



UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

2023

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO

OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

ESPAÇO LA BELLE

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

UNIFEOB
CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS
ESCOLA DE NEGÓCIOS
CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
ESPAÇO LA BELLE

MÓDULO DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Administração Estratégica e Compliance – Prof. José Marcio Carioca

Constituição de Empresas no Brasil – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Antonio Donizeti Fortes

Gestão Orçamentária – Prof. Rodrigo Simão da Costa

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

Estudantes:

Ana Vitória de Carvalho Bonvicine, RA 23000283

Bruna Savella, RA 23000677

Hyasmyn de Souza Santos, RA 23000423

Leticia Santos, RA 23000961

Mariellen Rigoli, RA 23000810

Rafaela Barbon da Silva, RA 23000227

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	4
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	6
3.1	ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE	6
3.1.1	METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO	7
3.1.2	APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS	9
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	11
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	11
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	12
3.2.2	CANVAS	12
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	14
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS	16
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	16
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	17
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	18
3.3.4	LUCRO REAL	19
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	20
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	24
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	24
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	25
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	27
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	28
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	29
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	31
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	31
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	32
4	CONCLUSÃO	34
	REFERÊNCIAS	35

1 INTRODUÇÃO

O Projeto a ser desenvolvido tem o objetivo de apresentar uma proposta viável de um novo empreendimento. Com a aplicação do Brainstorming que vem a ser uma ferramenta, que através de compartilhamentos de ideias, tem como objetivo solucionar um problema ou gerar insights de criatividade.

No cenário atual de constantes evoluções tecnológicas, a criação do empreendimento se torna uma influência na sociedade. A partir destas considerações, visa-se responder a seguinte pergunta:

Como constituir uma empresa viável com grandes lucratividades?

A relevância desta pesquisa contribui, diretamente, para o desenvolvimento de um novo empreendimento que preencha as lacunas identificadas no mercado. Considerando o assunto, serão realizadas pesquisas de viabilidade, a fim de compreender as necessidades dos clientes. Será feito um planejamento para o empreendimento alcançar sucesso no mercado.

Ao longo do trabalho serão abordados os seguintes temas: Administração estratégica e Compliance, Constituições de empresas no Brasil, Gestão Tributária e Gestão Orçamentária, que são aspectos fundamentais para o sucesso do novo empreendimento. Serão analisadas as informações relevantes, como as reflexões sobre os desafios e oportunidades que essa criação pode trazer.

Esse trabalho tem o objetivo de apresentar uma proposta fundamentada em estudos e análises do mercado. O projeto busca contribuir para o desenvolvimento da comunidade e fornecer soluções qualificadas para os clientes.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa desenvolvida trata-se de uma intermediadora de prestação de serviço e aluguel de salas para esteticistas microempreendedoras individuais, que tem como objetivo prestar serviços ao público feminino e cuidar do bem-estar prezando a autoestima da mulher. Embora sua razão social seja LBAH LTDA, o nome fantasia ESPAÇO LA BELLE é utilizado para o marketing em busca de ganhar um maior público.

Nela serão oferecidos os seguintes serviços: extensão de cílios, design de sobrancelha, micropigmentação, manicure, pedicure, massagista, depilação, cabeleireiro e maquiadora.

O diferencial da empresa é prestar vários serviços em um único espaço, sendo mais acessível para as clientes e conquistando maior público devido a variedade de procedimentos.

Os possíveis concorrentes presentes no mercado são esteticistas em geral, dando destaque para alguns estabelecimento em nossa região como por exemplo Studio de Beleza Larissa Santos, Carol Freitas, Ana Cristina - Espaço Estética, Sônia Aguiar e Luana Mello Esmalteria , tendo em vista que o Espaço LA BELLE está localizada em São João da Boa Vista.

O espaço é destinado a todos que se interessarem pelos serviços prestados, porém, o público alvo será o público feminino de todas as idades.

Pensando em conquistar a região e garantir o retorno dos clientes para outros serviços, a empresa conta com atendimento exclusivo de profissionais qualificados na área, sala de espera com músicas ambientes. Após o cliente deixar o espaço, será enviado um link em seu Whatsapp agradecendo sua presença junto a um link que destina a uma pesquisa de satisfação disponível no site da empresa, sobre o serviço que lhe foi prestado - incluindo a qualidade das salas, atuação do profissional e facilidade na hora de agendar seu atendimento. O intuito deste feedback é localizar possíveis pontos onde é necessário trazer melhorias na empresa.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

Consultoria empresarial é um serviço prestado com o intuito de auxiliar as empresas na gestão de organizações, com o objetivo de melhorar a produtividade e estratégica de negócios das empresas.

“A consultoria de gestão presencial, é um atendimento especializado em áreas específicas, como: finanças, marketing, planejamento, legislação, processos, planos de negócios e agronegócios, oferecidos aos empresários e empreendedores para orientar sobre legalização, gestão e desenvolvimento de negócios.” (SEBRAE, 2023)

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

FUNIL DE OPORTUNIDADES

O conceito de funil de oportunidades representa todo o processo de fechamento de um negócio, desde o momento da captação até a conversa final.

Funil de oportunidades é o acompanhamento de um cliente desde o momento em que ele tem o primeiro contato com os produtos ou serviços da sua empresa até o momento final.

Funil de oportunidades aplicado na empresa:

O imóvel empresarial está localizado na cidade de São João da Boa Vista, estado de São Paulo. Tem como ênfase conquistar não somente o mercado dentro da cidade onde reside como em toda a região. Com um forte no marketing digital nas divulgações em mídias sobre os serviços prestados, visando atingir o maior número de pessoas e atrair novos clientes.

A empresa levantou as necessidades de seus clientes, e em especial a dificuldade de encontrar em um único lugar a oportunidade de satisfazer todos os seus desejos. O maior motivo é a correria do dia-a-dia que muitas mulheres enfrentam. Com isso foi notado a necessidade de ter todos esses serviços em um só lugar com o intuito de satisfazer tais necessidades. Para que esse objetivo seja realizado será oferecido produtos de qualidade e os melhores profissionais da área.

Diante as propostas oferecidas o Espaço La Belle tem o maior potencial de crescimento, por chegar no mercado com um grande diferencial de seus concorrentes, satisfazendo não somente os desejos básicos de uma mulher na área de estética, mas oferecendo também um ambiente agradável, atendimento eficaz e com agilidade. A empresa

será reconhecida pela qualidade e preço justo, com o potencial de atrair cada vez mais novos clientes.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

MATRIZ SWOT:

A matriz SWOT é uma ferramenta de avaliação da sua empresa, produto ou marca, elas servem para analisar os fatores externos e internos, além das forças e fraquezas da organização, essa combinação significa que uma análise Swot é útil para se ter uma visão geral do ciclo de vida do projeto. A SWOT permite refletir sobre as próprias forças e fraquezas internas, e também dar início ao pensamento sobre oportunidades e ameaças externas que podem afetar o desempenho da empresa. Também permite explorar quais são os diferenciais entre os concorrentes. Chiavenato e Sapiro (2009, p. 181) explicam como utilizar a matriz SWOT.

