MÉTODO M360©

Coleção Método M360

Volume 1 de 4



M1 · Mapeamento e Diagnóstico

O Plano de Voo

Diagnóstico completo da sua loja de celular,
com método, números e um caso real do início ao fim.

M1 · O Plano de Voo | M2 · A Rota | M3 | M4

Conteúdo técnico com caso prático

Carlos Martins · Escritório de Contabilidade

escritoriocarlosmartins.com.br

Antes de começar

Nenhum piloto decola sem plano de voo.

Ele confere combustível, peso, rota, clima, antes de tirar a aeronave do chão. No varejo de celulares, a maioria dos lojistas faz o contrário: decola primeiro e tenta entender o avião em pleno ar.

Compra de quem aparece, vende como dá, recebe na maquininha que estiver à mão e descobre os problemas quando eles já viraram dívida, autuação ou porta fechada.

Este e-book é a primeira etapa do Método M360: o **M1, Mapeamento e Diagnóstico**. Aqui você vai aprender a fazer o que fazemos há anos com mais de 500 lojas estruturadas: enxergar a operação inteira através de 4 lentes (Comercial, Financeira, Fiscal e de Gestão), reconstruir o faturamento real da loja com documentos que já existem, quantificar riscos e oportunidades em reais, e transformar isso em prioridade de ação nos primeiros 7 dias.

As 4 lentes do diagnóstico

Lente 1
Operação Comercial
Como a loja compra, vende e opera.

Lente 2
Operação Financeira
O faturamento real, reconstruído.

Lente 3
Operação Fiscal
O que o Fisco já enxerga.

Lente 4
Gestão e Objetivos
Para onde o dono quer ir.

O caso que você vai acompanhar · TechCell Belém

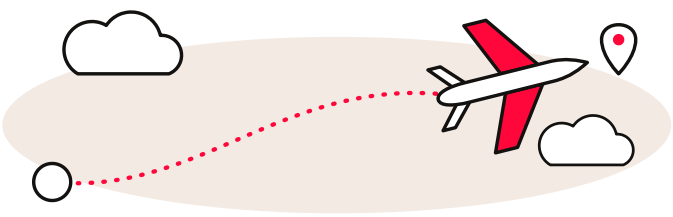
Para tornar tudo concreto, você vai acompanhar do início ao fim o caso da TechCell Belém, loja do Marcos, 34 anos, que começou vendendo seminovos pelo Instagram e hoje fatura R$ 65.000 por mês numa loja física no centro de Belém, ainda como MEI, declarando R$ 6.000.

R$ 65 mil
faturamento real por mês

R$ 6 mil
declarados por mês no MEI

70%
do estoque sem nota de origem

O caso é simulado, mas cada número foi calculado como calculamos num diagnóstico real. Se você se reconhecer em alguma página, não é coincidência: é o retrato do setor.



Neste volume

Sumário

01 **Por que diagnosticar antes de agir** 04
O custo real da suposição

02 **Lente 1 · Operação Comercial** 07
Como a loja compra, vende e opera

03 **Lente 2 · Operação Financeira** 11
Reconstruindo o faturamento REAL

04 **Lente 3 · Operação Fiscal** 15
O que o Fisco vê quando olha para a sua loja

05 **Lente 4 · Gestão e Objetivos** 19
Por que o destino muda o desenho

06 **O caso TechCell** 22
O diagnóstico completo

07 **Do diagnóstico ao plano** 29
Priorização e os primeiros 7 dias

✓ **Ferramenta de aplicação** 34
Autodiagnóstico do lojista: 20 perguntas

01

Capítulo 01

Por que diagnosticar antes de agir

O custo real da suposição. Suposição errada não dói na hora: ela cobra juros.

R$ 60 a 114 mil

perdidos por ano numa loja de R$ 50 mil/mês sem estrutura

O custo da suposição

“Eu faturo uns 50.” “MEI resolve por enquanto.”

Todo lojista de celular carrega na cabeça um conjunto de suposições: "eu faturo uns 50", "minha margem é boa", "MEI resolve por enquanto", "o Fisco não olha loja pequena".

O problema não é ter suposições, é tomar decisões de compra, preço, contratação e expansão em cima delas. Suposição errada não dói na hora; ela cobra juros. E no varejo mobile, onde o giro é rápido, o tíquete é alto e quase todo recebimento passa por maquininha e PIX (ou seja, é rastreável), o custo da suposição é maior do que em quase qualquer outro varejo.

Vamos colocar número nisso. Nos diagnósticos que conduzimos, uma loja que fatura R$ 50.000/mês sem estrutura (regime tributário errado ou estourado, compras informais, contas misturadas, precificação no "olhômetro") perde entre R$ 5.000 e R$ 9.500 por mês.

R$ 5 a 9,5 mil
perdidos por mês, sem aparecer em relatório

10 a 19%
do faturamento evaporando todo mês

2ª loja
é o que essa perda anual pagaria

Isso é de 10% a 19% do faturamento evaporando todo mês, de forma silenciosa, sem aparecer em nenhum relatório, justamente porque não existe relatório. No ano, são R$ 60.000 a R$ 114.000: o suficiente para abrir a segunda loja que o lojista jura que "não tem capital" para abrir.

Onde a loja de R$ 50 mil/mês perde dinheiro sem estrutura

Fonte de perda	Faixa mensal estimada	Mecanismo
Regime tributário errado ou estourado	**R$ 1.500 a 3.000**	Tributo pago a mais no regime inadequado, ou passivo oculto acumulando com multa e juros
Compra informal (sem nota, fora do atacado)	**R$ 1.500 a 3.000**	Paga mais caro que o atacado formal (que chega a ser 30 a 40% mais barato), sem garantia e sem comprovação de origem
Contas PF e PJ misturadas	**R$ 800 a 1.500**	Retiradas invisíveis, margem calculada errada, preço definido abaixo do custo real
Sem acesso a crédito PJ	**R$ 700 a 1.000**	Capital de giro no cheque especial ou cartão PF, os juros mais caros do mercado
Precificação sem margem real por linha	**R$ 500 a 1.000**	Vende aparelho novo com margem de acessório e acessório com preço de concorrência que nem é concorrente

Σ O custo anual da suposição

Custo anual da suposição = perda mensal × 12
→ R$ 5.000 a R$ 9.500 × 12 = R$ 60.000 a R$ 114.000 por ano.

Para uma loja de R$ 65.000/mês, a faixa proporcional sobe para R$ 6.500 a R$ 12.350 por mês.

Caso TechCell · O retrato antes do diagnóstico

Marcos, 34 anos, começou vendendo seminovos pelo Instagram e hoje tem loja física no centro de Belém/PA. Fatura cerca de **R$ 65.000/mês reais (R$ 780.000/ano)**. É MEI e declara R$ 6.000/mês.

Compra 60% de um distribuidor informal de São Paulo sem nota, 30% são aparelhos usados que entram em trocas (upgrades) sem nenhuma documentação, 10% vêm do Mercado Livre. Recebe na maquininha cadastrada no CPF da esposa e no PIX do próprio CPF. Tem 1 funcionário informal ganhando R$ 1.800 e um estoque médio de R$ 80.000, 70% sem nota de origem.

Na cabeça dele, está tudo bem: *"sobra dinheiro no fim do mês"*. É exatamente esse tipo de loja (lucrativa, crescendo e completamente exposta) que o diagnóstico existe para salvar.

⚠ Atenção

Você já foi diagnosticado, pela Receita.

Adquirentes de cartão e instituições de pagamento reportam ao Fisco tudo o que sua loja recebe, via declarações como a DIMP (Declaração de Informações de Meios de Pagamento). Ou seja: o cruzamento entre o que você recebe e o que você declara já acontece, com ou sem a sua participação. A única escolha real é quem faz o diagnóstico primeiro: você, com tempo para corrigir, ou o Fisco, com multa de ofício.

