtos ou serviços. Eles também ajudam a determinar o preço de venda e a margem de lucro, servindo como uma referência para o cálculo desses itens.

O controle eficiente desse aspecto ajuda a empresa a ter um preço competitivo, uma margem de lucro adequada e mais eficiência operacional.

O que são custos indiretos?

Enquanto os custos diretos são mais fáceis de quantificar, os custos indiretos não podem ser atribuídos diretamente a um produto ou serviço específico. Eles são necessários para o funcionamento geral da empresa.

Assim, a classificação abrange, por exemplo, aluguel, contas de água e energia elétrica, salários administrativos etc. Por exemplo, mesmo que a produção de uma empresa não dependa do uso de água, outras atividades do negócio precisam do recurso.

A característica faz com que seja mais difícil atribuir os custos indiretos aos produtos. Nesse contexto, o mais comum é utilizar a metodologia do rateio, dividindo os custos totais pelo volume de produção. Dessa maneira, chega-se a um resultado aproximado.

Assim como os custos diretos, os custos indiretos são fundamentais para o funcionamento da empresa e os seus resultados. Quando gerenciados com eficiência, eles ajudam a reduzir o desperdício, aumentar a lucratividade e melhorar a gestão financeira.

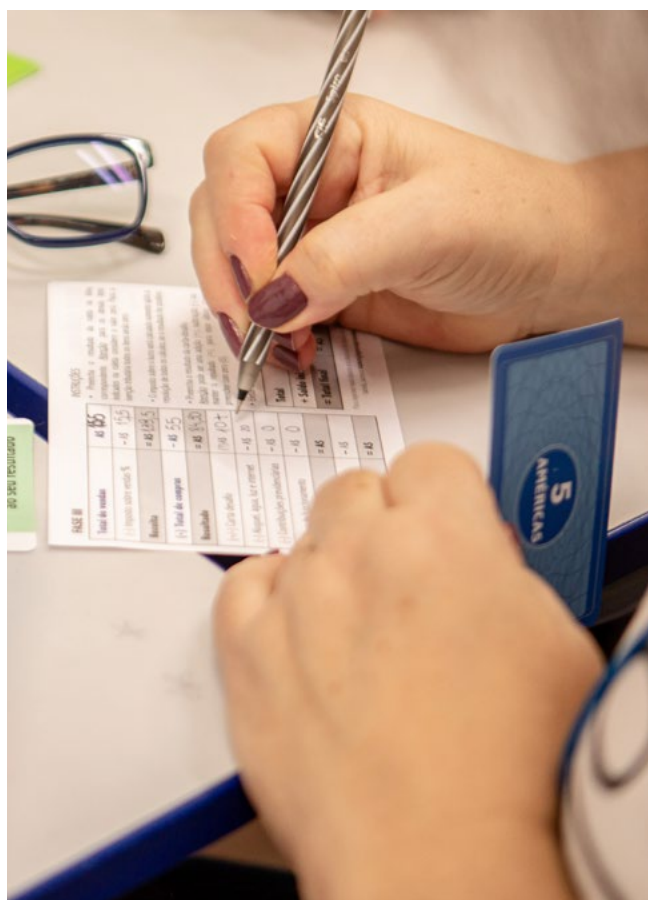


Por que é importante conhecer os custos diretos e indiretos?

Como foi possível aprender, os custos diretos e indiretos estão relacionados a aspectos essenciais para as atividades básicas da empresa. Desse modo, compreender as classificações permite fazer uma análise do desempenho de produtos e serviços.

Quando o empreendedor entende os seus custos, ele tem condições de realizar um planejamento financeiro consistente. Em muitos casos, o líder descobre que está gastando mais do que ganha ou que as entradas e saídas de dinheiro estão em níveis muito próximos.

A partir da avaliação, ele pode verificar as ações necessárias para reverter a situação. Portanto, saber quais são os custos diretos e indiretos contribui para encontrar boas oportunidades de aprimoramento, mitigar os riscos e fortalecer as finanças do negócio.



O que são custos fixos e variáveis?

Há outras classificações para os custos que os empreendedores devem conhecer, como os fixos e variáveis. Os custos fixos são aqueles que não mudam de um período para outro, sendo mais previsíveis. Alguns exemplos são aluguéis, salários, parcelas de empréstimos, seguros etc.

Os custos variáveis, por outro lado, flutuam com o nível de produção, o volume de vendas ou outros fatores pontuais. Eles tendem a estar relacionados à quantidade de produtos fabricados ou de serviços prestados.

São exemplos de custos variáveis matéria-prima, mão de obra direta, comissões de vendas e gastos com embalagens. Como você pode ver, existe a possibilidade de enquadrar os custos em mais de uma categoria. Por exemplo, o aluguel é fixo e indireto.

Uma classificação correta dos custos ajuda a empresa a entender melhor sua estrutura de despesas. Como resultado, fica mais fácil elaborar estratégias para aprimorar os resultados do negócio.

Como otimizar os custos da empresa?

Ciente dos diferentes tipos de custos e do papel de cada um deles na empresa, é o momento de aprender a otimizá-los. Trata-se de uma forma de alcançar a sustentabilidade financeira e aumentar a competitividade. Veja dicas!

Registre todos os gastos

O primeiro passo para uma gestão de custos eficaz é manter um registro detalhado de todas as saídas financeiras. Tenha métodos para organizar as informações separadamente, fazendo a inclusão dos gastos em tempo real.

Essa é a base para a aplicação de qualquer outro método, ferramenta ou cálculo de indicadores. Portanto, o registro deve ser feito com cuidado para evitar erros.



Considere também os valores em estoque

Produtos parados em estoque também precisam ser considerados na hora de avaliar os custos. O motivo é que eles podem significar prejuízos quando não têm saída ou estão sujeitos à deterioração. Volumes excessivos também tendem a gerar mais custos e trabalho no armazenamento.

Logo, a gestão eficiente do estoque permite otimizar os custos ao avaliar regularmente o montante em armazenamento e o giro dos produtos. O empreendedor pode ter ferramentas para gerenciar o inventário e realizar ações para aumentar o giro se identificar uma dificuldade nesse sentido.

Tenha ferramentas tecnológicas

Contar com ferramentas tecnológicas é uma forma de facilitar a gestão financeira e reduzir

os riscos de falhas no acompanhamento dos custos. Recursos como sistemas de gestão empresarial (ERP), *softwares* de contabilidade e plataformas de análise de dados integram as informações financeiras da empresa.

Além de acompanhar os dados, algumas ferramentas conseguem reconhecer tendências e padrões. Assim, elas realizam previsões, auxiliando no planejamento e no gerenciamento mais preciso dos custos.

Avalie a possibilidade de terceirização

Por fim, vale a pena analisar a possibilidade de realizar terceirizações na empresa. Em determinados casos, a estratégia é implementada para reduzir os custos e melhorar a eficiência do negócio. Ela poupa altos investimentos em infraestrutura e treinamento – contribuindo para o fluxo produtivo.

Como você viu, as empresas têm diferentes tipos de custos, como os diretos, indiretos, fixos e variáveis. Os empreendedores devem entender cada um deles e saber como gerenciá-los com eficiência.

9. O que é DRE e BP?

Ao gerenciar um negócio, é fundamental conhecer os instrumentos financeiros que auxiliam na tarefa. Alguns deles são obrigatórios, além de terem um papel importante para o trabalho da gestão dos recursos. São exemplos a **DRE** e o **BP**.

Eles fazem parte do conjunto de demonstrativos financeiros que oferecem uma visão abrangente da saúde financeira da empresa. Apesar de terem semelhanças, os documentos contam com estruturas e funções distintas. Portanto, as ferramentas não devem ser negligenciadas.

Entenda mais sobre a DRE e o BP em empresas!



O que é DRE?

A **Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)** é um relatório financeiro que apresenta o desempenho econômico de uma empresa. Ela faz a avaliação de um período específico – geralmente, de um ano.

Desse modo, a DRE detalha receitas, custos e despesas, apresentando os dados de maneira clara e estruturada. Como resultado, ela possibilita realizar o cálculo do lucro ou prejuízo líquido do exercício.

Portanto, o relatório contribui para avaliar a rentabilidade e a eficiência das operações da empresa. Vale destacar que a DRE é obrigatória para todos os empreendimentos, exceto MEI (microempreendedor individual).

A definição é da Lei N.º 11.638, que especifica que o documento deve ser emitido anualmente por um contador habilitado pelo *CRC (Conselho Regional de Contabilidade)*.

Componentes da DRE

A DRE deve conter:

- receita bruta obtida com produtos e serviços;
- receita líquida obtida com produtos e serviços;
- despesas – com as vendas, financeiras, operacionais, administrativas e gerais;
- lucro ou prejuízo operacional;
- lucro ou prejuízo líquido do exercício;
- resultado do exercício antes do Imposto de Renda;
- outras quantias que não entram na classificação como despesas – por exemplo, aquelas relacionadas a debêntures, funcionários e administradores.



Importância do documento

A DRE contribui para a análise financeira do empreendimento, oferecendo uma compreensão dos pontos fortes e das fragilidades do negócio. A partir disso, a gestão consegue verificar a sua margem de lucro e eficiência operacional.

O documento ajuda a identificar áreas nas quais os custos podem ser reduzidos ou as receitas podem ser aumentadas. Assim, acompanhar a DRE auxilia a empresa na tomada de decisões mais conscientes e certas, a fim de favorecer a sustentabilidade financeira.

Além disso, a DRE oferece as bases para o planejamento financeiro e a definição de estratégias de crescimento. Ao monitorar o demonstrativo, a empresa tem a possibilidade de ajustar suas práticas operacionais e financeiras para melhorar o desempenho e alcançar seus objetivos de longo prazo.

Usos estratégicos da DRE

A DRE, além de ser uma exigência, é uma ferramenta essencial para a gestão estratégica de um negócio. Como você viu, ela permite avaliar a rentabilidade operacional da empresa, identificando a relação entre os custos e as receitas. Portanto, o documento pode ser utilizado estrategicamente para situações como:

- avaliação da rentabilidade;
- controle de custos;
- definição de preço e margem de lucro;
- planejamento estratégico;
- definição do orçamento;
- avaliação do desempenho da gestão;
- análise da performance de produtos e serviços.

O que é BP?

Após conhecer mais sobre a DRE, é o momento de aprender o que é o **balanço patrimonial (BP)**. Os instrumentos são frequentemente confundidos por apresentar algumas semelhanças, mas você deve saber diferenciá-los.

O BP é um demonstrativo contábil, também conhecido como balanço contábil ou balanço financeiro. Ele abrange informações completas sobre a empresa ao fim do exercício, possibilitando entender o valor de uma empresa e a sua situação financeira com profundidade.

Assim como a DRE, o BP é obrigatório para as companhias, com exceção de microempreendedores individuais. Contudo, MEIs devem fazer o BP se desejarem participar de licitações públicas. O demonstrativo deve ser apresentado ao fim de cada exercício social – em geral, de um ano –, mas o prazo pode variar.

As empresas listadas na bolsa de valores, por exemplo, devem disponibilizar o BP a cada três meses. A regulamentação para a elaboração do demonstrativo é definida pelo *CFC (Conselho Federal de Contabilidade)*.

Componentes do BP

O BP de uma empresa é composto por:

- **ativos:** os bens e direitos que a pessoa jurídica possui, abrangendo caixa, contas a receber, estoque, imóveis, investimentos etc.;
- **passivos:** as obrigações da empresa que exigem a saída de recursos, como contas a pagar e empréstimos;
- **patrimônio líquido:** é a diferença entre os ativos e os passivos, representando o montante que a empresa possui após a dedução de todas as obrigações.