Desta forma, primeiramente deve se fazer o cruzamento do que sejam as oportunidades e as ameaças externas à intenção estratégica da organização (levando em conta a missão, visão, os valores e objetivos organizacionais), com as forças e fraquezas dessa organização, como nos modelos propostos pelos próprios autores. A Matriz SWOT consiste nos seguintes elementos:

- **Strengths:** forças;
- **Weaknesses:** fraquezas;
- **Opportunities:** oportunidades;
- **Threats:** ameaças;

MODELOS CANVA:

Utilizado com a finalidade de identificar estratégias para revolucionar novos negócios ou existentes, segundo Dornelas, Bim, Freitas e Ushikubo (2015) modelos canvas pode ser definido como:

“O conceito de lean startup não é novo, mas ficou ainda mais popular no mundo das startups a partir da disseminação do modelo de negócio Canvas. A proposta deste modelo cai como uma luva para o de lean startup, pois apresenta uma representação esquemática visual, em blocos, que resume os principais componentes do modelo de negócio de uma empresa.”

O mapa é dividido em 9 blocos, sendo eles:

- **Proposta de valor:** o que a empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes;
- **Segmento de clientes:** definir quais segmentos de clientes serão foco da empresa e suas necessidades;
- **Canais de distribuição:** como o cliente receberá o produto final junto aos valores;
- **Relacionamento com clientes:** de qual maneira a empresa se relaciona com seus clientes durante o atendimento;
- **Atividade-chaves:** consiste nas atividades essenciais para que a empresa consiga realizar seu objetivo como antes planejado;
- **Recursos-chaves:** são os recursos necessários para realizar as atividades-chave com excelência;
- **Parcerias-chaves:** identifica colabores através de parceiras ou fornecedores para o sucesso do modelo projetado;
- **Fontes de receita:** trata-se das formas pela qual a empresa visa obter sua receita e propostas de valor.
- **Estrutura de custos:** São os custos (fixos ou variáveis) relevantes e necessários para que a estrutura proposta funcione como previsto.

As ideias propostas no Modelo Canvas demonstram a forma como o espaço irá operar e gerar valor no mercado, estabelecendo os principais fluxos e processos, demonstrando uma análise geral sobre a mesma e destacando observações deste modelo de atuação no mercado.

DESIGN THINKING:

É um processo criativo que possibilita gerar e organizar ideias, e também identificar problemas e suas soluções. A ferramenta é uma abordagem coletiva de multidisciplinaridade, sua metodologia busca dar perspectiva do que o cliente final está a procura, sem deixar de lado a criatividade, a empatia e a colaboração. Em suma, o Design Thinking não possui uma fórmula específica para sua implementação, ao contrário disso, ele cria as condições necessárias para maximizar a produção de conhecimento sobre o mercado e sua clientela e também visualizar sua aplicação na prática. Este processo deve ser feito de forma colaborativa e coletiva para que seja possível reunir diferentes perspectivas e ideias.”Design thinking é uma abordagem antropocêntrica para inovação que usa ferramentas dos designers

para integrar as necessidades das pessoas, as possibilidades da tecnologia e os requisitos para o sucesso dos negócios”, conceitua (Tim Brown, autor do livro Change by Design).

BSC:

Considerado um modelo de gestão estratégica, esse método surgiu para desmistificar o conceito de que para uma empresa ser bem-sucedida ela deve focar apenas em métricas financeiras e contábeis. O Balanced Scorecard (BSC) é uma técnica de gerenciamento de desempenho que utiliza uma estrutura estratégica para equilibrar métricas, metas e objetivos da empresa. “O BSC deve contar a história da estratégia, começando pelos objetivos financeiros de longo prazo, relacionando-os às outras ações que devem ser tomadas em relação às quatro perspectivas, alcançando o desempenho econômico desejado” (KAPLAN E NORTON,1997, p. 49)

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

Espaço La Belle

Na imagem a seguir será exibida a Matriz Swot da empresa Espaço La Belle.

Figura 1 - Matriz Swot Espaço La Belle



Fonte: Elaboração Própria

No quadro é possível reconhecer quais serão os principais pontos fortes e também fracos da empresa, permitindo assim o reconhecimento dos principais focos de atenção para que não haja grandes problemas que prejudiquem a existência do estabelecimento.

Design Thinking Espaço La Belle:

O foco da empresa é solucionar os problemas de seu público alvo. Após uma análise de ideias, identificou-se que o maior problema para as mulheres hoje é a falta de autoestima e, conseqüentemente, a falta de cuidados com o seu bem-estar. Foi feita uma pesquisa para entender o motivo que as mulheres acabam deixando de se cuidar, a falta de tempo e dinheiro foi o grande problema encontrado.

Com isso o Espaço La Belle chegou com uma grande oportunidade para seu cliente, a proposta é conseguir oferecer todos os cuidados tanto na área estética como na área de bem-estar em um único ambiente, contando com diversos profissionais qualificados e trazendo preço justo, promoções e atividades que possam gerar cupons de descontos. O Espaço La Belle visa o relacionamento e a fidelização de seus clientes. O pós-venda ajudará a empresa a atingir esse objetivo.

BSC:

- **Perspectiva Financeira:**

Receita: aumentar a receita anual em 15% até o final do ano fiscal.

Custo: manter os custos operacionais abaixo de 60% da receita anual.

- **Perspectiva do Cliente:**

Satisfação do cliente: aumentar o índice de satisfação do cliente para 90% até o final do ano fiscal.

Taxa de ocupação: manter a taxa de ocupação das salas em 80% ou mais durante todo o ano.

- **Perspectiva Processo**

Eficiência operacional: reduzir o tempo médio de resposta para resolver problemas dos empreendedores em menos de 24 horas.

Qualidade da sala: manter a qualidade das salas alugadas de acordo com os padrões de segurança e higiene.

- **Perspectiva de Aprendizado e Crescimento:**

Capacitação: fornecer treinamentos e capacitações para os funcionários melhorarem suas habilidades técnicas e de gestão.

Inovação: incentivar a inovação por meio de pesquisas e desenvolvimento de novas soluções que possam melhorar a experiência dos empreendedores e dos clientes.

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

Conceito Compliance:

A definição de compliance tem origem no verbo inglês “to comply”, que apresenta o conceito de cumprir, obedecer, estar de acordo, pode se definir como seguir as leis, normas e procedimentos internos das organizações, além de parcerias éticas, seja com o setor público ou privado e seus fornecedores. Como dito por Santos em 2011:

“Desse modo, uma das tentativas de atenuar este risco é a utilização de ferramentas de compliance, cujo sentido geral é agir de acordo com uma regra, um pedido, um comando, ou seja, é o dever de cumprir, estar em conformidade e fazer cumprir regulamentos internos e externos impostos às atividades da organização.”

Pilares utilizados na empresa:

Treinamento e Comunicação: No Espaço La Belle nos meses de maior lucratividade ocorrerá um treinamento com as profissionais, todos os meses será feito uma reunião para alinhar os pontos que forem necessários para o crescimento da empresa.

Diversidade e inclusão: Mesmo sendo uma empresa onde o seu público alvo são mulheres de todas as idades e classe social, também presta atendimento a todos os gêneros interessados nos serviços oferecidos.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

Neste tópico, serão abordados os principais pontos sobre noções gerais de direito empresarial, com a definição de todos os itens.