O antídoto

O Plano de Voo é o antídoto: um diagnóstico estruturado em 4 lentes (Operação Comercial, Operação Financeira, Operação Fiscal e Gestão & Objetivos), feito com documentos que a loja já possui.

No M360, esse diagnóstico é **gratuito e o resultado sai em 24 horas** após o recebimento dos documentos. Mas o método deste e-book é seu: os capítulos a seguir ensinam o processo lente por lente, para você aplicar quantas vezes precisar ao longo da vida da loja.

02

Capítulo 02 · Lente 1

Operação Comercial

Como a loja compra, vende e opera. A pergunta enganosamente simples: o que exatamente esta loja faz?

5+

operações diferentes numa mesma loja de celular

30 a 40%

mais barato no atacado formal

Lente 1 · Operação Comercial

O que exatamente esta loja faz?

Parece óbvio, mas quase nenhum lojista de celular tem uma única operação.

Ele revende aparelhos novos, compra e revende seminovos, faz trocas com entrada de usado, conserta, vende acessórios, às vezes vende aparelho de terceiro "por fora" e ainda parcela no carnê próprio. Cada uma dessas operações tem um desenho fiscal, um risco e uma margem diferentes, e enquanto elas não forem mapeadas uma a uma, qualquer estruturação será feita para uma loja que não existe.

Como a loja compra

Canais de compra e o que cada um significa

Destino natural

Distribuidor oficial / atacado formal

Nota fiscal de entrada, garantia de fábrica, preço de volume (chega a ser 30 a 40% mais barato que a compra pulverizada) e comprovação de origem de todo o estoque. É o destino natural da loja estruturada.

Alto risco

Distribuidor informal

O "cara de SP", o grupo de WhatsApp: preço aparentemente bom, mas sem nota: a mercadoria viaja exposta a apreensão, entra no estoque sem origem e contamina toda a cadeia fiscal da loja.

Atenção ao CNPJ

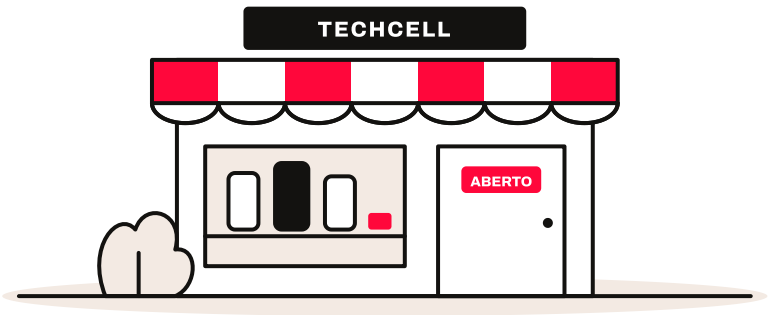
Marketplace (Mercado Livre e similares)

Emite documento, mas comprar como pessoa física para revender confunde a natureza da operação; a compra para revenda deveria entrar no CNPJ, com CFOP 1.102 (compra para comercialização), não como consumo pessoal.

Canal riquíssimo

Aparelhos usados de clientes (upgrades)

Margem de seminovo é bem maior que a de novo, mas exige documentação de entrada: termo de compra com identificação do vendedor, IMEI, estado do aparelho e valor. Sem isso, é estoque sem origem e risco de receptação em caso de aparelho com registro de roubo.



Como a loja vende: canais e operações especiais

Mapeie os canais (balcão, WhatsApp/Instagram, marketplace, empresas/corporativo) e as formas de recebimento (à vista, cartão, PIX, carnê próprio). Depois, isole as operações especiais, que são as que mais geram erro:

01 · Upgrade

Novo com entrada de usado

Tecnicamente são duas operações: uma venda (CFOP 5.102, venda de mercadoria adquirida de terceiros) e uma compra de usado, cada uma com seu documento.

02 · Consignação

Vender sem transferir a propriedade

Existe desenho fiscal próprio para isso (remessa em consignação CFOP 5.917 e retorno 1.918; confirme o desenho exato com o contador, pois a operação tem detalhes de faturamento na venda efetiva).

03 · Intermediação

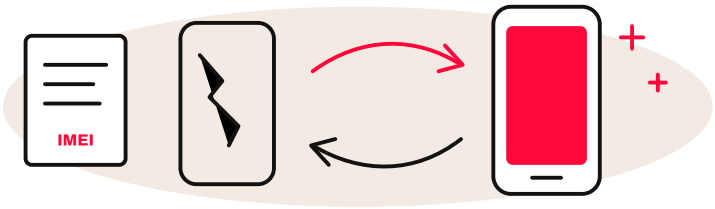
Aparelho de terceiro por comissão

A receita da loja é a comissão, não o valor do aparelho, e isso muda completamente a tributação (comissão é receita de serviço, tributada de forma diferente da revenda; valide o enquadramento com o escritório).

> Materiais consumidos internamente (película usada na loja, ferramentas da bancada) entram como uso e consumo (CFOP 1.556 dentro do estado / 2.556 de fora), não como mercadoria para revenda.

Técnica de levantamento da Lente 1: perguntas e evidências

Dimensão	Perguntas-chave	Evidência a coletar
Compras	De quem compra? Com ou sem nota? Qual % de cada fornecedor? Paga como?	Últimas 10 compras: notas (se houver), comprovantes de pagamento, conversas de pedido
Vendas	Quais linhas de produto/serviço? Qual % de cada uma no faturamento? Qual margem por linha?	1 semana de vendas anotada item a item; tabela de preços praticada
Upgrades	Quantas trocas/mês? Como avalia o usado? Existe termo de entrada?	Termos existentes (ou constatar ausência); lista de usados em estoque com origem
Consignação / intermediação	Vende aparelho de terceiro? Deixa aparelho em outra loja? Como acerta?	Acordos (mesmo verbais, descrever); histórico de acertos
Assistência técnica	Quantas OS/mês? Tíquete médio? Compra peça com nota?	Ordens de serviço; compras de peças do último trimestre

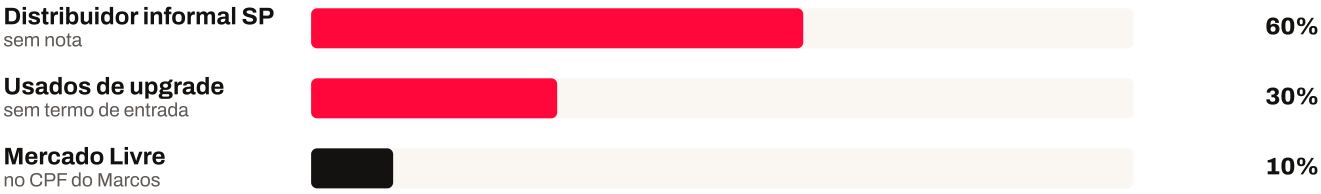


Caso TechCell · TechCell na Lente 1

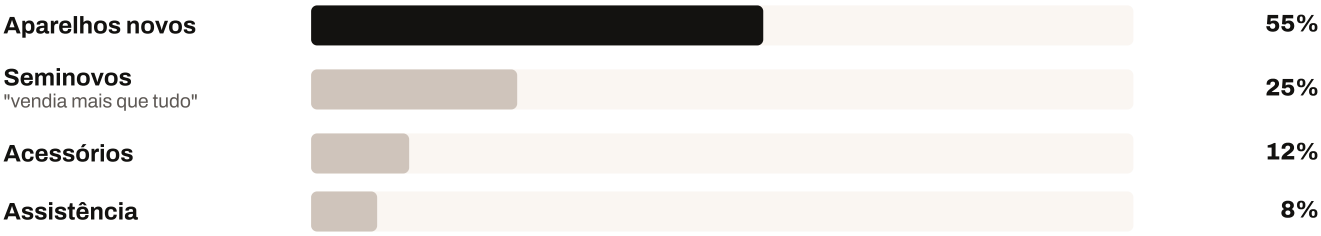
O mapeamento comercial da TechCell revelou: 60% das compras vêm do distribuidor informal de SP sem nenhuma nota; 30% são usados de upgrade sem termo de entrada: nem nome, nem CPF, nem IMEI registrado; 10% vêm do Mercado Livre comprados no CPF do Marcos.