Importância da demonstração

Você viu que o BP é obrigatório para boa parte das pessoas jurídicas. Mas, além de ser uma responsabilidade legal, ele tem diversas funções na gestão. A ferramenta mostra a saúde financeira do negócio ao longo do tempo.

O BP ajuda os empreendedores a entenderem melhor a relação entre os ativos e os passivos, orientando decisões como novos investimentos e controle do orçamento. A demonstração é resumida e costuma ser facilmente compreendida – oferecendo mais segurança e embasamento para a gestão.



Usos estratégicos do BP

Assim como a DRE, o BP pode ser utilizado estrategicamente para melhorar o desempenho dos empreendimentos. Por oferecer informações importantes sobre o patrimônio da empresa, ele auxilia a identificar, por exemplo:

- desempenho histórico;
- dados e parâmetros para o planejamento financeiro e tributário;
- pontos fortes a serem apresentados ao mercado;
- necessidades operacionais;
- necessidades financeiras.

Portanto, ao comparar o BP de diferentes períodos, a empresa consegue monitorar seu desempenho – entendendo a própria evolução. Ele permite que o negócio ajuste as estratégias para buscar um crescimento sustentável.



Qual é a diferença entre DRE e BP?

Até aqui, você conheceu as definições de DRE e BP, mas ainda pode haver dúvidas sobre os conceitos e suas distinções. Como visto, ambos são obrigatórios para as empresas, com exceção de MEIs, e permitem uma visão completa das finanças do negócio.

No entanto, a DRE se concentra em um período específico, demonstrando os resultados do exercício com foco em receitas, custos e despesas. Ele também apresenta o lucro líquido do período, dando uma visão estratégica do negócio.

Por outro lado, o BP abrange os resultados referentes ao patrimônio líquido no exercício fiscal, considerando contas, bens e direitos. Assim, a avaliação conjunta desses documentos se torna fundamental para uma boa gestão do negócio.

Neste conteúdo, você conheceu a DRE e o BP, importantes instrumentos para a gestão financeira dos negócios. Eles são necessários, cada um com as suas funções, para implementar as estratégias de crescimento e sustentabilidade dos empreendimentos.

10. O que são impostos e taxas de fiscalização?

O Brasil é conhecido como um dos países com estrutura tributária mais complexa. A característica se deve especialmente ao volume de normas a respeito de obrigações fiscais e tributos que devem ser recolhidos pelas empresas e pessoas físicas.

São mais de 5 mil leis e regulamentos sobre o assunto. Para quem deseja empreender, é importante explorar o assunto para entender a diferença entre os conceitos de imposto e taxa de fiscalização. Afinal, os tributos exercem um impacto significativo nas finanças e gestão empresariais. Prossiga a leitura para aprender!

O que são tributos?

Os tributos compreendem as diversas formas de arrecadação fiscal que constituem a fonte de renda para o Governo Federal, estadual e municipal. A sua incidência é compulsória, ou seja, o recolhimento é obrigatório de acordo com o estabelecido em lei.

Esses tributos podem ser diretos, sendo pagos pelo contribuinte diretamente a partir de determinado ato – como possuir um imóvel. Mas também existem os indiretos, incluídos nos preços de bens e serviços.

Impostos!

Impostos e taxas aumentaram esse mês.

Tire A\$ 10 do seu resultado

No contexto empresarial, ainda é possível dividir os tributos em duas principais classificações: os impostos e as taxas de fiscalização. Contudo, independentemente do nome atribuído, o empresário precisará lidar com eles ao gerir um negócio.

Qual é a diferença entre impostos e taxas de fiscalização?

Depois de ter visto o conceito de tributos, é pertinente entender a diferença entre impostos e taxas de fiscalização. Veja!



Impostos

Os impostos são tributos aplicados sobre a renda, o patrimônio e a aquisição de produtos e serviços. Os recursos são arrecadados pelos entes públicos para custear infraestruturas e serviços essenciais, como escolas, hospitais e segurança pública – embora o seu uso não precise ser justificado.

Esse é um tipo de tributo praticamente inevitável, já que basta a realização do chamado fato gerador para que ele seja cobrado. Um exemplo é o *IPVA (Imposto sobre a Propriedade de Veículos*

Automotores), cobrado daqueles que possuem um carro, moto, caminhão, entre outros veículos.

Tanto indivíduos quanto empresas têm a responsabilidade de contribuir com impostos. Eles podem variar conforme a esfera de Governo responsável por sua cobrança, seja ela municipal, estadual ou federal. Confira exemplos:

- impostos federais: *IR (Imposto de Renda)*, *IOF (Imposto sobre Operações Financeiras)* e *IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados)*;
- impostos estaduais: *IPVA* (citado anteriormente), *ITCMD (Imposto de Transmissão Causa Mortis e Doação)* e *ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços)*;
- impostos municipais: *IPTU (Imposto sobre Propriedade Territorial Urbana)*, *ITBI (Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis)*, *ISSQN (Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza)*.

Taxas de fiscalização

Já as taxas são tributos que o Governo cobra em troca de serviços específicos, como emissão de documentos, iluminação e segurança pública, coleta de lixo, entre outros. Logo, ao pagar uma taxa, você sabe para que o dinheiro será usado.

No caso das taxas de fiscalização, elas são cobradas pelas autoridades municipais para serviços de inspeção, monitoramento e regulação de empresas. Um exemplo é a *TFE (Taxa de Fiscalização de Estabelecimento)*, que as empresas precisam pagar para cobrir inspeções.

Ela é cobrada pela prefeitura local e destinada ao pagamento dos serviços públicos de fiscalização, controle e vigilância das atividades econômicas exercidas em um município. A *TFE* costuma recair sobre comércios, indústrias, prestadores de serviços, organizações sociais e fundações.

Portanto, a principal diferença entre imposto e taxa é o primeiro ser cobrado em decorrência de um ato sem uma contraprestação direta. Já as taxas são devidas em razão de uma atividade exercida pelo Estado e, portanto, a destinação dos recursos é conhecida.



Quais são os principais impostos e taxas que recaem sobre as empresas?

Sabendo da diferença entre impostos e taxas, chegou o momento de aprender quais são os principais tributos cobrados de uma empresa. Observe!

Impostos

As empresas estão sujeitas a diversos impostos, que variam conforme a atividade econômica, o porte do negócio e o regime de tributação. Alguns dos principais impostos que recaem sobre as companhias são:

IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica): incide sobre o lucro das empresas e tem alíquotas que variam conforme o tipo tributário que ela se enquadra;

ICMS: é cobrado sobre a circulação de mercadorias e a prestação de serviços nos territórios estaduais;

ISS: recai sobre a prestação de serviços de empresas e profissionais autônomos na área de abrangência de um município;

IPI: incide sobre produtos que passaram por algum processo de industrialização, sejam eles nacionais ou importados.

Taxas de fiscalização

As taxas que recaem sobre as empresas também variam conforme a atividade exercida e a localização do negócio. Entre elas, é possível destacar:

TFVS (Taxa de Fiscalização de Vigilância Sanitária): é aplicada a empresas que atuam em áreas relacionadas à saúde, como farmácias, hospitais e indústrias de alimentos;

TFF (Taxa de Fiscalização de Funcionamento): similar à TFE, ela é cobrada anualmente por alguns municípios para permitir que as empresas operem dentro dos limites legais locais;

TCFA (Taxa de Controle e Fiscalização Ambiental): recai sobre empresas que exercem atividades potencialmente poluidoras e utilizam determinados recursos naturais.

Por que os impostos e taxas são importantes?

Os impostos e taxas são essenciais para o desenvolvimento e funcionamento da sociedade. Eles são a principal fonte de dinheiro para o Governo, permitindo que ele crie políticas públicas e mantenha a infraestrutura do país.

Com os recursos, o Poder Executivo consegue construir e cuidar de estradas, escolas e hospitais, além de buscar garantir a segurança pública. Ainda, os impostos financiam programas sociais que ajudam a diminuir as desigualdades econômicas.

Eles também apoiam a pesquisa e o desenvolvimento científico, contribuindo para a inovação e o avanço tecnológico. Sem uma arrecadação eficiente de impostos e taxas, muitos dos servi-

ços fundamentais para o progresso econômico do país não existiriam.

Apesar de os impostos e taxas muitas vezes serem inevitáveis, há como reduzir a carga tributária de uma empresa. A prática envolve o planejamento e a realização de uma gestão fiscal eficiente, com a seleção de regimes mais vantajosos e o uso de estratégias para economizar nos tributos.

Compreender as diferenças entre impostos e taxas de fiscalização é o passo inicial para uma gestão eficiente e estratégica das finanças empresariais. A correta administração fiscal tende a resultar em uma carga tributária menor e em maior competitividade da empresa no mercado.



11. Quais são os tipos tributários para empresas?

Uma das primeiras decisões que um empreendedor precisa tomar ao abrir um negócio diz respeito ao regime tributário a ser adotado. A escolha impacta diretamente a carga tributária, a gestão financeira e, conseqüentemente, os resultados empresariais. Confira quais são os tipos tributários para os empreendimentos no Brasil!

Simples Nacional

Instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, o *Simples Nacional* é o regime tributário mais recente do Brasil. Ele foi criado para simplificar o pagamento de tributos por companhias que atuam no país, sendo voltado às pequenas e médias empresas.

Entre todos os tipos existentes, esse é o modelo que oferece as menores cargas tributárias. Suas alíquotas nominais variam de 4% a 33%, sendo distribuídas em cinco anexos, abrangendo diversos setores econômicos.

Além disso, a empresa que opta pelo regime pode recolher diferentes impostos por meio de uma única guia – chamada de *Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS)*. A medida reduz significativamente a burocracia na hora de pagar tributos como:

- Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ);
- Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL);
- Programa de Integração Social (PIS);
- Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins);
- Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI);
- Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS);
- Imposto sobre Serviços (ISS).

As empresas enquadradas no Simples Nacional, geralmente, têm altas margens de lucro e custos operacionais baixos. Somente podem se enquadrar no regime companhias que faturam até R\$ 4,8 milhões anuais.



Veja quais entram na classificação e quais eram seus respectivos limites de faturamento anual em 2024:

- microempreendedores individuais (MEIs): R\$ 81 mil;
- microempresas (MEs): R\$ 360 mil;
- empresas de pequeno porte (EPPs): R\$ 4,8 milhões.

Porém, tenha atenção porque nem todas as atividades estão autorizadas a se enquadrar no *Simples Nacional*. Companhias que atuam em setores como de crédito, administração pública e transporte interestadual de passageiros não estão habilitadas para se beneficiar do regime.

Lucro Presumido

O *Lucro Presumido* é um regime tributário no qual o cálculo dos impostos devidos é feito de maneira simplificada. Ela é uma opção intermediária entre o *Simples Nacional* (alternativa mais benéfica) e o *Lucro Real* (opção mais complexa) em termos tributários.

No *Lucro Presumido*, usa-se uma margem de lucro estimada em alíquotas que variam entre 1,6% e 32% para determinar a base de cálculo do IRPJ e da CSLL da empresa. A diferenciação busca adaptar a carga tributária à natureza da atividade econômica exercida.