No modelo canvas, é possível observar quais são as parcerias chaves, atividades chaves, recursos chaves, oferta de valor, relacionamento, canal segmento de clientes, estrutura de custo e fontes de receita, tudo isso aplicado na empresa criada.

Na análise de constituição da empresa, foi abordado os alvarás, cargas tributárias dos serviços, custos de abertura e encerramento da empresa, tudo o que é necessário para o funcionamento da La Belle.

“A constituição de uma empresa obriga que seus atos constituídos sejam registrados no Registro de Comércio ou no Registro Civil das Pessoas Jurídicas. Quando dois

ou mais empresários ou sócios constituem uma empresa, denomina-se “sociedade”. Quando somente um empresário a constituiu, denomina-se “empresa individual”. (Site normas legais, 2004)

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

Neste tópico serão abordados os principais temas do direito empresarial, quais são as informações necessárias saber desde a abertura de uma empresa.

EMPRESA: Conjunto de fatores de produção que são administrados pelo empresário do qual é responsável pela organização do capital, mãos de obra e bens para a prestação ou circulação de bens com o intuito de obter lucro.

FATORES DE PRODUÇÃO: Alguns fatores de produção que são necessários para dar o start em uma empresa são: Terra (bens), Capital (dinheiro investido), Trabalho (mão de obra).

EMPRESÁRIOS: É o profissional que organiza os fatores de produção e assume os riscos da empresa, não deve ser legalmente impedido e é obrigatório ser inscrito no Registro Público de Empresas Mercantis. (BRASIL, 2002, Art. 966 e 967).

FATORES CONJUGADOS PARA O DESENVOLVIMENTO DA ATIVIDADE EMPRESARIAL:

São divididos em três partes, sendo elas:

- **Despesas Ordinárias:** são despesas fixas de todos os meses, independente da ocorrência de venda ou não;
- **Capital de Giro:** é o recurso disponível que move a empresa, é a diferença entre o fluxo de caixa e as contas a pagar;
- **Reserva:** é um recurso guardado separadamente que pode ser usado em emergência, ajudando no fortalecimento financeiro e em possíveis investimentos.

3.2.2 CANVAS

Canvas ou também chamado Business Model Generation é a construção de um modelo de negócios de forma simples, dinâmica e colaborativa, ele auxilia na organização das ideias sobre um negócio, nada mais é que uma ferramenta visual. Com ele é possível criar um

modelo de negócio acessível para ser consultado e atualizado. Ele tem como objetivo deixar mais fácil a questão burocrática e obter diversos insights e ideias durante o processo.

Parcerias Chaves: Profissionais qualificados e cursados em cuidados estéticos.

Atividades Chaves: Prestação de serviços, prospecção e contratação de profissionais qualificados e gerenciamento das mídias sociais.

Recursos Chaves: Aplicativo de Agendamento, atendimento e fidelização com o cliente e reconhecimento no mercado.

Oferta de valor: Autonomia dos profissionais, diversidade na oferta de serviços, facilidade e automatização no agendamento.

Relacionamento: Acompanhamento pós serviços ou seja o feedback do cliente. E a relação está também atrelada ao atendimento de ótima qualidade, a forma pela qual os clientes serão atendidos.

Canais: Mídias Sociais, Aplicativo e Atendimento presencial.

Segmentos de clientes: Mulheres interessadas em serviços de autocuidado e debutantes, noivas e madrinhas de casamento

Estrutura de Custos: Salário, marketing e publicidade e aluguel

Fontes de Receita: Aluguel pago pelos profissionais e 20% do Atendimento.

A seguir a imagem está representado o modelo canvas da empresa, dividido em tópicos, ele demonstra de uma forma visualmente fácil quais são os recursos necessários que a empresa utilizará e serão indispensáveis.

Figura 2 - Modelo Canvas Espaço La Belle

PARCERIAS-CHAVE Profissionais qualificados e cursados em cuidados estéticos	ATIVIDADES-CHAVE Prestação de serviços Prospecção e contratação de profissionais qualificados Gerenciamento das mídias sociais	OFERTA DE VALOR Autonomia dos profissionais Diversidade em oferta de serviços Facilidade e automatização no agendamento	RELACIONAMENTO Acompanhamento pós serviço	SEGMENTOS DE CLIENTES Mulheres interessadas em serviços de autocuidado Debutantes, noivas e madrinhas de casamento
CANAIS Mídias Sociais Aplicativo Atendimento presencial			RECURSOS-CHAVE Aplicativo de agendamento Atendimento e fidelização com o cliente Reconhecimento no mercado	
ESTRUTURA DE CUSTOS Marketing e publicidade Salário		Aluguel	FONTES DE RECEITA 20% do atendimento Aluguel pago pelos profissionais	

Fonte: Elaboração Própria

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

A. Verificação das Condições do Local onde será Constituída a Empresa: As condições para o local de abertura da empresa deve possuir grande visibilidade para atrair novos clientes.

B. Custo de Abertura e Encerramento: A base do custo de abertura está em torno de R\$30.000,00, onde está incluso o custo com todos os móveis e matérias que serão necessárias para iniciar o aluguel de salas para a prestação de serviços.

Para o custo de encerramento, calcula-se a venda dos produtos comprados para a prestação dos serviços, o aluguel do espaço terá validade contratual de um ano, se nesse período de tempo a empresa não se estabilizar, as atividades serão encerradas, com isso, não há necessidade de arcar com o valor da multa de rescisão contratual.

O fechamento de uma empresa envolve o custo de pagamento de taxas e tributos.

Porém, não há um valor fixo para dar baixa no CNPJ. O gasto com o encerramento da empresa dependerá do quanto o proprietário precisará pagar e quais impostos precisam ser quitados. Mas, alguns gastos que uma empresa pode ter são:

- FGTS (Fundo de Garantia por Tempo de Serviço): se existirem valores devidos para recolher, não será possível emitir o Certificado de Regularidades do FGTS. Sem o documento, o processo de cancelamento não pode ser concluído.