A operação de upgrade, que é o coração comercial da loja (alimenta a linha de seminovos, a de maior volume depois dos novos), simplesmente não existe no papel. E o mix de vendas (55% novos, 25% seminovos, 12% acessórios, 8% assistência) nunca tinha sido medido: Marcos jurava que "vendia mais seminovo que tudo".

De onde vêm as compras da TechCell



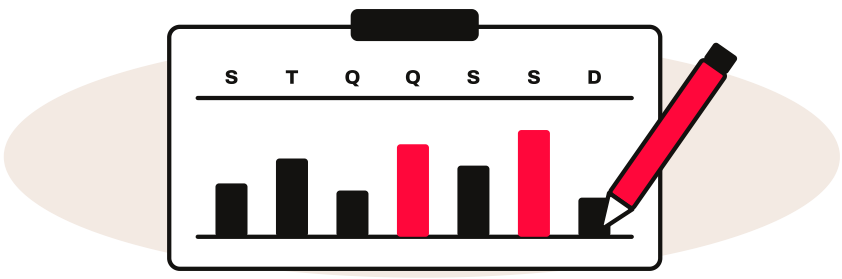
Mix de vendas: o que Marcos achava × o que era



Na prática

A semana de raio-X

Antes de mudar qualquer coisa, registre 7 dias corridos de operação numa planilha simples: cada aparelho que entra (de onde, quanto, com ou sem nota) e cada venda que sai (o quê, por quanto, recebido como). Uma semana de dados reais vale mais que um ano de impressões. É o primeiro documento que pedimos em qualquer diagnóstico M360.



03

Capítulo 03 · Lente 2

Operação Financeira

Reconstruindo o faturamento REAL. O dinheiro não mente, ele apenas se esconde.

85%

do faturamento da TechCell visível ao Fisco sem ninguém pisar na loja

Lente 2 · Operação Financeira

O dinheiro não mente, ele apenas se esconde.

O lojista pode não saber quanto fatura, mas a maquininha sabe, o banco sabe e o Fisco sabe.

O trabalho aqui é reconstruir o faturamento real da loja a partir de registros que já existem e, no caminho, expor os três sintomas clássicos da desestrutura:

Sintoma 1

Maquininha em CPF

Próprio ou, pior, de terceiro.

Sintoma 2

PIX pessoal recebendo venda

Venda e transferência pessoal no mesmo extrato.

Sintoma 3

Uma única conta

Receita da loja, mercado da casa e parcela do carro, tudo junto.

O método de reconstrução

Fontes para reconstruir o faturamento (12 meses)

- **Extratos da adquirente:** no portal da maquininha (qualquer bandeira/operadora), baixe o relatório de recebíveis dos últimos 12 meses: bruto, taxas e antecipações. É a espinha dorsal da reconstrução.
- **Relatórios de PIX:** extrato da conta que recebe os PIX de venda, separando (mesmo que manualmente) venda de transferência pessoal.
- **Extratos bancários completos:** todas as contas por onde a loja passa dinheiro: PF do dono, PJ se houver, e de terceiros que "emprestam" conta ou maquininha.
- **Estimativa de dinheiro vivo:** pela proporção observada na semana de raio-X (Capítulo 2), estime o percentual de vendas em espécie e aplique sobre o período.
- **Cruzamento com compras:** o total comprado no período, dividido por (1 − margem média), é um teste de sanidade do faturamento reconstruído.

∑ Fórmula da reconstrução

Faturamento real mensal = Recebimentos em cartão (extrato da adquirente) + PIX de vendas + vendas em dinheiro (estimadas) − estornos e devoluções.

Teste de sanidade: Faturamento estimado ≈ Compras do período ÷ (1 − margem bruta média).

Reconstrução do faturamento da TechCell

Meio de recebimento	Valor/mês	% do total	Onde foi comprovado
Maquininha (no CPF da esposa)	R$ 29.250	45%	Portal da adquirente: relatório de 12 meses
PIX (no CPF do Marcos)	R$ 26.000	40%	Extrato bancário PF, PIX identificados como venda
Dinheiro vivo	R$ 9.750	15%	Estimado pela semana de raio-X e conferido contra compras
Total	**R$ 65.000**	**100%**	**= R$ 780.000/ano, contra R$ 6.000/mês declarados no MEI**



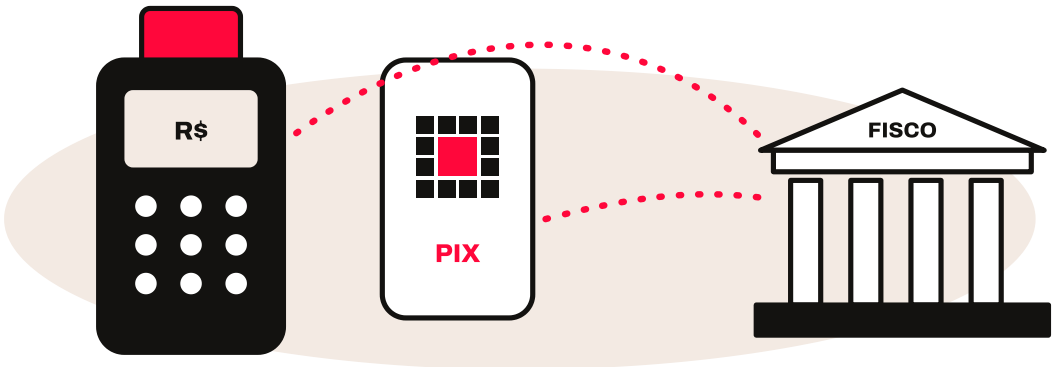
Repare no que esses números significam tecnicamente: R$ 55.250 por mês (cartão + PIX) passam por instituições de pagamento obrigadas a reportar movimentação ao Fisco via DIMP, a Declaração de Informações de Meios de Pagamento, entregue pelas adquirentes e instituições às administrações tributárias.

Isso é **85% do faturamento da TechCell visível para a Receita e para a SEFA-PA** sem que ninguém precise pisar na loja. A reconstrução que fizemos em horas é a mesma que o computador do Fisco faz continuamente.

⚠ Atenção

Maquininha no CPF de terceiro é o pior dos mundos.

Receber vendas na maquininha da esposa, do irmão ou do amigo não esconde a receita, apenas a transfere para o CPF de outra pessoa. No caso da TechCell, R$ 351.000/ano (R$ 29.250 × 12) caem no CPF da esposa do Marcos, que não declara essa renda: ela fica exposta à malha fina do IRPF, a cobranças sobre renda que não é dela e à caracterização de interposição de pessoa. Resolver isso é prioridade absoluta em qualquer plano.



Caso TechCell

“Eu achava que faturava uns 50.”