A proposta é refletir as distintas capacidades de contribuição das empresas conforme o setor em que elas atuam. Confira uma tabela com as alíquotas de lucro presumido para diferentes atividades econômicas em 2024:

ALÍQUOTA APLICÁVEL	ATIVIDADE PRESTADA
1,6%	Revenda de combustíveis e gás natural
8%	Transporte de cargas
	Atividades imobiliárias
	Industrialização para terceiros com recebimento do material
16%	Demais atividades não especificadas que não sejam prestação de serviço
32%	Transporte que não seja de cargas e serviços em geral
	Serviços profissionais que exijam formação técnica ou acadêmica
	Intermediação de negócios
	Administração, locação ou cessão de bens móveis e imóveis
	Construção civil e serviços em geral

O regime é, geralmente, recomendado para empresas com receita bruta anual situada na faixa acima de R\$ 4,8 milhões a R\$ 78 milhões no ano, por poder oferecer diversas vantagens fiscais. Entre elas, estão a redução de alíquotas para contribuições como *PIS* e *Cofins*.

Também existe a possibilidade de economizar em impostos caso o lucro real da empresa supere o percentual presumido. A característica ainda traz uma menor probabilidade de erros no recolhimento de tributos, o que tende a evitar problemas com a fiscalização tributária.

Lucro Real

O regime de **Lucro Real** é uma forma de tributação em que o cálculo do IRPJ é realizado com base no lucro contábil da empresa, acrescido dos ajustes requeridos pela legislação fiscal. Por conta disso, o regime é considerado um dos mais complexos, devido à necessidade de ajustes constantes.

No entanto, ele é o que melhor reflete as operações econômicas de uma empresa, considerando todas as suas receitas e despesas. A opção pelo regime costuma ser feita por empresas de grande porte devido à necessidade de maior controle, planejamento e conhecimento técnico.



O seu uso pode fazer sentido para negócios com margem de lucro igual a 32% ou inferior. Entretanto, ele se torna obrigatório para companhias que faturam mais de R\$ 78 milhões no ano. O mesmo vale para os seguintes empreendimentos:

- bancos e outras instituições de crédito, financiamento e investimento;
- corretoras de títulos, valores mobiliários e câmbio;
- empresas de arrendamento mercantil;
- companhias de seguro privado e capitalização;
- empresas de previdência privada aberta.

Apesar da complexidade encontrada nesse tipo tributário, ele permite compensar prejuízos fiscais em determinadas situações. Também é possível deduzir despesas como salários, aluguéis e depreciação de ativos, além da possibilidade de utilização de créditos de *PIS* e *Cofins*.

Nesse contexto, manter registros detalhados e exatos de todas as transações financeiras da empresa tem grande importância. A prática visa garantir o cumprimento da lei fiscal, além de fortalecer a transparência e a integridade dos dados financeiros obtidos, evitando multas.

Como escolher entre esses regimes tributários?

Após analisar os diferentes tipos tributários no Brasil, muitos empresários se perguntam qual regime seria o mais adequado para o empreendimento que desejam abrir. A resposta depende de uma análise profunda do negócio.

Devem ser avaliados fatores como a natureza da atividade da empresa, sua estrutura societária, tamanho e volume de negócios, além da projeção de receita anual. Um erro na escolha pode levar ao pagamento equivocado de impostos – prejudicando a saúde financeira do empreendimento.

O *Simples Nacional* oferece facilidade e menor carga tributária para micro e pequenas empresas, enquanto o *Lucro Real* é adequado para companhias de grande porte. Já o *Lucro Presumido* ser-



ve como uma opção intermediária, sendo vantajosa para companhias com ganhos previsíveis. Na hora de escolher, considere consultar um profissional na área para obter um diagnóstico mais preciso. A medida permite que a sua empresa opere no regime mais benéfico para sua situação e particularidades.



12. Qual a diferença entre impostos sobre vendas e impostos sobre lucros?

No capítulo anterior, você viu que uma empresa costuma estar sujeita a uma série de tributos e o regime tributário escolhido pode influenciar no seu recolhimento. Porém, há impostos que incidem sobre as suas vendas e outros sobre o seu lucro, sendo importante saber a diferença entre eles. Entenda melhor sobre o assunto!



O que são impostos sobre vendas?

Como o nome sugere, os impostos sobre vendas devem ser recolhidos em decorrência da comercialização de bens e serviços. Esses tributos são conhecidos por, geralmente, serem repassados ao consumidor final, embutidos no preço de venda. Confira exemplos!

ICMS

ICMS é a sigla para **Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços**. Trata-se de um tributo estadual e sua aplicação ocorre sobre a circulação de mercadorias, transporte interestadual e intermunicipal, e comunicação.

Como cada ente federativo tem autonomia para determinar as alíquotas, elas costumam variar conforme o estado e o tipo de produto ou serviço. A característica acaba gerando a chamada guerra fiscal, já que muitos estados oferecem reduções e isenções para atrair indústrias para seu território.

ISS

Por sua vez, o **Imposto Sobre Serviço (ISS)** é uma tributação aplicada exclusivamente sobre a prestação de serviços, diferentemente do **ICMS**, que incide sobre a circulação de mercadorias. Ele é uma obrigação fiscal municipal, logo, cada município estabelece a alíquota cobrada na sua região.

O **ISS** é fundamental para a arrecadação municipal, financiando uma variedade de serviços públicos locais, desde infraestrutura até as áreas da educação e saúde.

IPI

A sigla **IPI** significa **Imposto sobre Produtos Industrializados**. Esse é um imposto federal que incide sobre produtos industrializados nacionais e importados. O **IPI** tem como função principal a regulamentação do mercado interno e a proteção da produção nacional.

As alíquotas do **IPI** são flexíveis e variam conforme a categoria do produto. Além disso, ele serve como instrumento de política fiscal e econômica. O imposto pode ser ajustado em resposta a diferentes contextos econômicos, com o intuito de estimular ou desacelerar o consumo de certos produtos.

PIS e Cofins

O **Programa de Integração Social (PIS)** e a **Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins)** não são tributos, mas contribuições sociais. Diferentemente dos impostos, o **PIS** e a **Cofins** são destinados a finalidades específicas, visando prover recursos para áreas essenciais do bem-estar social.

Apesar de essas serem as principais contribuições sobre as vendas, cabe destacar que ambas deixarão de existir em razão da Reforma Tributária sobre o consumo, aprovada em 2023. Ela cria o **Imposto de Valor Agregado (IVA)** e o **Imposto Seletivo (IS)**.

De toda forma, a mudança será gradual entre 2026 e 2033, sendo importante acompanhar eventuais alterações legislativas que surjam e o efetivo funcionamento desses novos tributos.



O que são impostos sobre lucro?

Conhecendo os principais tributos que recaem sobre as vendas, chegou o momento de aprender o que são impostos sobre o lucro. Eles são calculados com base nos lucros obtidos em determinado período, após o eventual abatimento de despesas operacionais e outras deduções permitidas por lei. Os principais impostos nesse sentido são o **IRPJ** e a **CSLL**, confira!

IRPJ - O Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) é uma contribuição federal obrigatória que incide sobre o lucro das empresas operantes no Brasil. A base de cálculo do IRPJ pode ser determinada por dois regimes de apuração: o trimestral ou o anual.

A tributação contribui para a manutenção das funções do Estado, sendo uma das principais fontes de receita do Governo Federal. Tanto as empresas no regime de Lucro Presumido quanto as enquadradas no tipo tributário de Lucro Real pagam 15% de seus lucros em IRPJ, em guia própria.

Se os lucros ultrapassarem R\$ 20 mil mensais, ainda são cobrados mais 10% sobre o montante que exceder o limite. Já as empresas no Simples Nacional pagam o IRPJ junto a outros impostos em uma única guia, o *Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS)*.

CSLL - A CSLL, ou Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, é um tributo federal que incide sobre o lucro das empresas antes de ele ser transferido ou contabilizado no caixa da companhia. Semelhante à Cofins, a CSLL tem o propósito de arrecadar fundos para a seguridade social.

O imposto conta com uma alíquota padrão de 9%, aplicada à maioria das entidades empresariais. Assim, as empresas contribuem de forma igual, apoiando serviços sociais importantes, exceto instituições financeiras – que estão sujeitas a uma taxa de 15%.

Para empresas no Simples Nacional, a CSLL é calculada junto aos outros tributos e paga no DAS, com vencimento no dia 20 de cada mês. Por sua vez, as optantes pelo regime de *Lucro*

Presumido e Lucro Real têm até o último dia útil do mês subsequente ao período de apuração trimestral para quitar o imposto.

Qual é a diferença entre impostos sobre vendas e impostos sobre lucros?

Depois de saber os conceitos de impostos sobre vendas e impostos sobre lucros, chegou o momento de entender a diferença entre eles. Não perca!

Base de cálculo

Como visto, uma das primeiras distinções se refere à base de cálculo, já que os impostos sobre a venda são calculados com base no valor das transações comerciais. Por outro lado, os impostos sobre o lucro estão embasados nos ganhos líquidos das empresas.

Repasse

Outra diferença notável entre os impostos diz respeito ao repasse. Você aprendeu que os tributos sobre a venda tendem a ser repassados aos consumidores no preço do serviço ou produto. Já as obrigações fiscais sobre o lucro são apuradas e pagas pela empresa por meio de guias específicas.

Complexidade e administração

Os impostos sobre lucros são mais complexos de administrar por exigirem registros detalhados e o cumprimento de normas fiscais rigorosas. Em contrapartida, os tributos sobre vendas, embora também precisem seguir regras fiscais, costumam ser mais simples de calcular e recolher.

Prazo de recolhimento

Outra distinção que pode ser apontada entre impostos sobre vendas e sobre lucros está relacionada ao prazo de recolhimento. Geralmente, tributos relacionados às vendas tem um prazo menor para serem recolhidos, enquanto os tributos sobre o lucro tendem a observar prazos trimestrais e anuais.

Ao chegar até aqui, você aprendeu questões relevantes sobre os impostos devidos por uma empresa – sejam sobre a venda ou sobre o lucro. Para obter mais detalhes, vale consultar um profissional do ramo, como um contador ou advogado tributarista.



13. O que são encargos sociais?

O empreendedorismo é uma jornada com desafios e oportunidades. Entre os pontos de atenção está entender as diversas obrigações e responsabilidades que ter um negócio implica. Uma delas é o recolhimento dos encargos sociais.

Muitas vezes, a tarefa é vista como complicada, mas ela é exigida para manter a conformidade com as leis e contribuir para a sustentabilidade da empresa.

Neste capítulo, entenda o que são encargos sociais, qual a sua importância e como eles afetam tanto empregadores quanto funcionários!

O que são encargos sociais?

Os encargos sociais são contribuições obrigatórias que os empreendimentos devem pagar em benefício de seus colaboradores. Elas são determinadas por leis e regulamentações que visam garantir direitos fundamentais aos trabalhadores e promover a justiça social.

Os pagamentos ajudam a manter o equilíbrio entre as necessidades dos funcionários e as responsabilidades dos empregadores. A legislação brasileira exige que todas as empresas com funcionários registrados cumpram com essas obrigações.

Porém, os empreendedores não devem encarar os encargos sociais apenas como deveres a cumprir. Quem tem um negócio precisa compreender a importância das contribuições e vê-las como um investimento no bem-estar dos funcionários e no desenvolvimento sustentável da empresa.

Respeitando os direitos dos trabalhadores e pagando as contribuições corretamente, os empreendimentos conseguem promover um ambiente de trabalho mais justo e equilibrado. Além disso, a atitude ajuda a evitar problemas legais e financeiros.

Para que servem os encargos sociais?

Ao entender o que são os encargos sociais, você viu que eles têm como principal objetivo garantir o bem-estar dos trabalhadores. Afinal, as contri-

buições asseguram que os funcionários tenham acesso a uma série de benefícios essenciais.