- ISS e ICMS: o Imposto Sobre Serviços (ISS) e o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) devem ser regularizados na Secretaria da Fazenda do município e do estado, respectivamente.
 - Tributos federais: por fim, a empresa precisa regularizar sua situação junto ao governo federal, pois será necessário emitir a Certidão de Débitos Relativos a Créditos Tributários Federais e à Dívida Ativa da União. O mesmo atesta que a empresa está em dia com os tributos federais.
- C. Experiência de Outras Empresas do mesmo Ramo de Atividade:** É possível observar na experiência de outras empresas que o ramo é muito procurado, principalmente em datas especiais e finais de semana em que as mulheres gostam de se sentir ainda mais bonitas. Elas começam com alguns procedimentos específicos e conforme o tempo passa despertam interesse em outros serviços, criando vínculos com outras profissionais.
- D. Carga Tributária, Trabalhista e Fiscal:** O Espaço La Belle terá a emissão de uma nota fiscal, referente a intermediação de serviço prestado, onde o ISS será de 4%, totalizando um valor de R\$8.603,20 descontado na nota fiscal.
- E. Custo de Manutenção de Operação da Empresa (escritório):** No custo de Manutenção de Operação da Empresa, está incluso o salário das funcionárias (R\$2.979,00), itens de escritório (R\$100,00), e seu total (R\$3.079,00).
- F. Perímetro Residencial ou Comercial:** A empresa estará localizada em um perímetro comercial.
- G. Localização Adequada:** A localização que trará maior destaque para a empresa será no Parque Colina da Mantiqueira, um bom lugar para abertura do espaço por ser um local bem movimentado e possui outros atrativos em torno do negócio.
- H. Exigência da Vigilância Sanitária:** A vigilância Sanitária indica que as profissionais tenham salas específicas para atender as clientes, as salas de procedimentos devem conter pia com bancada para limpeza e preparo dos materiais.
- I. Outras Licenças de Funcionamento (IBAMA, ANP, Corpo de Bombeiro):** O Espaço La Belle precisará somente da Licença do Corpo de Bombeiros, essa licença é solicitada através do 'Via Fácil Bombeiros', além da solicitação do alvará neste site também é possível acompanhar o processo de análise, vistorias, até mesmo a emissão do documento solicitado.
- J. Se já existe outra empresa do mesmo ramo naquele local:** Existe uma possível concorrente em potencial, a empresa Beleza Selvagem-Fran Dotta.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

Neste tópico, foram abordadas as definições de Microempreendedor Individual (MEI), Simples Nacional, Lucro Real, Lucro Presumido e o Planejamento Tributário.

Com base em todas essas definições, foi decidido que o melhor em que a empresa La Belle se enquadra é no Simples Nacional.

“O planejamento tributário é uma das estratégias para a redução dos custos empresariais, faz parte desse processo a escolha do regime de tributação (Simples Nacional, Lucro Real e Lucro Presumido), que deve estar alinhada com a realidade e os objetivos do negócio. Tomar o caminho equivocado, pode representar desperdício financeiro e impactar os custos, comprometendo a competitividade.” (Domingues e Pinho contadores, 2022)

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

O Microempreendedor Individual (MEI) é um uma categoria de microempresa criada para que autônomos possam formalizar suas atividades profissionais e receber os benefícios a que têm direito, sem a obrigação de emissão de notas fiscais. O MEI tem como obrigação realizar o pagamento do DAS.

Nele o faturamento pode chegar até R\$81 mil ou proporcional aos meses trabalhados, não ser sócio ou administrador de outra empresa e ter no máximo 1 funcionário contratado. O microempreendedor precisa declarar seu faturamento anual, mesmo que o faturamento seja R\$0,00 e se o mesmo ultrapassar R\$81 mil deverá ser pago o DAS com impostos extras.

O MEI é algo vantajoso pelos diversos benefícios que ele oferece, como por exemplo, Tributação Reduzida, Direitos do trabalhador (aposentadoria, auxílio doença, auxílio reclusão, pensão por morte, entre outros) e seu processo de cadastro é totalmente gratuito. Alguns pontos negativos é que ele não abrange todas as atividades e tem um limite de faturamento. Segundo Siqueira, Rocha e Telles (2013) apontam que “o MEI encontrou, na execução de atividades econômicas simples, formas de conseguir potencializar a capacidade profissional própria, alcançar independência financeira, superar a crise e satisfazer as necessidades pessoais ou familiares.”

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário dirigido principalmente às Empresas de Pequeno Porte (EPP) e Microempresas (ME), ele foi criado com o objetivo de reduzir a

burocracia e os custos de pequenos empresários, estabelecendo um sistema unificado de cobranças e gestão de impostos, simplificando declarações e outras medidas de conveniência. Além do limite de faturamento de até 4,8 milhões de reais por ano, condições adicionais devem ser atendidas para incluir uma empresa nesse regime tributário. De acordo com Naylor (2009, p.03):

“O Simples Nacional não é um novo tributo, visto que não gerou nenhuma nova obrigação tributária principal, além daqueles já existentes, relativa aos impostos e contribuições que foram incluídos no novo regime. Também não consiste, simplesmente, em mero benefício fiscal ou em incentivo de natureza extra fiscal.”

A alíquota do simples nacional pode mudar conforme o anexo que a empresa está inserida que também pode variar de acordo com a receita bruta dos últimos 12 meses, dentre os anexos são separados em 5 cada uma com sua alíquota para ser utilizada, dentre elas temos o anexo I-empresas de comércio (lojas em geral), II-fábricas ou indústrias e empresas industriais, III-empresas que oferecem serviços de instalação, de reparos e de manutenção, além de agências de viagens, escritórios de contabilidade, academias, laboratórios, empresas de medicina e odontologia, IV-empresas que fornecem serviço de limpeza, vigilância, obras, construção de imóveis e serviços advocatícios e V-empresas que fornecem serviço de auditoria, jornalismo, tecnologia, publicidade, engenharia, entre outros. Quanto ao cálculo do Simples Nacional, para atingir o valor a ser sacado é necessário levar em consideração o lucro acumulado da empresa nos últimos 12 meses e verificar a alíquota na tabela do Simples Nacional.

Para calcular o Simples Nacional, é necessário fazer do seguinte modo:

- **Passo 1:** Descobrir quanto a empresa faturou no último ano.

Neste caso, trata-se da receita bruta total (RBT ou RBT12) da empresa, que corresponde a todos os registros decorrentes da venda de produtos e/ou serviços nos últimos 12 meses.

- **Passo 2:** Identificação da taxa.

Com o valor do RBT12 em mãos, o próximo passo para calcular o Simples Nacional é consultar o anexo correspondente ao setor da atividade, verificar a faixa em que a renda da empresa está inclusa e determinar a alíquota e a franquia (PD).

- **Passo 3:** Cálculo da alíquota efetiva.

Para calcular a alíquota efetiva do Simples Nacional, deve-se usar os valores e as porcentagens definidas nas etapas anteriores na seguinte fórmula:

$$[(RBT12 \times ALIQ) - PD] / RBT12$$

- **Passo 4:** Valor Nacional Simples.

Por fim, uma vez definida a alíquota efetiva, é possível identificar o valor a ser cobrado pelo Simples Nacional por mês.

Além da vantagem de ser um sistema unificado de todas as cobranças feitas por uma guia única mensal — o Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), outra grande vantagem é que este regime traz tabelas de alíquotas reduzidas, que são calculadas de acordo com o faturamento da empresa e quem optar por esse enquadramento ainda pode obter vantagens em licitações e na exportação de produtos.

No entanto, também existem desvantagens. Como o Simples unifica a arrecadação de impostos, as empresas acabam não aproveitando os créditos cumulativos de IPI, ICMS, PIS e COFINS. Outra desvantagem é em relação ao pagamento, que é baseado no faturamento e não no lucro, ou seja, mesmo que sua empresa tenha prejuízo a carga tributária se enquadra na mesma da alíquota.