Faturamento mensal da TechCell: três versões da mesma loja



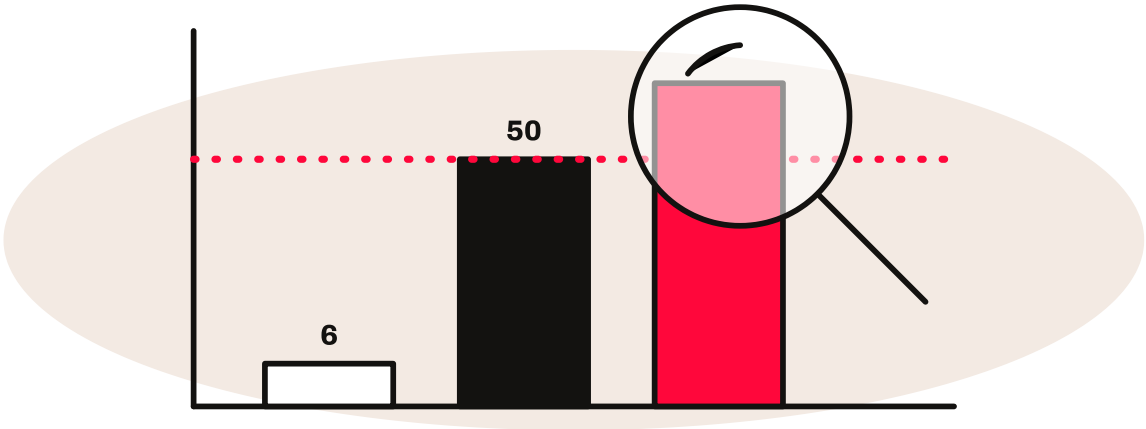
Caso TechCell · "Eu achava que faturava uns 50"

Quando os extratos ficaram prontos, Marcos descobriu que faturava **R$ 65.000/mês, 30% a mais do que estimava**. Descobriu também que pagava, entre taxas de maquininha e antecipação automática, mais do que imaginava, e que fazia retiradas pessoais espalhadas em dezenas de PIX pequenos que somavam mais que um pró-labore de gerente. Sem separar as contas, ele não tinha como saber. Nenhum lojista tem.

Na prática

Faça hoje, custa zero.

Entre agora no portal da sua adquirente e baixe o relatório de recebíveis dos últimos 12 meses. Leva minutos, é gratuito, e é o documento mais importante do seu diagnóstico. Se a maquininha está em CPF de terceiro, esse relatório também mostra o tamanho do problema que você precisa resolver.



04

Capítulo 04 · Lente 3

Operação Fiscal

O que o Fisco vê quando olha para a sua loja. A lente que mais assusta, e a que mais liberta.

9,6×

o teto do MEI é o que a TechCell fatura por ano

R$ 591 mil

de divergência anual visível ao Fisco

Lente 3 · Operação Fiscal

De medo difuso a número com solução.

A lente fiscal transforma um medo difuso ("será que estou enrolado?") em números concretos com solução conhecida.

O objetivo aqui é triplo: levantar os documentos fiscais existentes, entender tecnicamente os cruzamentos que o Fisco faz, e dimensionar os dois passivos típicos da loja de celular: o MEI estourado e o estoque sem origem.

Documentos a levantar na Lente 3

- **Declarações entregues:** DAS pagos e DASN-SIMEI (declaração anual do MEI) dos últimos 5 anos; se já for ME, extratos do PGDAS-D e DEFIS.
- **Notas fiscais de entrada existentes** (compras com nota): por menores que sejam, definem a fração do estoque com origem.
- **Inventário físico do estoque:** contagem real, item a item, com valor de custo e indicação de com/sem nota; celulares se classificam no capítulo 8517 da NCM (8517.13 para smartphones; 8517.14 para outros telefones celulares).
- **Situação cadastral:** CNPJ, inscrição estadual (a loja tem? deveria ter), certidões federal, estadual (SEFA-PA) e municipal.
- **Notas de venda emitidas** (se houver) e relatórios de meios de pagamento, para o cruzamento que vem a seguir.

O cruzamento DIMP × receita declarada, explicado tecnicamente

Funciona assim: as credenciadoras de cartão e instituições de pagamento são obrigadas a informar às administrações tributárias, via DIMP (e, historicamente, via DECRED para cartões de crédito no âmbito federal), o total movimentado por cada CPF e CNPJ em cartões e PIX. O sistema do Fisco compara esse total com a receita que o contribuinte declarou no período.

Quando os recebimentos superam a receita declarada, a diferença gera **presunção de omissão de receita**: o ônus de explicar passa a ser do contribuinte. O desfecho típico é notificação de autorregularização (pagar a diferença com multa reduzida) ou, se ignorada, autuação com **multa de ofício de 75%** sobre o tributo devido, que pode ser majorada em caso de fraude. Estados fazem o mesmo cruzamento para o ICMS; no Pará, a SEFA-PA opera esses batimentos rotineiramente.

∑ A conta que o Fisco faz com a TechCell

Divergência mensal = Recebimentos reportados (DIMP) − Receita declarada
= R$ 55.250 − R$ 6.000 = R$ 49.250/mês

Em 12 meses: R$ 663.000 recebidos em meios eletrônicos contra R$ 72.000 declarados: **divergência anual de R$ 591.000** visível ao Fisco por cruzamento automático (parte no CPF da esposa, o que agrava, não atenua).

O MEI estourado e o desenquadramento retroativo

O teto do MEI é **R$ 81.000** de receita bruta por ano (proporcional no ano de abertura). As regras de estouro são duas, e a diferença entre elas vale dezenas de milhares de reais.

Estouro de até 20%

R$ 81.000,01 a R$ 97.200

O desenquadramento vale a partir de 1º de janeiro do ano seguinte, e o MEI paga um DAS complementar sobre o excesso.

Estouro acima de 20%

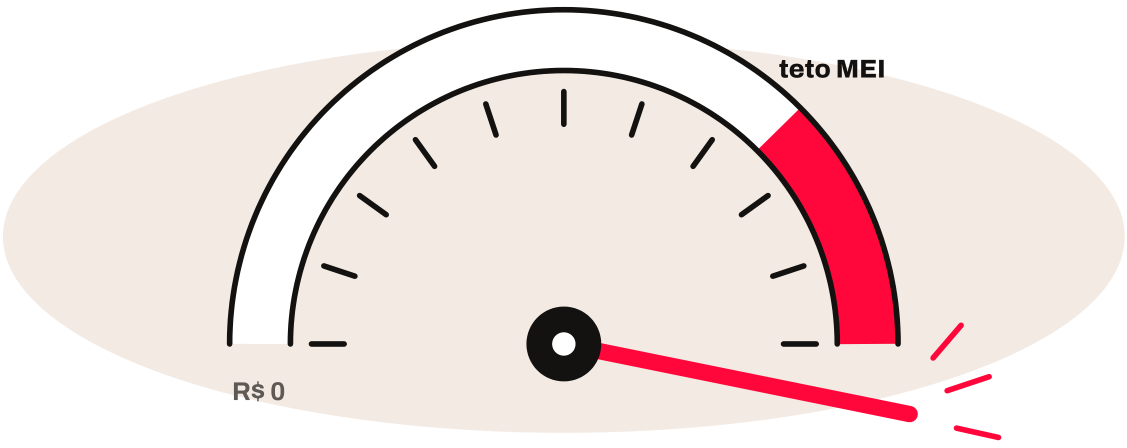
Acima de R$ 97.200 → retroativo

Os efeitos voltam a 1º de janeiro do próprio ano (ou ao mês de início da atividade), e a empresa deve recolher todos os tributos como Simples Nacional desde essa data, com juros e multa sobre tudo que deixou de pagar.

Faturamento anual × teto do MEI



A TechCell fatura R$ 780.000/ano: **9,6 vezes o teto**. Não há discussão sobre "se", apenas sobre quando e como a conta chega, e se chega organizada pelo contribuinte ou imposta pelo Fisco.



⚠ Atenção

Estoque sem origem: o risco que anda de caminhão.