Efetuando os pagamentos dos encargos, as empresas financiam diversos programas e serviços que visam proteger e apoiar os trabalhadores em diferentes situações. Esses programas estão ligados à seguridade social, que abrange áreas como saúde, Previdência e assistência social. Conheça as principais finalidades das contribuições!

Segurança financeira

Pagar os encargos sociais ajuda a criar uma rede de proteção financeira para os trabalhadores. Ela inclui a garantia de recursos em caso de afastamento por doença, desemprego ou aposentadoria, por exemplo. Logo, trata-se de benefícios indispensáveis para os profissionais manterem seu sustento em momentos de necessidade.

Educação

Alguns encargos sociais também são utilizados para financiar serviços essenciais à sociedade, como a educação pública. O direcionamento de recursos contribui para o desenvolvimento da comunidade e para a melhoria das condições de vida da população.

Assistência social

Os recursos provenientes dos encargos sociais apoiam programas de assistência que beneficiam os trabalhadores e suas famílias. Eles incluem suporte em situações de vulnerabilidade, ajudando a reduzir as desigualdades sociais e promovendo um ambiente mais justo.



Desenvolvimento econômico

Ao contribuir para a saúde, educação e bem-estar dos trabalhadores, os encargos sociais desempenham um papel importante no desenvolvimento econômico do país. Eles ajudam a criar uma força de trabalho mais capacitada e saudável que, por sua vez, impulsiona a produtividade e o crescimento econômico.



Quais são os principais encargos sociais e como eles são cobrados?

Como você estudou, os encargos sociais são relevantes por uma série de motivos. Agora, é o momento de conhecer as principais contribuições, além de descobrir quais são seus fins e como elas são cobradas. Confira para aprender!

INSS

O Instituto Nacional do Seguro Social (INSS) garante a proteção social dos trabalhadores. Com esse intuito, o órgão proporciona benefícios, como:

- aposentadorias;
- auxílio-acidente;
- auxílio por incapacidade temporária (antigo auxílio-doença);
- auxílio-reclusão;
- benefício de prestação continuada (BPC);
- pensões;
- salário-maternidade.

A contribuição ao INSS é descontada todo mês pela empresa diretamente da remuneração do empregado. Em 2024, a alíquota variava entre

7,5% e 14%, conforme a faixa salarial. Ainda, há a contribuição patronal, que pode variar conforme o modelo de empresa.

FGTS

O Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) é uma espécie de poupança compulsória que oferece segurança financeira ao trabalhador em caso de demissão sem justa causa. Ainda, o FGTS pode ser utilizado para situações, como:

- acesso a crédito;
- aposentadoria;
- compra ou financiamento de casa própria;
- necessidade urgente em caso de decretação de situação de emergência ou de calamidade pública;
- tratamento de doenças graves, entre outras.

As empresas depositam mensalmente uma quantia equivalente a 8% do salário do funcionário em uma conta vinculada a ele na Caixa Econômica Federal. O montante não é descontado da remuneração do trabalhador, sendo um custo adicional para o empreendedor.

ATENÇÃO!

O auxílio-reclusão é pago aos familiares que dependem economicamente do contribuinte que foi recolhido à prisão. Para isso, o cidadão recluso precisa ter contribuído para a Previdência por, no mínimo, 24 meses antes do período da prisão. Ou seja, o auxílio-reclusão é liberado para a família do recluso como se fosse um fundo de garantia e pessoas que não contribuíam antes do encarceramento, não têm direito à esse benefício. Para saber mais, [clique aqui!](#)



PIS

Por sua vez, o **Programa de Integração Social (PIS)** é uma contribuição paga por empresas privadas visando a uma melhor distribuição de renda entre a população. O PIS financia o seguro-desemprego e o abono salarial.

O primeiro garante um apoio financeiro aos trabalhadores em caso de demissão sem justa causa. Já o abono salarial oferece uma remuneração extra para quem recebe até dois salários-mínimos. Em 2024, a cobrança do PIS variava de 0,65% a 2,1%, conforme a modalidade de contribuição.

Sistema S

O **Sistema S** financia instituições que oferecem formação e qualificação profissional. Trata-se de programas para o desenvolvimento profissional dos trabalhadores e a melhoria da produtividade das empresas. Alguns exemplos são:

- Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae);
- Serviço Nacional de Aprendizagem do Comércio (Senac);
- Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai);
- Serviço Nacional de Aprendizagem Rural (Senar);
- Serviço Social da Indústria (SESI);
- Serviço Social de Transporte (SEST);
- Serviço Social do Comércio (SESC).

As contribuições variavam entre 0,2% e 2,5% sobre a folha de pagamento das companhias, conforme a instituição que recebe o financiamento.

Salário-Educação

O **Salário-Educação** é uma contribuição destinada ao financiamento do ensino fundamental público, buscando melhorar a qualidade da educação básica no país. As empresas pagavam uma alíquota de 2,5% sobre a folha de pagamento total em 2024.



Por que é importante recolher os encargos sociais corretamente?

É necessário recolher os encargos sociais corretamente para manter a legalidade e a reputação da empresa. O não pagamento pode resultar em multas e processos judiciais. Além disso, cumprir as obrigações mostra compromisso com a sociedade e contribui para construir um país mais justo.

Por esses motivos, o empreendedor deve se planejar para manter sempre em dia os pagamentos dos diferentes encargos sociais existentes.

Neste capítulo, você teve oportunidade de aprender o que são encargos sociais e sua importância para empreendedores, colaboradores e a sociedade. Para quem está pensando em abrir um negócio, vale a pena ver essas obrigações como investimentos.



14. Como separar os gastos pessoais dos gastos da sua empresa?

Lidar com as finanças de um negócio pode ser desafiador. Afinal, o caixa de uma empresa costuma ter um grande fluxo, tanto de entradas quanto de saídas de dinheiro.

Além disso, no caso de negócios menores, é comum misturar os recursos financeiros pessoais e empresariais, o que pode gerar diversos problemas. Por essa razão, você deve entender como separar os gastos do empreendedor e da empresa. Continue a leitura e aprenda a importância de ter essa divisão clara das suas finanças!



Por que separar os gastos pessoais e empresariais?

Quando você mantém suas finanças pessoais e empresariais separadas, consegue ter uma visão clara do fluxo de caixa. A clareza permite uma análise mais precisa das receitas e despesas diretamente relacionadas ao negócio.

Logo, essa separação resulta em registros mais organizados e precisos, tornando a contabilidade mais simples. Mais um ponto é que você consegue entender melhor a situação financeira da empresa, avaliando sua rentabilidade e liquidez.

Outro benefício de manter as contas separadas é a facilidade na declaração de impostos e o aproveitamento de deduções fiscais. Assim, a prática minimiza os erros ao declarar, diminuindo as chances de você ou a empresa cair na malha fina da Receita Federal.

Separar os gastos também ajuda na gestão de recursos da empresa, pois você consegue planejar investimentos, cortar custos desnecessários e otimizar o uso do capital disponível.

Quais são os riscos de não fazer essa separação?

Você viu os motivos para fazer a separação das contas pessoal e empresarial. Mas e quais os riscos de não escolher essa prática? Um dos principais problemas é a dificuldade em controlar as finanças da empresa.

Quando as despesas pessoais e empresariais estão misturadas, você pode ter uma visão distorcida da situação financeira do negócio. Isso

torna complicado identificar problemas e tomar decisões estratégicas.

Mais um risco é o endividamento. Se você usar recursos da empresa para cobrir despesas pessoais, pode acabar comprometendo a saúde financeira do negócio e acumular dívidas que ele não consegue pagar – podendo levá-lo à falência.

Sem entender ao certo a quantia disponível, há dificuldades para saber quanto dinheiro pode ser destinado para o crescimento e melhorias do negócio. Esse fator pode limitar o potencial de expansão e inovação da empresa.

Como separar os gastos pessoais e da sua empresa?

Quando você tem noção dos riscos de não separar as contas pessoais da empresa, passa a entender a importância de realizar esse processo. Mas como fazer essa divisão de forma clara para ter uma gestão mais eficiente do seu negócio? A seguir, veja dicas práticas para o controle das finanças pessoais e empresariais!



Tenha contas bancárias separadas

Utilizar uma conta PJ (pessoa jurídica) separada das contas pessoais ajuda a evitar a mistura de despesas e receitas da empresa e da sua casa. Com ela, você tem um controle mais preciso das transações do negócio.

Ter uma conta PJ também ajuda na organização dos registros financeiros. Dessa maneira, fica mais fácil acompanhar e gerenciar os pagamentos a fornecedores, salários de colaboradores, taxas de cartões de crédito e outros compromissos comerciais.

Além disso, muitos bancos oferecem contas PJ com benefícios, como isenção de taxas e condições especiais para crédito. Essas vantagens podem representar uma boa economia e oportunidades para o seu negócio.

Defina um pró-labore

O pró-labore é o valor fixo definido como remuneração para o trabalho que você desempenha na empresa como dono e deve ser registrado e pago regularmente – como se fosse um salário. Essa medida ajuda a evitar a necessidade de usar os recursos do negócio para cobrir despesas pessoais.

Com isso, é possível ter uma gestão financeira mais organizada, prevenindo dívidas na empresa causadas por motivos pessoais. Ainda, definir o pró-labore auxilia o planejamento financeiro pessoal.

Mas como definir um pró-labore justo? Para começar, considere a capacidade financeira da empresa. Leve em conta suas funções e responsabilidades para pesquisar qual é a remuneração de um cargo semelhante no mercado.

Também vale planejar a periodicidade das retiradas, seja mensalmente ou em outra frequência, e considerá-las no orçamento da empresa. Nesse sentido, revise e ajuste a frequência dos saques conforme a evolução das finanças do empreendimento.

Se houver mudanças no faturamento ou nas despesas do negócio, você pode ajustar a frequência ou o valor das retiradas para manter um equilíbrio saudável entre as finanças pessoais e empresariais. Certifique-se de que os saques não comprometam o capital de giro da empresa.

Não use dinheiro da empresa para gastos pessoais

Você aprendeu que uma situação bastante comum e que costuma prejudicar as finanças da empresa é utilizar o dinheiro dela para os gastos pessoais. Por mais que essas retiradas

sejam pequenas, elas interferem na capacidade do negócio de manter suas operações ao longo do tempo.

O motivo é que você pode comprometer o capital de giro necessário para o funcionamento diário da empresa. Nesse caso, podem surgir dificuldades para pagar fornecedores e funcionários ou cumprir com obrigações fiscais, por exemplo.

Se houver uma necessidade ocasional de utilizar dinheiro da empresa para fins pessoais, é preciso documentar essas transações. Além disso, evite utilizar o serviço de funcionários para fins pessoais, já que a situação pode gerar custos indiretos e prejudicar a eficiência operacional do negócio.

Tenha reservas de emergência

Uma reserva de emergência é um fundo financeiro guardado para cobrir despesas inesperadas e imprevistos. Ela é essencial para garantir que você possa lidar com situações emergenciais sem precisar recorrer a uma linha de crédito cara ou comprometer a estabilidade financeira.

Nesse caso, você pode ter duas reservas separadas – uma para você e outra para o negócio. Para suas finanças pessoais, o fundo serve para cobrir despesas como reparos urgentes em casa, emergências médicas ou perda temporária de renda.

Então vale calcular um valor confortável para cobrir os custos do negócio por certo período, a fim de garantir que você possa enfrentar situações imprevistas sem afetar sua qualidade de vida. Da mesma forma, para a empresa, uma reserva de emergência é essencial para enfrentar desafios. Entre as dificuldades que podem surgir, estão:

- queda repentina na receita;
- custos imprevistos;
- problemas operacionais.