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário simplificado, visa determinar a base de cálculo do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) para pessoa jurídica. Para ser utilizado é preciso que o faturamento da empresa fique abaixo de R\$78 milhões por ano. Suas alíquotas de presunção do lucro variam entre 1,6% até 32%, de acordo com a atividade desenvolvida:

- 1,6% - revenda a varejo de combustíveis e gás natural;
- 8% - vendas de mercadoria ou produtos, transporte de cargas, atividades imobiliárias, serviços hospitalares, atividade rural, industrialização com materiais fornecidos pelo encomendante e outras atividades não especificadas (exceto prestação de serviço);
- 16% - serviços de transportes (exceto cargas), serviços gerais com receita bruta de até 120.000/ano;
- 32% - serviços profissionais (sociedade simples) - médicos, advogados, contadores etc.

Administração, locação ou cessão de móveis e imóveis e direitos.

Serviços de construção civil - quando a prestadora não utilizar materiais de sua propriedade nem se responsabilizar pela execução da mesma.

Serviços gerais sem alíquota específica.

Considerando a Lei 9249/95, em seu art. 3º, o capítulo do texto legal considera que a alíquota do IRPJ é de 15% sobre o lucro presumido total, enquanto §1º indica 10% para valores superiores a R\$20.000,00.

Após conhecer a presunção do lucro da empresa durante o período de apuração desejado e considerar o segmento em que ela se encaixa, obtém-se a base de cálculo, onde então será aplicado o valor de 15% atingindo o valor do tributo. Caso a parcela seja superior a 20 mil/mês deve ser acrescentado ao valor excedente a alíquota adicional de 10%, resultando o valor a ser recolhido.

Para o cálculo da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) aplica-se ao valor do faturamento a alíquota de 12% ou 32%, também de acordo com a atividade exercida e sobre esse resultado 9% referente a alíquota constante para encontrar o valor recolhido.

Além disso, as empresas optantes pelo Lucro Presumido também devem recolher outros tributos como:

PIS (0,65%), Cofins (3%) e ICMS.

3.3.4 LUCRO REAL

O Lucro Real tem como objetivo calcular e coletar o Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), o processo de cálculo se baseia na lucratividade real da empresa que são retratados nos relatórios financeiros do empreendimento.

A implantação do Lucro Real torna-se obrigatória em situações de empresas que possuem um faturamento superior a 78 milhões de reais durante o período de apuração que pode ocorrer trimestralmente em relação ao ano-calendário como também a cada um ano. Ela também pode se tornar obrigatória quando se encaixam nos setores abaixo:

- Setor financeiro como bancos, cooperativas, e sociedades de crédito imobiliário;
- Empresas que apresentaram lucros e capital com origem estrangeira;
- Empresas com benefícios fiscais isentos ou dedutíveis;
- Empresas com atividades comerciais que se caracterizam por aquisição de direitos creditórios como resultado de vendas a prazo ou de prestações de serviço.

Em relação ao cálculo, ele é feito da seguinte forma: a Receita irá tributar em cima do seu cálculo de lucro, que será a receita bruta menos as despesas que vão gerar o lucro real.

A alíquota utilizada pelo órgão é de 15% para lucros de até 20 mil reais por mês. Um adicional de 10% é acrescentado se o lucro exceder esse valor no mesmo período.

A CSLL utiliza a alíquota de 9 % sobre os lucros analisados no exercício.

Um ponto positivo em relação ao lucro real é o fato de que caso haja um prejuízo fiscal, não há obrigatoriedade de recolhimento de IRPJ ou CSLL. E um ponto negativo, é a ocorrência de um aumento significativo nos indicadores de PIS e COFINS em comparação com outros modelos de classificação, principalmente nas empresas prestadoras de serviço.

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

O planejamento tributário é uma estratégia que auxilia na diminuição das despesas financeiras provenientes dos pagamentos de tributos, sendo assim, tem como base minimizar o montante utilizando-se dos benefícios fiscais, porém deve-se estar sempre em concordância com as doutrinas da legislação tributária, evitando práticas abusivas ou ilegais que possam levar a questionamentos e autuações fiscais.

“O planejamento tributário é o conjunto de condutas, comissivas ou omissivas, da pessoa física ou jurídica, realizadas antes ou depois da ocorrência do fato gerador, destinadas a reduzir, mitigar, transferir ou postergar legal e licitamente os ônus do tributo” (GUBERT, 2003, p. 33).

Em relação a empresa apresentada, ao ser feito os cálculos referentes aos regimes tributários, o resultado viável seria o regime do Simples Nacional. Abaixo, segue os cálculos e os comparativos feitos referente a conclusão.

Figura 3 - Cálculo do Lucro Real

REAL	IRPJ	CSLL
BASE CÁLCULO	R\$ 42.149,80	R\$ 42.149,80
ALÍQUOTA	15,00%	9,00%
VALOR A RECOLHER	R\$ 6.322,47	R\$ 3.793,48
TOTAL	R\$ 10.115,95	
PIS	R\$ 3.548,82	
COFINS	R\$ 16.346,08	
TOTAL REAL	R\$ 30.010,85	

Fonte: Elaboração Própria

No cálculo apresentado referente ao Lucro Real, foi utilizado o valor do Resultado do Exercício Antes do IR/CSLL, multiplicado pela alíquota de 15%, o mesmo procedimento foi efetuado para estimar a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido, porém utilizando-se a alíquota correspondente de 9%, chegando aos respectivos valores, R\$ 6.322,47 e R\$ 3.793,48

Para o cálculo do PIS e COFINS, as alíquotas apresentadas foram 1,65%, para o PIS, e 7,6%, para a Cofins, multiplicado pela Receita Bruta, concluindo o valor a ser recolhido de R\$ 30.010,65.

Figura 4 -Cálculo do Lucro Presumido

PRESUMIDO	IRPJ	CSLL
FATURAMENTO	R\$ 215.080,00	R\$ 215.080,00
PRESUNÇÃO	32,00%	32,00%
BASE CÁLCULO	R\$ 68.826,00	R\$ 68.825,60
ALÍQUOTA	15,00%	9,00%
VALOR TRIBUTADO	R\$ 10.323,90	R\$ 6.194,30
VALOR A RECOLHER	R\$ 10.323,90	R\$ 6.194,30
TOTAL	R\$	16.518,20
PIS	R\$	1.398,02
COFINS	R\$	6.452,40
TOTAL PRESUMIDO	R\$	24.368,62

Fonte: Elaboração Própria

No cálculo apresentado referente ao Lucro Presumido, foi utilizado o valor da Receita Bruta anual, multiplicado pela presunção de 32%, o mesmo processo foi feito para a Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido, porém utilizando-se a alíquota correspondente de 9%, chegando aos respectivos valores, R\$ 10.323,90 e R\$ 6.194,30

Para o cálculo do PIS e COFINS, as alíquotas empregadas foram 0,65%, para o PIS, e 3,0%, para a Cofins, multiplicado pela Receita Bruta, concluindo o valor a ser recolhido de R\$ 24.368,62.