Mercadoria sem nota fiscal de origem gera três problemas simultâneos:

(1) na estrada ou na fiscalização de loja, está sujeita a apreensão e autuação de ICMS pela SEFA-PA, e mercadoria de origem não comprovada pode chegar ao perdimento;
(2) contabilmente, compra sem nota gera presunção de omissão: se entrou mercadoria que não foi comprada "oficialmente", o Fisco presume que foi paga com receita omitida;
(3) em celulares, aparelho usado sem documentação de entrada expõe a loja até a risco penal, se o IMEI constar em registro de roubo ou furto.

Na TechCell, 70% do estoque de R$ 80.000 (**R$ 56.000**) está nessa condição. Atenção também na compra interestadual: a entrada de celulares no Pará pode estar sujeita a antecipação de ICMS ou substituição tributária (ICMS-ST), cujo tratamento varia por estado e por protocolo; confira sempre a regra vigente na SEFA-PA antes de desenhar a operação de compra.

Caso TechCell · O passivo fiscal da TechCell, dimensionado

≈ R$ 61 mil	≈ R$ 45,7 mil	> R$ 100 mil
tributo anual devido (alíquota efetiva ≈ 7,82%)	multa de ofício de 75%	por ano-calendário, + juros Selic (até 5 anos)

Considerando o Simples Nacional, Anexo I (comércio), com RBT12 de R$ 780.000, a alíquota efetiva fica em torno de 7,82%, com tributo anual devido na casa de R$ 61.000 por ano-calendário em que o estouro se repetiu. Somando multa de ofício de 75% (cerca de R$ 45.700) e juros pela Selic, o passivo potencial supera R$ 100.000 por ano-calendário fiscalizável, e o Fisco pode alcançar até 5 anos.

É um número assustador, e é exatamente por isso que ele precisa ser conhecido agora: quem se antecipa negocia autorregularização com multas reduzidas e parcelamento; quem espera recebe auto de infração. Os valores exatos dependem do histórico mês a mês; a apuração fina é trabalho do escritório.

Na prática

O que não fazer

Não tente "arrumar nota" retroativa, comprar nota de terceiro ou fatiar a receita em vários MEIs de parentes. Isso converte um problema tributário (que se paga e se parcela) em fraude, problema criminal, que não se parcela. O caminho da regularização orientada existe, é conhecido e é infinitamente mais barato.

05

Capítulo 05 · Lente 4

Gestão e Objetivos

Por que o destino muda o desenho. Não existe “estrutura certa” em abstrato: existe estrutura certa para um objetivo.

R$ 30 a 100 mil

de crédito PJ acessíveis após a formalização

Lente 4 · Gestão e Objetivos

Para onde o dono quer chegar?

As três primeiras lentes olham para o que a loja é. A quarta olha para onde o dono quer chegar, e ela muda tudo.

Uma loja desenhada para maximizar retirada mensal do dono é diferente de uma desenhada para tomar crédito e abrir filial, que é diferente de uma desenhada para ser vendida em cinco anos. Pular esta lente é o erro clássico do lojista que "abre um CNPJ" com o despachante mais barato e descobre, dois anos depois, que a estrutura não serve para financiar o imóvel nem para colocar o irmão como sócio.

As perguntas da Lente 4

01 · Qual é a meta dos próximos 12 a 24 meses? (faturamento, nova loja, novo canal, e-commerce)

02 · Você vai precisar de crédito? Quanto, quando e para quê?

03 · Você pretende financiar imóvel ou veículo no seu nome? Como pretende comprovar renda?

04 · Quem da família trabalha na operação hoje, e em que condição (informal, "ajuda", sócio de fato)?

05 · Existe plano de sucessão ou de venda do negócio no horizonte?

06 · Há sócio de fato não formalizado (quem colocou dinheiro, quem divide lucro)?

Objetivo declarado → decisão estrutural que ele exige

Objetivo	O que muda no desenho da empresa
Abrir 2ª loja em 18 meses	Definir filial × segunda empresa; regime que comporte a soma dos faturamentos; crédito PJ para o CAPEX; padronizar a operação da loja 1 antes de replicar
Financiar apartamento (comprovar renda)	Pró-labore formal + distribuição de lucros documentada em contabilidade regular; bancos financiam contra renda comprovável, não contra dinheiro no bolso
Tomar crédito de giro	Conta PJ movimentada, faturamento formal crescente e tempo de CNPJ; após estruturação, lojas do porte da TechCell acessam tipicamente R$ 30 mil a R$ 100 mil em linhas PJ
Família na operação	Formalizar: ou vínculo empregatício, ou sociedade, nunca o limbo do "ajuda e recebe por fora", que gera passivo trabalhista dentro de casa
Vender o negócio um dia	Contabilidade limpa e histórico formal são o que dá preço a uma loja; empresa que só existe no caixa vale o valor do estoque, e olhe lá

O banco não empresta para quem tem dinheiro, empresta para quem comprova.

Sobre crédito, um detalhe que poucos lojistas entendem: uma loja que fatura R$ 65.000 informais vale, para o gerente, menos que uma que fatura R$ 40.000 formais com extrato PJ organizado. A estruturação converte faturamento invisível em capacidade de crédito: nos casos que acompanhamos, entre R$ 30.000 e R$ 100.000 de limite PJ ficam acessíveis após a formalização, tipicamente a juros muito menores que qualquer linha PF.

Para o gerente do banco

R$ 65.000 informais

Faturamento invisível. Não comprova, não conta.

Para o gerente do banco

R$ 40.000 formais

Com extrato PJ organizado, vale mais.

Caso TechCell · Os dois objetivos do Marcos

Marcos tem dois objetivos claros: **abrir a segunda loja em Ananindeua em 18 meses** e **financiar um apartamento**, para o qual precisa comprovar renda. Hoje, sua renda comprovável é a do MEI: R$ 6.000/mês declarados, insuficiente para o financiamento que ele quer e inútil para compor entrada da segunda loja via crédito.

O diagnóstico já entrega a diretriz para o M2: o desenho da empresa precisa gerar renda formal comprovável na faixa de **R$ 8.000 a R$ 12.000/mês** (pró-labore + lucros documentados) e construir 12 meses de histórico PJ limpo: o prazo bate exatamente com a janela dos 18 meses da filial.

Atenção

A esposa na maquininha é também um problema de Lente 4.

A esposa do Marcos recebe R$ 351.000/ano no CPF dela sem ser sócia, sem pró-labore e sem proteção nenhuma. Além do risco fiscal (Capítulo 3), há uma decisão de gestão pendente: ela entra como sócia formal, com participação e lucros documentados, ou sai completamente do fluxo financeiro? Deixar como está é a única resposta errada.

Na prática

Uma meta âncora

Escolha UM objetivo âncora para os próximos 18 meses e declare-o por escrito no diagnóstico. Todas as decisões técnicas do plano (regime, pró-labore, crédito, formalização de pessoas) serão testadas contra ele. Plano com três prioridades é plano sem prioridade.

06

Capítulo 06

O caso TechCell: o diagnóstico completo

Números levantados, achados por lente, riscos e oportunidades quantificados em reais, do jeito que o Plano de Voo é entregue na prática.