Ter um fundo de emergência para o negócio ajuda a garantir que a empresa possa continuar funcionando sem precisar desviar recursos das operações ou comprometer seu crescimento.

Neste tópico, você descobriu a importância de separar os gastos pessoais das despesas da empresa e como fazer isso com eficiência. Assim, foi possível completar mais um passo da sua jornada empreendedora!



15. 8 Situações imprevistas que podem afetar os lucros de sua empresa

Mesmo os empreendedores mais bem preparados correm o risco de enfrentar imprevistos que afetam diretamente os lucros de seu negócio. Este capítulo aborda algumas dessas situações, para que futuros empresários tenham uma visão dos desafios que podem surgir. Continue a leitura para descobrir **8 imprevistos** comuns e saiba como lidar com eles!

1. Problemas com regulamentações e fiscalizações

Empresas de qualquer porte devem estar atentas às regulamentações que regem seu setor. O motivo é que existe a possibilidade de mudanças nas leis, fiscalizações e autuações ocorrerem de maneira inesperada, impactando as operações diárias de um negócio.

Por exemplo, imagine que você tenha um pequeno empreendimento de fabricação de doces caseiros. Caso uma nova regulamentação sobre higiene alimentar entre em vigor, há o risco de sofrer uma autuação, se as novas normas não estiverem sendo cumpridas.

Nesse caso, vale pensar em formas de se manter sempre atualizado sobre eventuais mudanças nas leis para evitar surpresas desagradáveis. Participar de *workshops* e cursos sobre as exigências do setor são maneiras de ajudar a manter o negócio em conformidade legal.

2. Interrupções no fornecimento de água e energia

Interrupções no fornecimento de água e energia são outros imprevistos capazes de paralisar as operações de um empreendimento. Pense no funcionamento de um pequeno salão de beleza. Ele depende do uso de água e de equipamentos elétricos para atender aos clientes.

Se ocorrer uma queda de energia durante um dia movimentado, o salão pode perder diversos atendimentos – impactando diretamente os seus lucros. Como alternativa, o empreendedor pode investir em um pequeno gerador para emergências.



Além disso, é importante comunicar rapidamente aos clientes qualquer problema que surgir. Desse modo, você aumenta as chances de manter a confiança e um bom relacionamento com o consumidor.

3. Desastres naturais

Outro tipo de situação imprevista que impacta os lucros de um empreendimento são os desastres naturais, como tempestades, enchentes e deslizamentos. Eles podem causar danos severos a qualquer empresa. Pequenos negócios são ainda mais vulneráveis, por muitas vezes não terem recursos para uma recuperação rápida.

Tome como exemplo um vendedor de alimentos em uma feira livre. Uma forte tempestade tem potencial de destruir seu ponto de venda e danificar seus produtos, resultando em prejuízos significativos. Ainda, imagine uma pequena papeleria atingida por uma enchente.

Acompanhar previsões meteorológicas e se preparar para eventos climáticos adversos costuma ajudar a minimizar seus impactos. Assim, considere estabelecer um plano de emergência, que inclua locais alternativos para os quais transferir os produtos.

Mais uma forma de se precaver é contratar um seguro adequado para seu empreendimento – talvez ele seja a diferença entre a continuidade e o encerramento das atividades. O motivo é que o serviço oferece uma proteção financeira para os casos previstos em contrato.

4. Problemas de infraestrutura

Problemas como vazamentos, falhas na rede elétrica ou defeitos em móveis e equipamentos também podem surgir a qualquer momento. Considere um pequeno estúdio de costura que depende das máquinas para produzir roupas.

Se um dos equipamentos quebrar, a produção pode ser interrompida ou reduzida, causando atrasos nas entregas e insatisfação dos clientes. Portanto, manter uma rotina de manutenção preventiva e ter contatos de profissionais de confiança para reparos rápidos costuma ajudar nesses casos.

Ainda, possuir equipamentos de reserva ou peças sobressalentes contribui para minimizar o tempo de inatividade. Conseqüentemente, a medida permite garantir que a produção continue sem grandes interrupções.

5. Mudanças nas condições econômicas

A economia é dinâmica, e mudanças na inflação, nas taxas de juros e nos níveis de desemprego afetam diretamente o poder de compra dos consumidores. Para entender melhor, pense em um pequeno negócio de venda de bijuterias artesanais.

Durante uma crise econômica, a população tende a cortar gastos não essenciais, resultando em queda nas vendas. Para mitigar os efeitos das flutuações de demanda, o empreendedor pode diversificar os produtos que ele oferta.

Uma possibilidade de aplicar a estratégia é oferecer itens de diferentes faixas de preço para atrair uma variedade maior de clientes. Outra



dica é acompanhar as tendências econômicas e ajustar os preços conforme necessário para se manter competitivo e atraente no mercado.

6. Acidentes no trabalho

Acidentes podem ocorrer em qualquer ambiente de trabalho e resultar em custos elevados e perda de produtividade. Suponha que você tenha um pequeno ateliê de artesanato em que seu funcionário se machuca utilizando uma ferramenta cortante.

O acidente traz o risco não só de causar a ausência do colaborador, como também de gerar despesas médicas e possíveis processos trabalhistas. Mas implementar práticas rigorosas de segurança e fornecer treinamento contínuo para os funcionários pode reduzir significativamente esses riscos.

A razão é que os colaboradores precisam saber como utilizar os equipamentos de maneira correta para prevenir acidentes e manter um ambiente de trabalho mais seguro. Adicionalmente, garanta que todas as ferramentas estejam em boas condições de uso e com a manutenção em dia.

7. Problemas com fornecedores

Depender de fornecedores pode causar grandes transtornos quando há falhas na entrega de insumos. Para ilustrar melhor a situação, imagine um pequeno negócio de confeitaria que precisa de um fornecedor específico para ingredientes como farinha e açúcar.

Agora, considere que a empresa parceira enfrenta problemas logísticos e não consiga entregar os insumos a tempo. Como resultado, há chance de a produção ser interrompida, causando atrasos nas encomendas e insatisfação dos clientes.

Para reduzir esses riscos, o empreendedor tem a alternativa de estabelecer uma rede diversificada de fornecedores e manter um estoque de segurança dos insumos mais críticos. Desenvolver bons relacionamentos com os parceiros também costuma ajudar a garantir um atendimento prioritário em emergências.

8. Impactos da tecnologia

A rápida evolução tecnológica se mostra tanto como uma oportunidade quanto como uma ameaça, com risco de causar situações imprevistas que afetam os lucros de um negócio. Nesse contexto, tome como exemplo uma pequena loja online que usa um *e-commerce* para vender seus produtos.

Uma atualização inesperada na plataforma pode causar problemas técnicos, como falhas no processamento de pedidos ou no sistema de pagamento. A situação costuma resultar em perda de vendas e clientes insatisfeitos.

Nesse tipo de caso, mantenha um canal de comunicação aberto com os fornecedores de tecnologia e esteja preparado para agir rapidamente. Também vale a pena buscar manter os consumidores informados para preservar uma boa relação com eles.

Como você viu, é possível se preparar para os imprevistos mais comuns que podem acontecer ao empreender. Conhecer os possíveis desafios e ter estratégias para enfrentá-los ajuda a manter a estabilidade e o crescimento do negócio, mesmo diante das adversidades.



16. 6 Atitudes inteligentes que podem melhorar os resultados e a reputação de sua empresa

No capítulo anterior, você aprendeu que o empreendedorismo costuma apresentar desafios, especialmente para aqueles que estão começando do zero. No entanto, a adoção de atitudes inteligentes tende a fazer uma grande diferença nos resultados e na reputação de uma empresa.

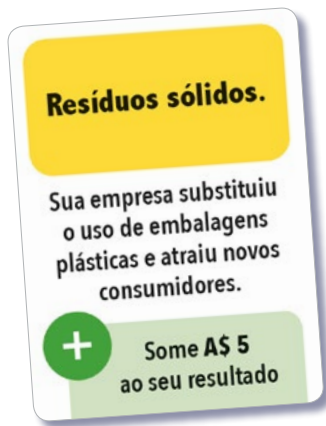
Prossiga a leitura e aprenda **6 práticas** para pequenos empreendedores implementarem buscando alcançar um desempenho superior e uma imagem positiva no mercado!

1. Economize recursos

Economizar recursos ajuda a reduzir custos e promover a sustentabilidade. Tenha em mente que pequenas atitudes têm o potencial de causar um grande impacto nos resultados do seu negócio.

Por exemplo, para economizar energia, considere usar equipamentos com selo de eficiência energética. Eles geralmente são mais caros, mas tendem a gastar menos eletricidade e resultar em uma conta de luz mais barata.





Também aproveite a luz natural quando for possível e desligue aparelhos fora de uso. Para economizar água, algumas ideias são reutilizá-la para usos não potáveis e conscientizar os colaboradores da em-

presa sobre a importância de não desperdiçar o recurso.

Já em relação aos materiais usados na operação do negócio, compre apenas o necessário e planeje as aquisições para aproveitar promoções. Ainda, reutilize materiais sempre que possível e digitalize documentos para reduzir o uso de papel.

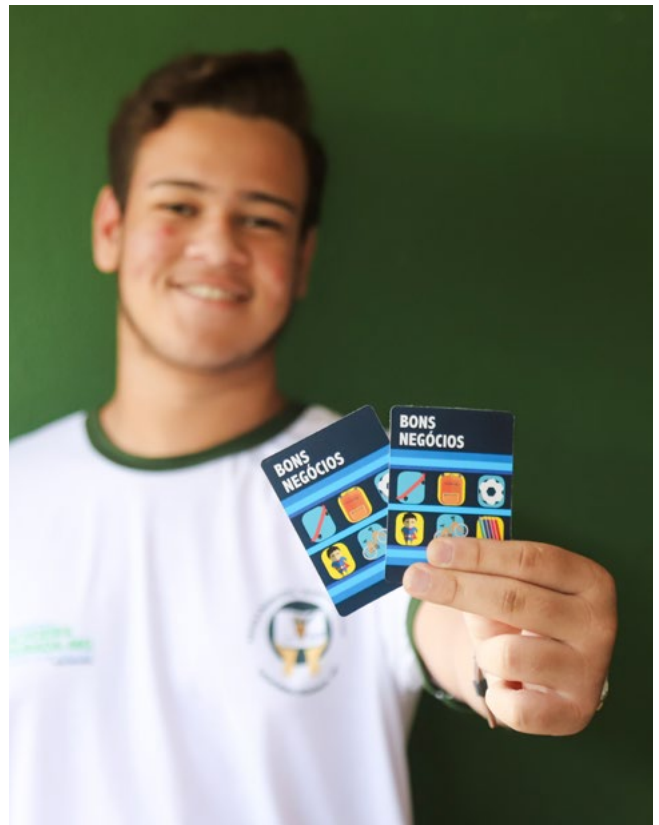
Tomando essas medidas, você terá a chance de diminuir os custos operacionais, aumentando a margem de lucro do negócio. Além disso, contribuir para a preservação ambiental tende a melhorar a reputação da empresa, atraindo clientes que valorizam a sustentabilidade.

2. Faça descartes corretamente

Em relação aos materiais descartados, considere separar o lixo reciclável do orgânico. Itens como papel, plástico, vidro e metal devem ser direcionados para a reciclagem, enquanto resíduos orgânicos podem se tornar compostagem ou ser destinados a aterros apropriados.

Da mesma forma, tenha o cuidado de descartar corretamente materiais perigosos. Alguns exemplos são equipamentos eletrônicos e produtos químicos, que não devem ser jogados no lixo comum devido ao seu potencial de contaminação.