Figura 5 - Cálculo do Simples Nacional

SIMPLES NACIONAL					
FATURAMENTO ANUAL				R\$	215.080,00
JANEIRO	R\$ 19.750,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.352,51
FEVEREIRO	R\$ 20.360,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.394,28
MARÇO	R\$ 17.560,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.202,53
ABRIL	R\$ 18.040,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.235,40
MAIO	R\$ 17.780,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.217,60
JUNHO	R\$ 18.710,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.281,29
JULHO	R\$ 16.720,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.145,01
AGOSTO	R\$ 14.650,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.003,25
SETEMBRO	R\$ 14.720,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.008,04
OUTUBRO	R\$ 15.360,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.051,87
NOVEMBRO	R\$ 17.710,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.212,80
DEZEMBRO	R\$ 23.720,00	R\$ 24.088,96	R\$ 14.728,96	6,85%	R\$ 1.624,38
TOTAL SIMPLES NACIONAL					R\$ 14.728,96

Fonte: Elaboração Própria

No cálculo apresentado referente ao Simples Nacional foi utilizado o montante da Receita Bruta anual, multiplicado pela alíquota de 11,2% e subtraído pela parcela a deduzir, que se refere ao anexo III. Por conseguinte, o valor encontrado foi dividido pela Receita Bruta anual, e dado isso foi descoberto a porcentagem que seria utilizada em relação ao faturamento mensal, encontrando assim o valor total de recolhimento dos impostos.

Figura 6 - Comparativo dos Regimes Tributários

COMPARATIVO			
TRIBUTOS	PRESUMIDO	REAL	SIMPLES NACIONAL
IRPJ	R\$ 10.323,90	R\$ 6.322,47	R\$ -
CSLL	R\$ 6.194,30	R\$ 3.793,48	R\$ -
PIS	R\$ 1.398,02	R\$ 3.548,82	R\$ -
COFINS	R\$ 6.452,40	R\$ 16.346,08	R\$ -
SIMPLES	R\$ -	R\$ -	R\$ 14.728,96
TOTAL ANUAL	R\$ 24.368,62	R\$ 30.010,85	R\$ 14.728,96

Fonte: Elaboração Própria

Através da tabela de comparativos, houve a conclusão de que o melhor regime a ser aplicado na empresa, será o Simples Nacional.

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Este tópico, irá abordar sobre a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), com a definição dos orçamentos de vendas, compras e despesas operacionais. Com base nesses orçamentos é possível definir como será o andamento da empresa durante o período de um ano e por ele planejar e organizar a saúde financeira da mesma.

No primeiro momento, é necessário a projeção do faturamento total do ano através do orçamento de vendas, que será utilizado como base para os demais.

Consequente, será iniciado o orçamento de compras, que tem como objetivo providenciar os meios para que as vendas previstas sejam alcançadas. Após obter os lucros e os gastos da prestação de serviço, é necessário calcular as despesas gerais ocasionadas pelos tributos, impostos e despesas fixas.

Finalizando o orçamento empresarial, é importante que a empresa mantenha um controle constante e esteja preparada para qualquer adaptação às possíveis mudanças.

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um dos relatórios mais importantes da empresa, através dela é possível saber se a empresa está tendo lucro ou prejuízo em determinado período, geralmente um período de 12 (doze) meses. Como diz o SEBRAE (2023):

“Demonstração do Resultado do Exercício, também conhecida como DRE, é um documento contábil de demonstração cujo objetivo é detalhar a formação do resultado líquido de um exercício pela confrontação das receitas, custos e despesas de uma empresa, apuradas segundo o princípio contábil do regime de competência (receitas e despesas devem ser incluídas na operação do resultado do período em que ocorrem).”

Na DRE constam os seguintes grupos de contas:

- **Receita de vendas:** vendas de produtos ou serviços realizados;
- **Impostos de deduções:** toda tributação devida (independente se já foram pagas ou não): DAS, ICMS, ISS, PIS, COFINS;
- **Receita Líquida:** são todas as vendas feitas após a dedução dos impostos sobre venda (receita líquida = receita bruta - impostos e deduções);
- **Custos de vendas:** são os valores investidos nas compra que serão usados na venda ou prestação de serviço;

- **Lucro Bruto:** valor obtido pela empresa a dedução dos custos variáveis (lucro bruto = receita líquida - custos);
- **Despesas:** são os gastos que não se classificam como custos, por exemplo, energia elétrica, aluguel;
- **Provisão para o IRPJ e CSLL:** como são aplicados sobre o lucro eles ganham uma sessão a parte, porém, isso não se aplica ao Simples Nacional;
- **Receitas e despesas não operacionais:** são as receitas e despesas que não estão ligadas operacional da empresa, por exemplo, venda de ativos imobilizado;
- **Receitas e despesas financeiras:** são os rendimentos em aplicações, descontos, juros ou multa por atraso no pagamento de impostos;
- **Resultado do exercício:** é o lucro ou prejuízo após todos os lançamentos de todas as receitas e despesas no período do exercício.

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

O orçamento de vendas é uma parte muito importante do processo orçamentário, o departamento comercial deve ser o primeiro a realizar o processo de elaboração de um orçamento empresarial sendo o alicerce de todos os outros departamentos, caso esteja incorreto, todo o processo fica comprometido.(COSTA, 2023).

É necessária a projeção de dois pontos principais neste orçamento, que são o preço e a quantidade, porque através deles será fornecido o total da receita.

Nesse tipo de orçamento é interessante fazer diferentes cenários como otimista, pessimista e realista.

Para obter uma previsão de qual será o faturamento da empresa, ou também chamado de receita operacional, é necessário fazer a multiplicação entre preço (preço de venda) x quantidade (quantos vou vender). Desta forma obtém-se:

Figura 7 - Orçamento de Vendas do Espaço La Belle

LUCRO REFERENTE AOS 20% + ALUGUEL EM REAIS			
JANEIRO	19.750	JULHO	16.720
FEVEREIRO	20.360	AGOSTO	14.650
MARÇO	17.560	SETEMBRO	14.720
ABRIL	18.040	OUTUBRO	15.360
MAIO	17.780	NOVEMBRO	17.710
JUNHO	18.710	DEZEMBRO	23.720
TOTAL		215.080	

Fonte: Elaboração Própria

Segundo o conceito de Theodore Levitt (1965), dentro do Orçamento de Vendas pode-se observar também o ciclo de vida dos produtos, que passa por quatro etapas:

- **Introdução:** quando o produto ou serviço é novo no mercado, está no início do seu lançamento
- **Crescimento:** momento em que objetivo de aumentar a sua participação no mercado, obtendo um aumento nas vendas
- **Maturidade:** quando seu desempenho é alcançado, momento de ganho de capital
- **Declínio:** quando já não está em destaque no mercado e pode causar uma possível falência.

O objetivo do novo empreendimento abordado neste projeto será unicamente alugar salas para a prestação de serviços, onde o lucro deriva de 20% do faturamento total obtido pelas profissionais e do valor de locação das salas - não havendo venda de produtos e prestação direta de serviços - essa dedução de valores é obtida através deste orçamento de vendas.

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

Define-se a área de compras do meio empresarial como um departamento rigorosamente operacional, consistindo na interligação com o orçamento de vendas, como afirma Carneiro (2015).

Ao ser feito um relatório do orçamento de compras ele permite que os empresários vejam a quantidade de dinheiro e bens necessários para atingir os objetivos que os mesmos desejam. Este tipo de orçamento em especial é mais usado para empresas que possuem produtos em estoque ou inventário, já que o valor do inventário desempenha um grande papel em um orçamento de compras completo.

A seguir será apresentada a imagem sobre o orçamento de compras, com os gastos necessários para a empresa se manter em pleno funcionamento.