10,8×
faturamento real frente ao declarado

24h
para o relatório ficar pronto

O diagnóstico completo

Raio-X geral da TechCell Belém

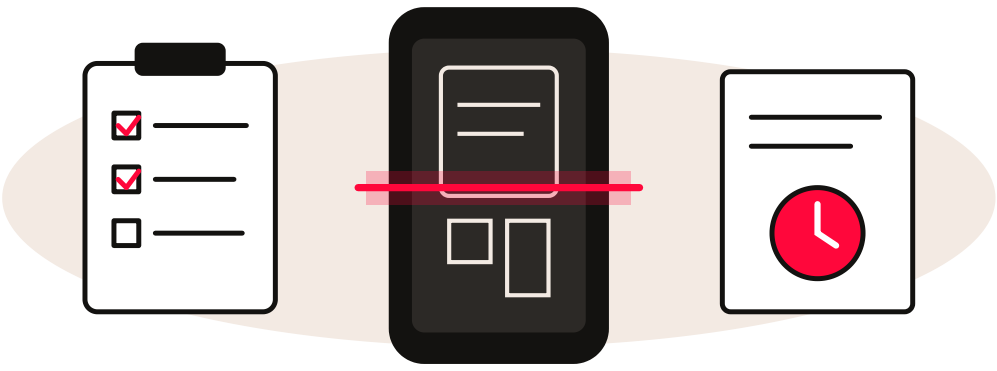
Este capítulo consolida o Plano de Voo da TechCell do jeito que ele é entregue na prática: números levantados, achados por lente, riscos e oportunidades quantificados em reais. O levantamento consumiu dois dias de coleta de documentos (extratos de adquirente, extratos bancários, inventário físico, DAS-MEI, semana de raio-X) e o relatório ficou pronto em 24 horas, o mesmo prazo do diagnóstico gratuito do M360.

R$ 65.000/mês
Faturamento real · R$ 780.000/ano

R$ 6.000/mês
Receita declarada (MEI) · R$ 72.000/ano

R$ 59.000/mês
Receita omitida · R$ 708.000/ano

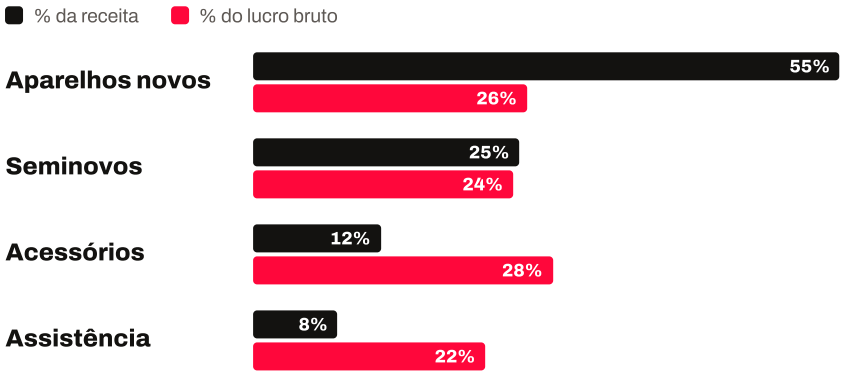
Indicador	Valor levantado
Faturamento real	R$ 65.000/mês · R$ 780.000/ano
Receita declarada (MEI)	R$ 6.000/mês · R$ 72.000/ano
Receita omitida	**R$ 59.000/mês · R$ 708.000/ano**
Regime atual	MEI (teto R$ 81.000/ano, **estourado em 9,6×**)
Recebimentos	45% maquininha no CPF da esposa (R$ 29.250) · 40% PIX no CPF próprio (R$ 26.000) · 15% dinheiro (R$ 9.750)
Compras	60% distribuidor informal SP sem nota · 30% usados de upgrade sem documentação · 10% Mercado Livre
Estoque médio	R$ 80.000, sendo R$ 56.000 (70%) sem nota de origem
Equipe	1 funcionário informal, R$ 1.800/mês
Contas	PF e PJ misturadas; maquininha em CPF de terceiro



Mix de receita e margens por linha

Linha	% da receita	Receita/mês	Margem bruta	Lucro bruto/mês
Aparelhos novos	55%	R$ 35.750	12%	R$ 4.290,00
Seminovos	25%	R$ 16.250	25%	R$ 4.062,50
Acessórios	12%	R$ 7.800	**60%**	R$ 4.680,00
Assistência técnica	8%	R$ 5.200	**70%**	R$ 3.640,00
Total	**100%**	**R$ 65.000**	**25,6%** (ponderada)	**R$ 16.672,50**

Onde está a receita × onde está o lucro

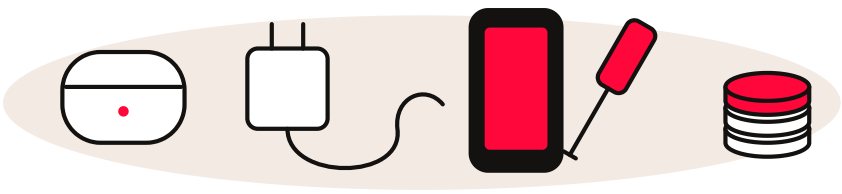


A tabela do mix esconde o achado comercial mais importante do diagnóstico: **aparelhos novos são 55% da receita mas geram só 26% do lucro bruto** (R$ 4.290 de R$ 16.672,50). Já acessórios + assistência técnica, com apenas 20% da receita, entregam R$ 8.320, **praticamente 50% de todo o lucro bruto da loja**.

Marcos passa o dia brigando por margem de aparelho novo (12%) enquanto o balcão de acessórios e a bancada de assistência, que sustentam a loja, não têm meta, não têm exposição planejada e não aparecem em nenhuma conta dele.

Σ O valor de deslocar o mix

Cada 5 p.p. de receita deslocados de novos para acessórios valem R$ 65.000 × 5% × (60% − 12%) = **R$ 1.560/mês de lucro bruto adicional**, sem vender um real a mais.



Achados por lente

O que as 4 lentes revelaram

Lente 1 · Comercial

O coração da loja não tem documento

Upgrade é o coração da loja e não tem documento; 60% da compra sem nota; mix nunca medido; acessórios/assistência subgeridos apesar de gerarem metade do lucro.

Lente 2 · Financeira

Faturamento real 10,8× o declarado

85% dos recebimentos rastreáveis via DIMP; R$ 351 mil/ano caindo no CPF da esposa; retiradas pessoais pulverizadas e não medidas.

Lente 3 · Fiscal

MEI estourado >20% → retroativo

Desenquadramento retroativo; divergência DIMP × declarado de R$ 591 mil/ano; R$ 56 mil de estoque sem origem; sem inscrição estadual adequada à operação real.

Lente 4 · Gestão

Objetivos incompatíveis com a renda comprovada

Objetivos (filial em 18 meses + apartamento) incompatíveis com renda comprovada de R$ 6 mil/mês; esposa e funcionário em situação irregular; nenhuma meta por linha de produto.

10,8×
real × declarado

R$ 591 mil
divergência anual DIMP

~50%
do lucro vem de acessórios + assistência

Riscos quantificados

O que está exposto, em reais.

Risco	Estimativa	Base do cálculo
Passivo tributário retroativo (desenquadramento MEI)	**> R$ 100.000 por ano-calendário**; potencial acumulado de várias centenas de milhares (até 5 anos alcançáveis)	Simples Anexo I sobre R$ 780 mil/ano ≈ R$ 61 mil de tributo + multa de ofício 75% (≈ R$ 45,7 mil) + juros Selic
Estoque sem origem	**R$ 56.000** expostos a apreensão/perdimento + autuação de ICMS (SEFA-PA) + presunção de receita omitida	70% do estoque de R$ 80.000 sem nota
Interposição: CPF da esposa	**R$ 351.000/ano** de renda no CPF dela sem declaração: malha fina, IR + multa sobre renda que não é dela	R$ 29.250 × 12 na maquininha
Passivo trabalhista	**R$ 15.000 a R$ 25.000** em reclamatória (2 anos): FGTS (R$ 1.728/ano), 13º (R$ 1.800/ano), férias + 1/3 (R$ 2.400/ano), multas rescisórias	Funcionário informal a R$ 1.800/mês
Logística de compra informal	Perda seca do lote em trânsito (lotes típicos de **R$ 15 a 30 mil**) + ICMS cobrado na fronteira com multa	60% das compras viajando de SP sem nota

> R$ 100 mil
passivo tributário por ano-calendário

R$ 351 mil
por ano no CPF da esposa

R$ 56 mil
de estoque sem origem

Oportunidades quantificadas

O que está na mesa, em reais.