A depender da quantidade de resíduos que seu empreendimento produzir, há chance de valer a pena estabelecer parcerias com cooperativas de reciclagem. A atitude ajuda o meio ambiente e é um diferencial para a empresa, mostrando um compromisso com a sustentabilidade.



3. Garanta acessibilidade

Outra medida relevante para melhorar os resultados e a reputação do negócio é garantir a acessibilidade a todos os clientes. A estratégia cria um ambiente inclusivo e acolhedor, especialmente para pessoas com deficiência.

Para colocá-la em prática, verifique a possibilidade de adaptar o espaço físico do empreendimento, assegurando que entradas, banheiros e áreas de circulação sejam acessíveis. Instale rampas, corrimãos e sinalização adequada para facilitar o acesso de todos.

Além de fazer adaptações físicas, vale oferecer produtos e serviços acessíveis. Por exemplo, ao treinar os funcionários para atender a clientes com diferentes necessidades, você promove um atendimento inclusivo e respeitoso.

Empresas preocupadas com a acessibilidade costumam ser vistas de forma mais positiva pela comunidade e pelos clientes. Como resultado, a atitude pode melhorar a reputação do negócio e atrair um público mais diverso.

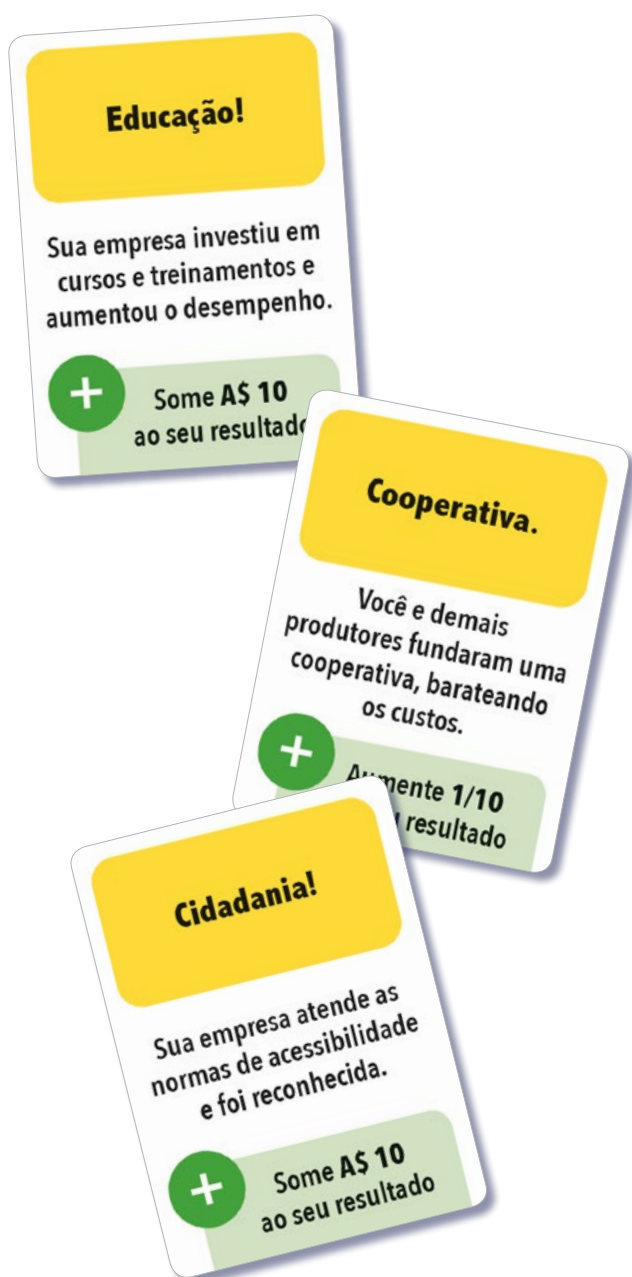


4. Observe a legislação

Cumprir as leis e regulamentações ajuda a garantir o funcionamento ético e legal da sua empresa. Então se mantenha atualizado sobre as leis fiscais e ambientais que afetam o seu negócio.

Para tanto, registre corretamente seu empreendimento, emita notas fiscais e cumpra as normas de segurança do trabalho. Seguir a legislação trabalhista é outro passo para ter uma boa reputação no mercado.

Logo, garanta que os contratos dos colaboradores estejam em conformidade com a lei e que todos os direitos trabalhistas sejam respeitados.



Ainda, siga as normas de segurança do trabalho, disponibilizando um ambiente saudável aos funcionários.

No âmbito fiscal, certifique-se de que todas as declarações e demais documentos estejam em ordem, e os tributos sejam pagos corretamente e dentro dos prazos. Dessa maneira, você evita problemas legais e financeiros no futuro, protegendo seu negócio de multas e penalidades.

Seguir as regulamentações ambientais também é fundamental, especialmente para um empreendimento que lida com resíduos ou usa recursos naturais. Conforme visto, cumprir essas normas evita penalidades e contribui para a sustentabilidade e a preservação do meio ambiente.

Clientes, fornecedores e parceiros tendem a confiar mais em empresas que operam dentro da lei, o que pode abrir portas para novas oportunidades de negócios. Por esse motivo, mantenha-se sempre em conformidade legal.

5. Estabeleça parcerias positivas

Mais uma estratégia para fortalecer seu negócio é estabelecer parcerias positivas. Busque alianças com empreendedores que compartilhem valores semelhantes aos seus, especialmente no que diz respeito a práticas sustentáveis e responsabilidade social.

Parcerias com fornecedores éticos, por exemplo, podem garantir que seus produtos sejam de alta qualidade e produzidos de forma socialmente justa e sustentável. Além disso, colaborações com outras pequenas empresas ou cooperativas locais permitem gerar benefícios mútuos.

As alianças incluem a troca de conhecimentos, a realização de projetos conjuntos e o acesso a mais clientes. A abordagem ainda ajuda a ampliar sua rede de contatos e a fortalecer a reputação da empresa.

Ao ter parceiros alinhados a seus valores e objetivos, pequenos empreendedores conseguem construir uma rede de suporte e promover o crescimento sustentável de seus negócios.

6. Envolve-se em questões sociais

Por fim, envolver-se em questões sociais melhora a reputação da sua empresa e contribui positivamente para a comunidade. Pondere a possibilidade de apoiar projetos locais de educação, saúde e esporte ou apoiar causas sociais.

Outra opção é fazer doações a instituições de caridade, seja em dinheiro, seja em produtos ou serviços do seu negócio. Permitir que funcionários troquem horas de trabalho por voluntariado é mais uma ideia viável.

A atitude demonstra o compromisso do empreendimento com o bem-estar da comunidade. Além de melhorar a imagem da empresa, o envolvimento em questões sociais pode aumentar a satisfação dos colaboradores e criar um impacto positivo duradouro.

Ainda, há a possibilidade de fazer parcerias com organizações não governamentais (ONGs) para criar projetos conjuntos. O engajamento reforça a sua responsabilidade social e fortalece o vínculo com a comunidade.



Como você viu, adotar essas **6 atitudes** inteligentes no gerenciamento de um empreendimento pode impulsionar os resultados e melhorar a reputação do negócio no mercado. Ao implementar as ações, pequenos empreendedores estarão mais preparados para aproveitar oportunidades que surgirem.

17. Um importante alerta sobre golpes financeiros e jogos de apostas

O aumento da incidência de golpes financeiros e da popularidade dos jogos de apostas tem colocado muitas pessoas em situações de risco. Com a promessa de ganhos rápidos e fáceis, os esquemas atraem principalmente quem está em uma situação difícil e não está bem-informado sobre eles.

Dessa forma, as vítimas correm o risco de comprometer sua estabilidade financeira. Portanto, neste capítulo, você aprenderá como identificar e evitar essas práticas, diferenciando-as de investimentos legítimos. Boa leitura!



O que são golpes financeiros?

Golpes financeiros são esquemas criados para enganar as pessoas e obter vantagens econômicas indevidas. Eles exploram a confiança ou a falta de informação das vítimas e podem assumir diversas formas. Veja exemplos comuns de golpes financeiros!

Phishing

Phishing é um golpe no qual os criminosos utilizam *e-mails* e mensagens de texto com *links* maliciosos que direcionam as vítimas a sites falsos. Neles, os golpistas capturam informações pessoais e financeiras das vítimas, como senhas, números de cartão de crédito e dados bancários.

As mensagens costumam parecer legítimas, muitas vezes imitando a identidade visual e o tom de comunicação de instituições confiáveis. Assim, é muito comum cair nesse tipo de golpe, até mesmo por desatenção.

Golpe do WhatsApp

No golpe do *WhatsApp*, os criminosos clonam a conta de uma pessoa, obtendo acesso aos seus contatos e conversas. Na sequência, os golpistas se passam pela vítima e enviam mensagens para amigos e familiares em sua lista de contatos.

Geralmente, os criminosos alegam uma situação de urgência financeira. Eles pedem transferências bancárias imediatas, utilizando o fator

emocional e a confiança para persuadir as pessoas a enviarem dinheiro rapidamente.

Golpe do boleto falso

O golpe do boleto falso envolve a adulteração de boletos bancários. Desse modo, quando a vítima realiza o pagamento, o dinheiro é direcionado para a conta dos golpistas, em vez de efetuar um pagamento legítimo.

A modalidade ocorre de diferentes maneiras. Os criminosos podem enviar um boleto falso por e-mail, disfarçado como uma cobrança verdadeira, ou adulterar documentos reais usando um *software* malicioso.

Pirâmide financeira

A pirâmide financeira é um tipo de golpe no qual o lucro dos participantes mais antigos depende diretamente do recrutamento de novos membros para o sistema. Então os integrantes mais recentes são incentivados a direcionar recursos ao esquema.

Como não há um produto ou serviço real sustentando os retornos prometidos, a estratégia se torna insustentável a longo prazo. Quando o recrutamento de novos membros desacelera, a pirâmide se quebra, resultando em perdas para a maioria dos envolvidos – especialmente os últimos a entrarem no esquema.

Como se proteger contra golpes financeiros?

Depois de conhecer as características de alguns golpes financeiros, fica mais fácil estar atento a sinais para evitar cair neles. Mas há diversas outras dicas úteis para esse fim. Confira as principais:

- desconfie de ofertas que prometem ganhos fáceis e rápidos;
- antes de clicar em *links* ou fornecer dados pessoais, verifique a autenticidade da mensagem ou do *site*;
- proteja suas informações sensíveis, evitando compartilhar senhas ou dados financeiros em resposta a contatos não solicitados;
- monitore regularmente suas contas bancárias e entre em contato com seu banco se identificar qualquer atividade suspeita;
- mantenha-se informado sobre novos tipos de golpes para diminuir a chance de cair neles.

Ainda, compartilhar o conhecimento contribui para aumentar a conscientização das pessoas e reduzir os riscos.

O que são jogos de apostas e como eles funcionam?

Além dos golpes financeiros, os jogos de apostas são outra prática que pode colocar em risco a estabilidade financeira das pessoas. Eles envolvem a possibilidade de fazer palpites sobre o resultado de eventos esportivos – como jogos de futebol – e até eleições ou premiações.

As casas de apostas permitem aos participantes escolher um resultado e, dependendo da precisão dos palpites, ganhar dinheiro. Contudo, vale destacar que essas atividades não são investimentos.

O funcionamento das casas de apostas é baseado em **odds** – palavra que significa as probabilidades de determinado resultado ocorrer em um evento. Quanto maior a *odd*, menor é a chance



de o resultado acontecer – mas, se o palpite estiver certo, o pagamento é mais alto.