Figura 8 - Orçamento de Compras do Espaço La Belle

ORÇAMENTO DE COMPRAS EM REAIS			
JANEIRO	850	JULHO	850
FEVEREIRO	850	AGOSTO	850
MARÇO	850	SETEMBRO	850
ABRIL	850	OUTUBRO	850
MAIO	850	NOVEMBRO	850
JUNHO	850	DEZEMBRO	850
TOTAL		10.200	

Fonte: Elaboração Própria.

É possível observar que não haverá tanto gasto, somente com mercado, que são coisas para manutenção da empresa como a limpeza do local, itens descartáveis e alimentos.

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

De acordo com Bertó e Beulke (2005, p.46),

Despesas operacionais são todas as despesas incorridas para dar, direta ou indiretamente, sustentação estrutural com vistas à realização das operações inerentes ao alcance dos objetivos das organizações comerciais (fundamentalmente a compra e a venda de mercadorias). No comércio, ao contrário de outros setores da economia, essas despesas são fixas.

Para isso, o orçamento de despesas pode ser subdividido em categorias específicas. O Orçamento de Despesas Administrativas trata-se das despesas fixas, cujo valor não sofre alterações expressivas no decorrer do ano.

O orçamento operacional focaliza a demonstração de resultado e suas planilhas de apoio. Embora às vezes possa ser chamado de plano de lucro, o orçamento operacional pode mostrar o prejuízo orçado, ou pode até mesmo ser utilizado para orçar despesas em uma organização ou agência sem receita de vendas. (Horngren, Sundem e Stratton, 2004).

Abaixo serão apresentadas algumas subdivisões do orçamento de despesas:

- **Orçamentos das despesas administrativa**

Despesas fixas, não sofrendo alterações expressivas por não vincularem as rotinas operacionais da produção ou de venda.

- **Orçamentos de despesas com vendas**

As despesas de vendas podem ocorrer em três momentos distintos: antes, durante e depois das vendas se concretizarem

- **Orçamento das despesas tributária**

É uma ferramenta de gestão através do qual os administradores podem estimar e gerir com segurança os tributos que a empresa deverá recolher nas esferas municipais, estaduais e federais. O objetivo fundamental é estimar os valores que a empresa empenhou com tributos em um determinado período e possibilita à empresa realizar as provisões necessárias, posto que o não recolhimento destes tributos resultará em multas, acréscimos de juros e correções.

- **Orçamento de Despesas Financeiras**

São desembolsos referentes aos encargos financeiros, por exemplo, tarifas bancárias, tarifas de cartões, tarifas de boletos, IOF (Imposto sobre Operações Financeiras).

No Espaço LA BELLE, o orçamento de despesas totaliza 154.127,00:

Figura 9 - Orçamento de Despesas do Espaço La Belle

DESPESAS ADMINISTRATIVAS EM REAIS			
JANEIRO	11.679	JULHO	13.179
FEVEREIRO	13.179	AGOSTO	11.679
MARÇO	10.679	SETEMBRO	11.679
ABRIL	10.679	OUTUBRO	11.679
MAIO	13.179	NOVEMBRO	15.668
JUNHO	14.179	DEZEMBRO	16.668
TOTAL		154.126	

Fonte: Elaboração Própria.

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

Para obter o resultado final da DRE considera-se os valores previstos de entradas e saídas normalmente durante o período de 12 (doze) meses.

No caso do LA BELLE, a entrada é referente a 20% do valor total adquirido através da prestação de serviços das esteticistas - correspondente ao valor de R\$ 161.080,00 e também o aluguel cobrado ao longo do ano - R\$ 54.000,00 totalizando assim o orçamento de vendas, com o valor de R\$ 215.080,00.

A partir deste valor, deve ser subtraída a dedução de receita operacional bruta, referente ao ISS que corresponde a 4%, ou seja, R\$ 8.603,20 e ao DAS (visto que a empresa é optante pelo Simples Nacional) no valor de R\$ 14.728,96. Deduzindo tais valores da receita obtém-se R\$ 191.747,84 - valor nomeado como receita operacional líquida.

Diante do valor da receita líquida é descontado o valor pertencente ao orçamento de compras - R\$ 10.200 por ano, sendo o valor fixo mensal de R\$ 850,00 visto que a empresa não trabalha de forma direta com o cliente final e por isso não sofre alterações - portanto ao retirar o valor de compras da receita tem-se o resultado operacional bruto da empresa, de R\$ 181.547,84.

Então, do resultado bruto, é retirado o valor correspondente às despesas administrativas, ou seja, despesas mensais que não sofrem grandes alterações, impostos e

tributos, que após calculada, apresenta o total anual de R\$ 154.127,00. Assim sabe-se que a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) do Espaço LA BELLE já orçada apresenta um lucro em seu resultado líquido, correspondente a R\$ 27.420,84.

Para a compreensão dos cálculos eles foram organizados em uma tabela:

Figura 10 - DRE Orçada do Espaço La Belle

RECEITA OPERACIONAL BRUTA	
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	R\$ 215.080,00
DEDUÇÃO DE RECEITA BRUTA	
(-) ISS	-R\$ 8.603,20
(-) DAS	-R\$ 14.728,96
RECEITA OPERACIONAL LIQUIDA	R\$ 191.747,84
(-) CUSTO DE VENDAS	
Custo de Serviços Prestados	-R\$ 10.200,00
RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 181.547,84
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	
Despesas Administrativas	-R\$ 154.127,00
LUCRO/PREJU OPERACIONAL	R\$ 27.420,84
RESULTADO DO EXERCICIO ANTES IR/CSLL	R\$ 27.420,84
RESULTADO LIQUIDO	R\$ 27.420,84

Fonte: Elaboração Própria

Através da imagem é possível observar com maior clareza as etapas a serem seguidas até se obter o resultado líquido final da empresa escolhida.

Por tratar-se do primeiro ano da empresa em pleno funcionamento, o lucro obtido é algo significativo tendo em vista que nos 12 (doze) meses iniciais a empresa geralmente se auto sustenta até conquistar sua estabilidade e permitindo assim uma maior rentabilidade.

Portanto, o fato da empresa não estar em déficit nas previsões é um bom indicativo de que o negócio possa se tornar uma grande potência - podendo também comprar seu próprio imóvel e conseqüentemente obter um lucro maior.

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

TÓPICO 1: Ideias e oportunidades

As ideias e oportunidades são fundamentais para o desenvolvimento de qualquer negócio. As ideias são utilizadas de base para a formação de novos projetos, e as oportunidades são o que permitem que essas ideias se transformem em um negócio bem-sucedido. É indispensável identificar uma oportunidade viável e elaborar um plano de negócios sólido para transformar uma ideia em um negócio próspero. A diferença entre elas é que as ideias são aquelas que surgem no pensamento, uma opinião sobre algo ou até um plano futuro. Já as oportunidades são o tempo real a capacidade das ideias serem reais, por exemplo um momento oportuno ou uma circunstância propícia para a realização do plano. Um exemplo que podemos observar é na Copa do Mundo um evento que costuma gerar "barulho", onde grandes oportunidades podem ser abertas e possam se concretizar algumas ideias relacionadas a essa ocasião.