Oportunidade	Ganho estimado	Como se captura
Tributação correta e planejada	**DAS ≈ R$ 5.080/mês** em vez de passivo crescendo com multa; com segregação de receitas com ICMS-ST (validar regra de celulares na SEFA-PA) e desenho por linha, a carga pode cair ainda mais; o regime certo reduz a carga em até 60% frente ao desenho errado	Desenquadramento planejado + enquadramento no Simples com apuração segregada por linha
Compra no atacado formal	Atacado formal chega a ser 30 a 40% mais barato que a compra pulverizada; capturando ganho até modesto de 10% sobre os ≈ R$ 31.500/mês de compra de novos ⇒ **≈ R$ 3.100/mês**	CNPJ regular + inscrição estadual + volume concentrado em 1 a 2 distribuidores
Deslocamento de mix (+5 p.p. p/ acessórios)	**+ R$ 1.560/mês** de lucro bruto	Meta por linha, exposição de acessórios no caixa, script de venda casada
Crédito PJ	**R$ 30.000 a R$ 100.000** acessíveis após 6 a 12 meses de faturamento formal	Conta PJ movimentada + histórico limpo: financia a loja de Ananindeua
Renda comprovável	Pró-labore + lucros documentados na faixa de **R$ 8 a 12 mil/mês**	Viabiliza o financiamento do apartamento, objetivo pessoal do Marcos

∑ A conta do Simples para a TechCell (Anexo I, Comércio)

Alíquota efetiva = (RBT12 × alíquota nominal – parcela a deduzir) ÷ RBT12

Com RBT12 = R$ 780.000 (4ª faixa do Anexo I: nominal 10,70%, dedução R$ 22.500): efetiva = (780.000 × 0,1070 – 22.500) ÷ 780.000 = 60.960 ÷ 780.000 = **7,82%**. DAS estimado ≈ R$ 65.000 × 7,82% ≈ **R$ 5.080/mês**, antes da segregação de receitas sujeitas a ICMS-ST, que pode reduzir a parcela de ICMS do DAS (regra de celulares varia por estado: confirmar na SEFA-PA). A receita de assistência técnica tem tratamento próprio de serviço; a apuração fina é feita na modelagem (M2), com o escritório.

Caso TechCell · O veredito do diagnóstico

A TechCell não é uma loja problemática, é uma empresa lucrativa presa dentro de um CNPJ desenhado para faturar R$ 81 mil por ANO.

R$ 16.672,50
lucro bruto por mês

25,6%
margem ponderada

Todos os riscos mapeados têm solução técnica conhecida, e todas as oportunidades dependem da mesma alavanca: **sair do MEI de forma planejada**, antes que o cruzamento DIMP × declaração transforme a transição voluntária em autuação. Prioridade máxima definida. É essa priorização que o próximo capítulo ensina a fazer.

07

Capítulo 07

Do diagnóstico ao plano

Priorização e os primeiros 7 dias. Diagnóstico sem plano é só ansiedade com gráfico.

7 dias

para mudar o que a loja é

Priorização

A matriz risco × valor

O erro mais comum depois de um bom levantamento é tentar consertar tudo ao mesmo tempo, e o segundo mais comum é congelar diante do tamanho da lista.

A ferramenta que resolve os dois é a matriz risco × valor: cada achado do diagnóstico é classificado pelo tamanho do risco que elimina (ou do valor que gera) e pela rapidez com que pode ser executado. O que é grave e rápido vem primeiro. O que é estrutural entra na rota (M2). O que é apenas desejável espera.

↑ Mais risco eliminado / valor gerado — Execução mais rápida →

3

Estrutural

Exige desenho técnico e prazo (regime tributário, sociedade, crédito): é o conteúdo da etapa M2/M3.

1

Crítico e executável já

Riscos que crescem sozinhos a cada mês (passivo tributário, interposição de CPF): topo absoluto da lista.

4

Adiável

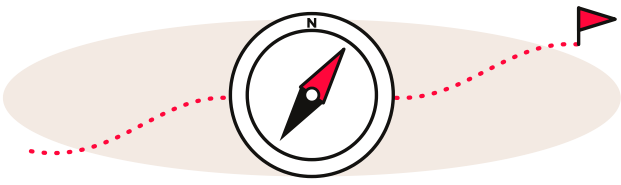
Melhorias reais, mas que não mudam risco nem caixa agora.

2

Alto valor, execução rápida

Ganhos capturáveis em semanas (mix, taxas de maquininha, conta PJ).

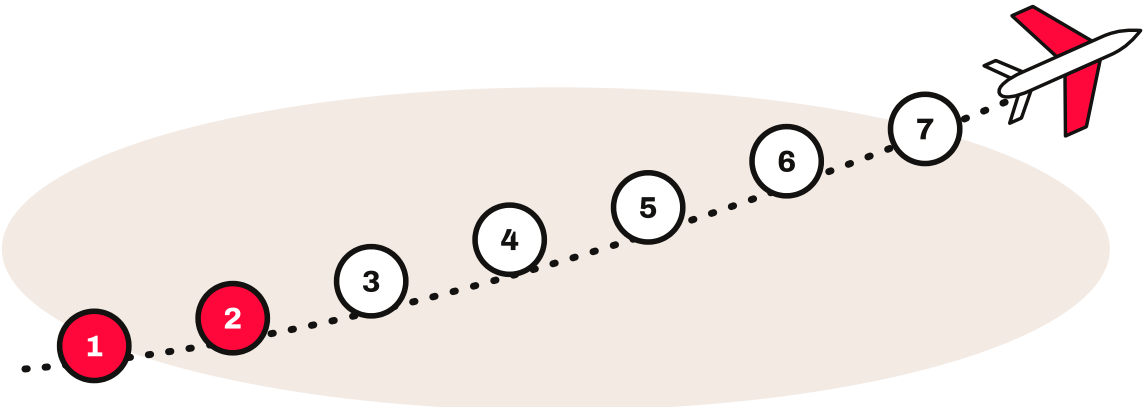
A disciplina está em **respeitar a ordem** mesmo quando o quadrante 4 é mais confortável de atacar.



Matriz aplicada

A ordem certa para a TechCell.

Prior.	Ação	Risco que elimina / valor que gera	Horizonte
1	**Desenquadramento do MEI planejado + constituição de ME no Simples**	Estanca o passivo que cresce > R$ 100 mil/ano-calendário; abre caminho para tudo	Iniciar na semana 1 (execução com o escritório)
2	**Migrar maquininha e PIX para o CNPJ; encerrar recebimento no CPF da esposa**	Elimina a interposição e protege R$ 351 mil/ano de cair no CPF errado	Semanas 1 a 2
3	**Abrir e operar conta PJ exclusiva; definir retirada fixa do Marcos**	Separa as finanças; base para crédito e comprovação de renda	Semana 1
4	**Registrar o funcionário**	Estanca passivo trabalhista (R$ 15 a 25 mil) por ≈ R$ 494/mês de encargos provisionados	Semanas 2 a 3
5	**Inventário físico assinado + regra “daqui pra frente só entra com documento” (nota ou termo de usado)**	Congela o problema do estoque em R$ 56 mil e impede que cresça	Semana 1
6	**Migrar compras para atacado formal (1 a 2 distribuidores)**	≈ R$ 3.100/mês de ganho + fim do risco de apreensão	30 a 60 dias (depende do CNPJ ativo)
7	**Metas por linha e plano de mix (acessórios/assistência)**	+ R$ 1.560/mês de lucro bruto por 5 p.p. deslocados	30 a 90 dias



Execução

Os primeiros 7 dias, dia a dia.

Dias 1 e 2 — **Reunir o dossiê**: extratos de adquirente (12 meses), extratos bancários, DAS/DASN-SIMEI, notas de compra existentes, lista do estoque. É o combustível de tudo.