Imagine que, em um jogo de futebol entre os times A e B, a casa de apostas defina uma *odd* de 5 para a vitória do time B, considerado aquele que tem menor chance de vencer. Se você apostar R\$ 10 no time B e ele ganhar o jogo, o prêmio será de R\$ 50 (R\$ 10 x 5) – um pagamento maior porque a *odd* era alta.

O sistema segue a lógica de um jogo de soma zero, em que o ganho de um apostador depende da perda de outro. Ou seja, para que alguém ganhe, outra pessoa precisa perder. Dessa maneira, a lógica se diferencia dos investimentos legítimos.

Os jogos de apostas ainda exigem atenção porque os responsáveis, na verdade, podem ter estruturado um esquema de golpes, inclusive se recusando a pagar valores ganhos pelos jogadores. Ainda, há o alto potencial viciante.

Por exemplo, em 2024, um exemplo popular que se baseava nos mesmos princípios era o *Jogo do Tigrinho*, ou *Fortune Tiger*. Com um formato semelhante ao de um caça-níquel, o jogo para celular prometia ganhos rápidos, mas muitos jogadores acabaram viciados e enfrentaram grandes prejuízos, especialmente diante de tentativas de recuperar valores perdidos ao fazer novas apostas.

Como diferenciar investimentos de jogos e golpes?

Com a leitura até aqui, você viu exemplos de golpes e de jogos de apostas, sendo pertinente diferenciá-los dos investimentos. Investir é aplicar recursos em um ativo ou negócio para obter lucro ao longo do tempo.

Diferentemente dos jogos de apostas e das pirâmides financeiras, os investimentos são baseados em fundamentos econômicos. Outro ponto é que eles são regulamentados por órgãos competentes, como o *Banco Central (Bacen)* e a *Comissão de Valores Mobiliários (CVM)*. A característica garante maior segurança aos investidores.

Mais uma distinção relevante entre os investimentos legítimos e os jogos e golpes é a base em resultados reais. Como você viu, as pirâmides financeiras necessitam de um fluxo contínuo de novos participantes.

Ao mesmo tempo, os jogos de apostas dependem de sorte e da perda por parte de alguém. Mas, no caso de um investimento em ações, por exemplo, todos os investidores podem ganhar ao mesmo tempo se o desempenho da empresa for positivo – sem que outros tenham que sofrer um prejuízo.

Portanto, investimentos são respaldados pelo desempenho real de empresas, ativos ou mercados. Além disso, eles passam por uma regulamentação rigorosa, protegendo os investidores e garantindo que as práticas sejam conduzidas na legalidade.

Existe um aspecto importante nos investimentos que é a transparência. Empresas legítimas são claras em suas operações, fornecendo informações auditadas e detalhadas sobre seus resultados – permitindo aos investidores tomar decisões informadas.

Por fim, tenha em mente que os jogos de apostas e os golpes financeiros costumam resultar em perdas significativas. Já os riscos dos investimentos podem ser administrados, quando as oportunidades são fundamentadas e estudadas.

Portanto, eles oferecem uma maneira segura e ética de fazer o dinheiro crescer, apesar de haver a possibilidade de perdas.

Neste capítulo, você entendeu o funcionamento de golpes financeiros e jogos de apostas, além das diferenças em relação aos investimentos. Adquirir conhecimento sobre essas práticas permite evitar armadilhas e tomar decisões mais informadas e seguras para proteger as finanças.

18. Hora da prática: jogo Bons Negócios

Chegou a hora de empreender! Você está convidado a montar seu empreendimento que pode ser o pontapé inicial para um futuro grandioso e cheio de desafios. Vai encarar?

Será que você está preparado para negociar com fornecedores, escolher os produtos que o mercado deseja e vendê-los com lucratividade? O jogo **Bons Negócios** vai responder a essas perguntas!



“Bora” fazer Bons Negócios?

No jogo *Bons Negócios*, a jornada do empreendedor se inicia no relacionamento com fornecedores e concorrentes para adquirir o estoque de produtos que serão vendidos pela sua loja, a partir de um valor inicial que você tem para gastar nas compras de produtos a serem vendidos depois, no seu negócio.

Existem também os outros empreendedores que estarão interessados nos mesmos produtos e, por isso, será necessário desenvolver uma boa estratégia de compras para essa primeira tarefa, mas pensando nas vendas futuras desses produtos. As mercadorias que podem ser adquiridas estão contidas nas cartas *Bons Negócios*.

Após concluir o estoque de mercadorias, e encerrar a fase de compras, os empreendedores irão ofertar seus produtos ao público consumidor disputando sua preferência em busca da lucratividade e sustentabilidade da sua empresa. E assim as vendas acontecerão, com cartas cheque que comprem os produtos em diferentes preços de mercado, comparadas por referências de seu valor de maior ou menor interesse, anotados nas cartas.

Assim que as vendas forem concluídas, é a hora de fechar a loja e fazer toda a análise dos resultados. Qual foi o gasto com a compra das mercadorias? Qual foi o valor de venda dessas mesmas mercadorias? Haverá uma diferença a ser percebida e anotada numa tabela de preenchimento.

Mas não para por aí. É preciso também preencher a sua *DRE (Demonstração de Resultado do Exercício)* e apurar o resultado final. Isso será feito com a tabela de anotações do jogo, que será usada por cada empreendedor.

Ocorre que o resultado final não é apenas a diferença entre o valor de compra e o de venda das mercadorias. É preciso também pagar impostos, taxas e despesas de aluguel, energia e *internet*.

Ah, mas não se pode esquecer também de todas as coisas que acontecem durante a jornada do empreendedor, os desafios na condução de sua empresa!

Fez empréstimos? Tomou alguma multa da fiscalização? Usou fontes de energia renovável? Muitas coisas podem acontecer e ao final todas elas vão afetar positivamente ou negativamente o resultado do empreendimento.

Esses acontecimentos estão presentes nas **cartas-desafio** e também na **roleta do jogo**, e cada situação prevista para novos cálculos e preenchimentos na tabela.

O jogador, digo, o empreendedor vencedor, será aquele que conseguir obter o melhor resultado final e nesse mundo empresarial, lidando com todas as variáveis que compõem o mercado competitivo!

Sem mais delongas: é hora da prática! E bons negócios!



Agora que você conseguiu fazer uma relação entre todos os conceitos construídos em nosso último fascículo e a prática do jogo *Bons Negócios*, que tal conhecer melhor os componentes, regras e materiais que auxiliam na utilização desse jogo? Contamos com um vasto e rico acervo material que apoia o trabalho de escolas, instituições e comunidades com a prática do jogo e, a partir de agora, você também passa a acessar tudo isso.

Bons Negócios é um jogo de cartas que trabalha o conceito de investir, instiga a negociação e exercita, de forma lúdica, as habilidades de empreender e negociar. Trabalha também estratégia, planejamento, tomada de decisão, adiamento de gratificações, a boa utilização dos recursos financeiros e a percepção.

Imagine que você quer ser um empreendedor e planeja abrir um negócio. Para isso, necessitará de um capital inicial e terá de planejar a compra e a venda dos produtos para obter lucro. Este é o objetivo do jogo: levar o jogador a exercitar, de forma lúdica, as habilidades de empreendedor e investidor.



Público-alvo:

a partir dos 12 anos

Nº de jogadores:

de 3 a 6 pessoas



OBJETIVO

Vender bem os produtos que comprou, cumprir com as obrigações fiscais e desafios do dia a dia de um comércio e ser o participante com mais dinheiro ao final do jogo.

COMPONENTES




- 24 cartas-produto (numeradas de 1 a 24);
- 108 cartas-nota, sendo 60 de A\$ 1; 36 de A\$ 5; e 12 de A\$ 10;
- 24 cartas-cheque nos valores de A\$ 5 a A\$ 120;
- 24 cartas-desafio;
- 1 roleta;
- tabela de anotações.



Regras do jogo: agora vamos jogar!

PREPARAÇÃO

- Separe as cartas por tipo (produtos, notas e cheque e desafio) e embaralhe cada um dos montes, exceto as cartas-nota;
- Coloque as cartas-cheque, as cartas-desafio e a roleta de lado. Estes elementos serão usados na segunda e terceira fases do jogo;
- Posicione as cartas-produto com a face para baixo, formando um monte;
- Escolha um jogador para ser o banqueiro, que cuidará da distribuição do dinheiro e dos pagamentos feitos pelos jogadores durante a partida, além da organização das cartas (este jogador pode ou não participar do jogo também);
- Cada participante começa com A\$ 60 (sessenta Américas), com notas assim distribuídas:

Quantidade	Valor das notas
10 notas	A\$ 1 
6 notas	A\$ 5 
2 notas	A\$ 10 

ATENÇÃO

Os números presentes na parte superior das cartas-produto representam o valor e não o preço daquele brinquedo, material esportivo, artístico ou roupa. Ou seja, não representa o quanto se deve pagar por ele, mas o quanto ele é valioso, numa escala de 1 a 24.

MODO DE JOGAR

1ª fase - Compra dos produtos

1) Abra sobre a mesa as cartas-produto em número igual ao de jogadores (cartas com a face voltada para cima). Por exemplo, se são 6 participantes, posicione 6 cartas-produto; se são 4, posicione 4 cartas. Organize-as na mesa pelo número de referência (crescente) para facilitar a visualização dos jogadores.

Importante: em caso de se ter 5 jogadores, a orientação é que tiremos 4 cartas-produto e 4 cartas-cheque do jogo, para que fique um número de cartas múltiplo de 5 (no caso, 20 cartas de cada). Devem sair do jogo as 4 cartas-produto menos valiosa e as 4 cartas-cheque de menor quantia.

2) Na primeira rodada, o primeiro jogador dá um lance colocando uma ou mais cartas-nota sobre a mesa (para resultados equilibrados, deve-se alternar, em sentido horário, o primeiro jogador da rodada seguinte a dar o lance).

3) O próximo (no sentido horário) tem de decidir se ofertará um lance maior ou menor do que o lance ofertado pelo jogador anterior. Os lances ofertados nunca podem ser iguais aos lances já existentes sobre a mesa. **Todos os jogadores são obrigados a ofertar um primeiro lance.**

4) Os lances continuam e os jogadores podem seguir ou parar de dar lances. Quando o jogador para de dar lances, ele sai da rodada e assim, sucessivamente, até que todos parem de ofertar. Ao parar, o jogador não recolhe as cartas-nota que depositou sobre a mesa, mas simplesmente para de aumentar o lance. A quantia que colocou sobre a mesa é o que dispôs a pagar por um produto.

5) O jogador que ofertou o maior lance fica com a carta-produto mais valiosa (identificada pelo maior número escrito no topo da carta), aquele que ofertou o segundo maior lance com a segunda carta-produto mais valiosa e assim por diante.

6) Cada jogador escreve na tabela de anotações o produto adquirido e a quantia paga por ele.

7) Vira-se um novo conjunto de cartas-produto. A compra dos produtos continua seguindo a mesma lógica, até que todos sejam comprados.

Atenção: pode ocorrer de algum jogador gastar todo o dinheiro antes das rodadas de compra das cartas-produto serem concluídas. Nesse caso, após dispor as cartas-produto sobre a mesa, retira-se da rodada a carta-produto de menor valor na quantidade de cartas correspondente ao número de jogadores sem dinheiro e permanecem sobre a mesa apenas a quantidade de cartas-produto correspondente ao número de jogadores com dinheiro (as cartas-produto retiradas saem do jogo). Procede-se dessa maneira até que todas as cartas-produto tenham sido distribuídas e compradas, ou até que todos os jogadores estejam sem dinheiro.