Dia 3 — **Reunião de decisão com o contador**: formalizar a estratégia de desenquadramento e constituição da ME (é ato técnico com efeitos retroativos: não fazer sozinho no portal).

Dia 4 — **Abrir a conta PJ** e definir o valor de retirada mensal do dono (mesmo provisório).

Dia 5 — **Solicitar maquininha no CNPJ e chave PIX PJ**; agendar o desligamento das chaves PF do fluxo de vendas.

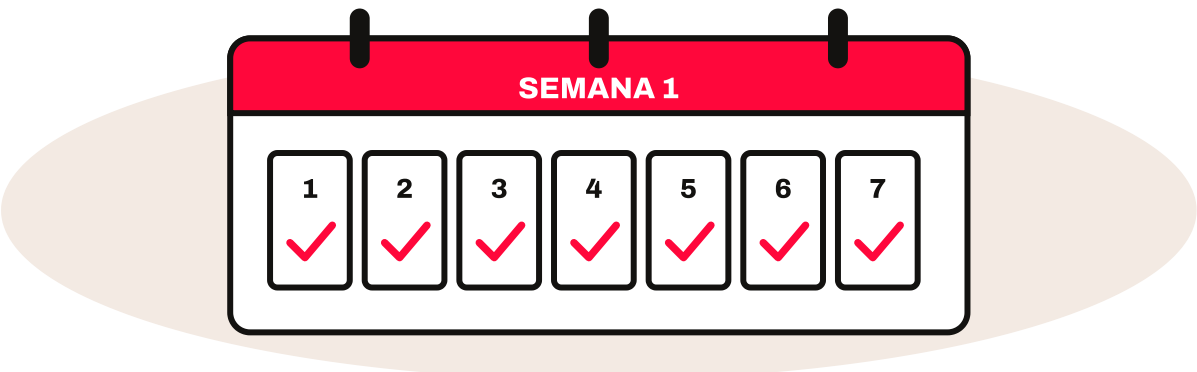
Dia 6 — **Implantar o termo de entrada de aparelho usado** (identificação do vendedor, CPF, IMEI, valor, estado); nenhum upgrade entra sem ele a partir de hoje.

Dia 7 — **Inventário físico completo do estoque**, datado e assinado, separando com nota / sem nota. Esse documento marca o “antes e depois” da loja.

⚠ Atenção

Transição, não terremoto.

Não pare de vender, não "zere" contas de uma vez, não mude tudo num fim de semana. Movimentos bruscos quebram o caixa e chamam atenção exatamente na fase mais delicada. A regularização bem-feita é uma transição organizada em semanas, com cada passo documentado, é para isso que existe acompanhamento profissional.



Caso TechCell · A primeira semana do Marcos

Dia 3 Marcos sentou com o escritório e aprovou a estratégia de desenquadramento com constituição da ME.

Dia 4 Abriu a conta PJ.

Dia 5 Pediu a maquininha no CNPJ, a da esposa sairia de operação em duas semanas.

Dia 6 O termo de usado entrou em vigor: o primeiro upgrade documentado da história da loja foi um iPhone avaliado em R$ 1.900.

Dia 7 O inventário confirmou R$ 80.000 de estoque, R$ 56.000 sem origem, número congelado, que a partir dali só diminuiria.

Nada disso aumentou o faturamento em uma semana. Tudo isso mudou o que a TechCell é: **uma empresa em regularização, com rota**, em vez de um risco ambulante com boa margem.



Próximo volume · M2

A Rota

Com o Plano de Voo pronto e priorizado, começa a etapa M2, A Rota: a modelagem técnica da empresa (regime, sociedade, desenho fiscal por linha de produto, estrutura de compras) que transforma cada prioridade da matriz em decisão assinada. É o assunto do próximo e-book desta série.

✓ Ferramenta de aplicação

Autodiagnóstico do lojista

20 perguntas para responder com sinceridade. Marque cada “sim”.

01	Sei exatamente quanto minha loja faturou no mês passado, com documento que comprove (não "de cabeça")?	☐
02	Meu faturamento real dos últimos 12 meses cabe no teto do meu regime atual (MEI: R$ 81.000/ano)?	☐
03	Toda venda em cartão e PIX entra em maquininha e chave cadastradas no CNPJ da loja?	☐
04	Nenhum recebimento da loja passa por CPF de terceiro (cônjuge, parente, amigo)?	☐
05	Tenho conta PJ separada, e o dinheiro da casa não se mistura com o da loja?	☐
06	Faço uma retirada mensal definida (pró-labore/valor fixo) em vez de sacar conforme a necessidade?	☐
07	Sei qual percentual das minhas compras entra COM nota fiscal?	☐
08	Todo aparelho usado que entra em troca (upgrade) tem termo com nome, CPF, IMEI e valor?	☐
09	Consigo comprovar a origem de pelo menos 90% do meu estoque atual?	☐
10	Já fiz um inventário físico do estoque, datado e valorizado, nos últimos 12 meses?	☐
11	Sei minha margem bruta separada por linha (novos, seminovos, acessórios, assistência)?	☐
12	Sei qual linha de produto gera mais LUCRO (não mais venda) na minha loja?	☐
13	Meus funcionários estão registrados, ou sei exatamente o passivo que estou acumulando?	☐
14	Sei o que é a DIMP e o que o Fisco enxerga dos meus recebimentos hoje?	☐
15	Minhas declarações (DAS/DASN ou PGDAS-D) batem com o que realmente entrou nas contas?	☐
16	Conheço a regra de ICMS-ST para celulares no meu estado (no Pará, conferida na SEFA-PA)?	☐
17	Se eu precisasse de R$ 50 mil de crédito amanhã, meu CNPJ conseguiria?	☐
18	Minha renda comprovável hoje sustentaria o financiamento que pretendo fazer?	☐
19	Tenho uma meta escrita para os próximos 18 meses, e minha estrutura atual serve a ela?	☐
20	Se a fiscalização entrasse na minha loja hoje, eu saberia dizer, em reais, o tamanho da minha exposição?	☐

Para encerrar

A loja que se diagnostica antes nunca é surpreendida depois.

O diagnóstico é a etapa menos glamourosa e mais lucrativa da estruturação de uma loja: não vende nada, não muda a fachada, não posta story, mas define se as próximas decisões serão tomadas sobre números reais ou sobre suposições que custam de R$ 5.000 a R$ 9.500 por mês numa loja de R$ 50 mil.

O método deste e-book é seu para sempre: quatro lentes, documentos que já existem, riscos e oportunidades em reais, matriz de prioridade e 7 dias de execução. Aplique-o hoje, aplique-o de novo a cada ciclo.



E se você quiser esse raio-X feito por quem já estruturou mais de 500 lojas de celular, o diagnóstico M360 é gratuito e o resultado sai em 24 horas após o envio dos documentos.

Carlos Martins

Contador e mentor · Método M360

MÉTODO M360©



Próximo passo

Sua autorização de decolagem é uma palavra:

M360

Mande **M360** no direct do Instagram e receba o **diagnóstico gratuito** da sua loja, resultado em 24 horas. O plano de voo da sua loja pode estar pronto amanhã.

Carlos Martins · Escritório de Contabilidade

91 98112-0714 · escritoriocarlosmartins.com.br

Travessa 09 de Janeiro, 1801 - Centurion · Belém/PA e todo o Brasil

Material educativo do Método M360 · Carlos Martins Escritório de Contabilidade. As regras tributárias citadas (MEI, Simples Nacional, ICMS-ST, obrigações acessórias) mudam com frequência e variam por estado e município; os números do caso TechCell são simulados para fins didáticos. Este conteúdo não substitui a análise profissional do seu caso concreto; valide sempre com o escritório antes de aplicar.