2ª fase - Venda dos produtos

1) Coloque no centro da mesa uma quantidade de cartas-cheque equivalente ao número de jogadores, com a face da quantia virada para cima. Cada jogador deve fazer uma análise e, seguindo uma estratégia, selecionar uma de suas cartas-produto para vender, colocando-a sobre a mesa com a face do produto voltada para baixo (o produto selecionado ainda não deve ser revelado para os outros jogadores).

2) Quando todos os jogadores tiverem disposto suas cartas-produto com a face voltada para baixo sobre a mesa, todos viram suas cartas-



Com os produtos na mão, começa a fase da venda em troca de cartas-cheque.

-produto ao mesmo tempo. O jogador que tiver o produto de maior valor (número no topo da carta) recebe a carta-cheque de maior quantia. O jogador que tiver o produto com o segundo maior valor recebe a segunda carta-cheque de maior quantia e assim por diante. Cada jogador escreve na tabela de anotações a quantia da carta-cheque abaixo da indicação do produto vendido. Após a venda de todos os produtos, o jogador deve fazer os cálculos do total de compras e de vendas indicados na frente da tabela.

Atenção: caso um jogador não tenha adquirido todas as cartas-produto na fase de compras, ele deve participar desde a primeira rodada da fase de vendas até que terminem suas cartas-produto. Nas demais rodadas, após dispor as cartas-cheque sobre a mesa, retira-se da rodada a de menor quantia na quantidade de cartas correspondente ao número de jogadores sem produtos, e fica sobre a mesa apenas a quantidade de cartas-cheque correspondente ao número de jogadores com produtos (as cartas-cheque retiradas saem do jogo). Procede-se dessa maneira até que todas as cartas-cheque tenham sido utilizadas.

3ª fase - Obrigações fiscais e carta-desafio

1) Copie no verso da tabela os resultados do total de compras e de vendas. Cada jogador roda a roleta uma única vez e escreve o valor apontado no local correspondente no verso da tabela de anotações.

Atenção: cada jogador pagará no máximo uma obrigação (taxa, imposto ou contribuição). O cálculo dos impostos com percentual deve ser efetuado somente após a resolução das contas anteriores.

2) Cada jogador retira uma carta-desafio com ganhos e gastos inerentes a um empreendimento, realiza a leitura em voz alta para o grupo e anota as instruções da carta no campo indicado no verso da tabela de anotações.

FINAL DO JOGO

A partida termina quando todos tiverem tirado a carta-desafio. Após efetuar os cálculos na tabela de anotações, aquele que obtiver o maior número no "total final" vence. Para verificar isso, todos devem efetuar os cálculos no verso da tabela, seguindo as instruções da roleta e das cartas-desafio. Se necessário, podem recorrer à calculadora.

Para ajudar na compreensão das regras do jogo, nós preparamos um vídeo de uma partida guiada. Ao assisti-lo, você poderá acompanhar as jogadas e esclarecer possíveis dúvidas. Confira, [clikando aqui!](#)



Sobre a roleta de obrigações fiscais

A roleta de obrigações fiscais do *Bons Negócios* é um elemento que foi adicionado em 2024. Entrando na terceira fase do jogo, seu objetivo é simular as obrigações fiscais inerentes a todo negócio, ampliando o debate acerca dos tributos que devem ser recolhidos pelas empresas.

O uso da roleta pode gerar boas discussões sobre a diferença entre impostos e taxas, os tipos de um e de outra, a importância do recolhimento desses tributos para o desenvolvimento e funcionamento da sociedade e outras questões que você já viu por aqui no começo de nosso fascículo.

E claro que para auxiliar no uso correto e ainda nas possibilidades de confecção de suas próprias roletas, o Instituto Brasil Solidário criou e disponibiliza um tutorial que orienta acerca das regras de uso e traz ideias de construção desse componente utilizando materiais simples e que podem ser reaproveitados. Basta [clikar aqui](#) para baixar o tutorial de montagem.



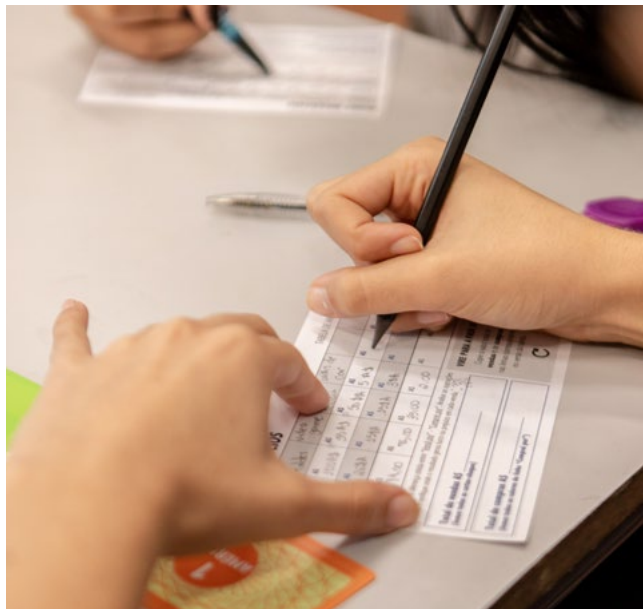
Tabela de anotações do Bons Negócios

A tabela de anotações é um importante elemento do jogo *Bons Negócios* e por meio dela também podemos trabalhar diversas competências e habilidades relacionadas ao gerenciamento e organização de um empreendimento.

Passando por algumas evoluções, em 2024 o jogo *Bons Negócios* passou a contar com mais um componente, como vimos acima: a roleta de obrigações fiscais. Dessa forma, a tabela de anotações foi atualizada, ampliando as possibilidades pedagógicas relacionadas à educação fiscal e tributária, fortalecendo as noções e práticas ligadas ao investimento e empreendedorismo, ideias centrais do jogo.

Com o objetivo de ajudar na compreensão da nova tabela de anotações do *Bons Negócios*, preparamos um vídeo que explica como realizar o seu preenchimento corretamente, que você pode assistir [clikando aqui!](#)

Você pode baixar a tabela de anotações atualizada, assim como a roleta de obrigações fiscais e o seu tutorial de montagem em nosso *site*. Basta [clikar aqui](#).



Ampliando as discussões

Chegando até aqui já deu para perceber que a prática do jogo *Bons Negócios* desperta para o desenvolvimento de competências e habilidades necessárias a toda pessoa que sonha e deseja empreender.

Já deu para perceber também que essa jornada é cheia de desafios, mas que nem por isso ela deixa de ser gratificante e até lucrativa, se você seguir um caminho de organização e planejamento.

Pensando nos desafios, imprevistos e nas diversas situações que podem ocorrer nessa jornada empreendedora, o jogo *Bons Negócios* conta com uma série de cartas-desafio que trazem fatos, ações, acontecimentos que podem afetar positiva ou negativamente o negócio empreendido.

Fiscalização, reconhecimento, desperdício, corrupção, pirataria, são muitas as possibilidades que podem gerar benefícios ou penalidades no jogo, assim como na vida real. E pra permitir que os jogadores ampliem esse universo, ainda existem cartas-desafio que convidam o jogador a elaborar um tipo de situação que gere lucro ou perda, aumentando o debate a partir da exploração da criatividade.

Assim como podemos levar o conhecimento construído a partir do uso do jogo para a nossa realidade, é possível fazer o inverso: trazer para o jogo fatos que já fazem parte da nossa rotina, em especial da rotina de um empreendedor, e construir tantas outras formas de interação, conhecimento e significados.



Para concluir

A jornada até aqui nos trouxe muitos ensinamentos. Falamos de comportamentos, controle de gastos, empreendedorismo, e tudo isso foi ficando mais claro quando passamos a contar com o auxílio dos jogos de Educação Financeira do IBS: *Piquenique*, *Pic\$* e *Bons Negócios*. Recursos didáticos potentes que facilitam a compreensão desses conceitos de uma forma prática, além de lúdica e significativa.

Para fechar esse curso, então, escolhemos uma experiência que une cuidado, respeito, empatia, solidariedade, escolhas, ideias, planejamento, organização, visão de negócios... são muitas as palavras que definem os valores que construímos ao longo dessa trilha e que são transmitidos nessa ação, mas o maior ensinamento, sem dúvidas, é o de que somos responsáveis por nossas escolhas e elas afetam todos os que estão ao nosso redor, seja de forma negativa ou positiva. Sendo assim, escolhemos, então, afetar positivamente!

Em Catalão, município do estado de Goiás, uma turma da escola *CAIC São Francisco* escolheu desenvolver um projeto cujo resultado seria revertido para um asilo de idosos e um abrigo de cães da cidade. A ideia surgiu a partir do encontro com um livro do autor Stephen Michael King, cujo título é *Vira-lata*. A compaixão e o amor que as pessoas possuem ou pelo menos deveriam ter com as pessoas e também com os animais fez os alunos pensarem na ideia de criar um produto que pudesse ser vendido e seu lucro pudesse ser revertido em alimento para os idosos e cães.

A professora fala com orgulho dessa experiência. Os alunos planejaram e prepararam uma feira de vendas na escola e o que eles arrecadaram se converteu em 60kg de alimentos para o lar de idosos e 40kg de ração para o abrigo de cães. Foi uma grande corrente de solidariedade que se construiu a partir do desejo de fazer o bem ao próximo e tornar esse mundo um lugar muito melhor.

Foi o aprendizado da Educação Financeira agregado à cidadania, solidariedade e gentileza que permitiu que as crianças assumissem seu papel de protagonistas, agindo de forma consciente na transformação da sociedade.

Reforçando o fato de que existem muito mais coisas envolvidas em nossas decisões além de meramente fatores monetários, essa experiência nos mostra que se bem planejadas, refletidas e organizadas elas podem gerar bons e grandes frutos. Então, sigamos jogando, aprendendo e construindo comportamentos e valores que vão muito além de uma vida financeira tranquila e confortável, seguindo por gerações.

Para visualizar tudo isso que escrevemos, [clique aqui](#) para assistir ao vídeo sobre empreendedorismo e solidariedade dessa turminha de Catalão, Goiás. Se emocione, se inspire, planeje e execute boas atitudes!



Referências bibliográficas e na internet

ANDRÉ Bona. Página oficial. Disponível em : <<https://andrebona.com.br>> . Acesso em: 09 de agosto de 2024.

BONA, André. *Finanças na vida real: pague as dívidas, conquiste seus sonhos e garanta uma boa aposentadoria*. São Paulo: LeYa, 2022.

HUIZINGA, Johan. *Homo ludens: o jogo como elemento da cultura*. Trad. João Paulo Monteiro e Newton Cunha. São Paulo: Perspectiva, 2019.

Conheça mais sobre os jogos de Educação Financeira do IBS clicando nos logos abaixo!

Piquenique
BONS NEGÓCIOS



Foto: Cíntia de Paula

Créditos

Direção editorial: Luis Eduardo Salvatore

Texto: André Bona

Revisão: Luis Eduardo Salvatore, Diogo Salles Amaral e Carmélia Menezes

Projeto gráfico: Diogo Salles Amaral

Diagramação: Carolina Lopes

Imagens: Arquivo IBS, Freepik e Cíntia de Paula



Conteúdo protegido - Proibida a reprodução sem créditos ao Instituto Brasil Solidário
para fotos ou contextos de projetos apresentados



Instituto
**BRASIL
SOLIDÁRIO**

INSTITUTO BRASIL SOLIDÁRIO - IBS
www.brasilsolidario.org.br