TÓPICO 2: Equipe

Equipe é um grupo de pessoas que trabalham juntas em busca de um objetivo comum. Uma equipe de sucesso é formada por pessoas com habilidades complementares, que se comunicam de forma clara e trabalham em conjunto para alcançar os resultados desejados. Uma equipe eficaz é um elemento-chave para o crescimento de qualquer negócio. Um exemplo seria em uma pessoa que não gosta tanto de falar em público se junta com pessoas que falam bem em público, formando assim uma equipe não um grupo.

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

O sucesso no desenvolvimento de ideias depende da identificação de oportunidades viáveis, inovação, equipe competente, planejamento adequado, gerenciamento financeiro eficaz, marketing eficiente e feedback dos clientes. Ao considerar esses fatores, é possível transformar uma ideia em um negócio bem-sucedido. Um exemplo a ser observado é que quando alguém comete um erro e desiste, ela estará mais distante do triunfo do que a pessoa que persiste em chegar no objetivo proposto.


TÓPICO 4: Definindo uma ideia empreendedora

O Canvas é uma ferramenta importante para o planejamento estratégico de um negócio, permitindo que os empreendedores visualizem e organizem as principais informações de forma clara e objetiva, identifiquem oportunidades de melhoria e desenvolvam estratégias para maximizar a eficiência e lucratividade do negócio. Um exemplo é que a empresa que prioriza o planejamento do canvas terá maior lucratividade e organização do que uma empresa que não o prioriza.

3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

A equipe elaborou um Banner explicativo do Modelo de projeto canvas e quais são suas etapas, sendo elas, a etapa "Porque" focada nas justificativas, objetivos e benefícios, etapa "O que" é a maneira que será realizado no projeto, "Como" etapa que detalha o trabalho realizado no projeto e as suas condições, etapa "Quem" que é sobre quem está no projeto e por fim a etapa "Quando/ Quanto" que deixa claro quando o projeto será entregue e quanto será o seu custo. O objetivo do banner é auxiliar os empresários e até mesmo pessoas físicas que pretendem construir o seu próprio negócio.

Figura 11- Banner Modelo de Projetos de Canva








Project Model Canvas

O que é Project Model Canvas?

Project Model Canvas é uma gestão de projetos.

Etapas

	Por que?	Etapa focada nas Justificativas, objetivos e benefícios. Após a integração dos três blocos, é necessário que façam sentido e respondam ao porquê da realização do projeto.
	O que?	A coluna "o que" diz respeito àquilo que será realizado no projeto. Ela é composta pelos blocos "produto e requisitos", e responde o que será feito ao longo do projeto ou do produto que surgirá a partir da sua conclusão.
	Como?	Essa etapa é o grupo de blocos que detalham o trabalho que será realizado no projeto e em quais condições ele ocorrerá, quase como o escopo.
	Quem?	A coluna é composta pelos Stakeholders externos e pela equipe. Ela responde quem está dentro do projeto e quem fornece os subsídios para a realização do mesmo.
	Quando/Quanto	Etapa dos riscos, da linha do tempo e dos custos. Trata-se da coluna da programação, que deixa claro quando o projeto será entregue e quanto ele terá de custo.

Fonte:Elaboração própria.

4 CONCLUSÃO

O desenvolvimento do presente trabalho possibilitou uma análise dos principais pontos abordados, que foi o planejamento de uma empresa considerando os indispensáveis aspectos para a sua criação. Sendo eles, Gestão Orçamentária, Gestão Tributária, Compliance e as Diretrizes da constituição de uma empresa.

Em virtude dos aspectos abordados foi observado que os critérios utilizados para a sua formação são de extrema relevância para poder demonstrar aos futuros administradores a necessidade de priorizar tais critérios para conseguir planejar o sustento de sua empresa nos primeiros 12 meses. E para a equipe foi significativo, pois abrangeu ensinamentos e possíveis crescimentos profissionais.

Logo, percebe-se que a empresa em desenvolvimento é inovadora e terá lucros no ano inicial. Apesar das dificuldades por estar em uma pequena região, o estabelecimento tem grandes chances de crescimento regional durante os posteriores anos.

Ao final do processo conclui-se que, apesar das diversas concorrências, a Espaço LA BELLE vem com o grande diferencial de fornecer qualificação nos serviços prestados e nos seus produtos, para as profissionais o diferenciativo será os serviços administrativos e de marketing oferecidos pela empresa. Torna-se uma empresa viável se considerarmos as constantes mudanças e evoluções no ramo da estética. Se administrada corretamente, ela pode proporcionar inúmeros benefícios e lucratividade.

REFERÊNCIAS

- AMORIM, S. Lucro Presumido: o que é, como calcular e vantagens. Disponível em: <<https://enotas.com.br/blog/lucro-presumido>>. Acesso em: 31 de março de 2023.
- aplicações da intenção aos resultados. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- BERTÓ, Dalvio José; BEULKE Rolando. Gestão de Custos. São Paulo: Saraiva, 2005
- BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil; ART 966 e 967.
- BROWN, Tim. Design Thinking: uma metodologia poderosa para decretar o fim das velhas ideias. Rio de Janeiro: Alta Books, 2010.
- CALVO, Ivan Pricoli. Orçamento empresarial. Editora FGV, 2015.
- CARNEIRO, Murilo. Orçamento Empresarial. 1º. ed. Rio de Janeiro: [s. n.], 2015. 216 p. Disponível em <https://www.academia.edu/32053173/MURILO_CARNEIRO>. Acesso em: 18 maio 2023.
- CONSTITUIÇÃO DE EMPRESA. Normas Legais, 2004. Disponível em: <<https://www.normaslegais.com.br/guia/clientes/constituicao-de-empresa.htm>>. Acesso em: 19 de maio de 2023.
- BRASIL, Lei Nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Dispõe sobre o código civil. Brasília, DF: Diário Oficial da União: 2002.
- CHIAVENATO, Idalberto; SAPIRO, Arão. Planejamento estratégico: fundamentos e
- DORNELAS, José; BIM, Adriana; FREITAS, Gustavo; USHIKUBO, Rafaela. Plano de Negócios com o Modelo Canvas - Guia Prático de Avaliação de Ideias de Negócio a Partir de Exemplos. Grupo GEN, 2015. E-book. ISBN 978-85-216-2965-8. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/>>. Acesso em: 18 mai. 2023.
- EQUIPE CORA. O que é Lucro Real e como funciona esse tipo de regime tributário. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/lucro-real/>>. Acesso em 31 de março de 2023.
- FILHO, Edmar Oliveira Andrade. Planejamento Tributário. 2º. ed. São Paulo: Saraiva, 2015
- GESTÃO TRIBUTÁRIA ESTRATÉGICA: BOAS PRÁTICAS CONTRIBUEM PARA ASSEGURAR DIFERENCIAL COMPETITIVO. Domingues e Pinho contadores, 2022. Disponível em: <<https://www.dpc.com.br/gestao-tributaria-estrategica-boas-praticas-contribuem-para-assegurar-diferencial-competitivo/>>. Acesso em: 19 de maio de 2023.
- GUBERT, P. A. Pinheiro. Planejamento tributário: análise jurídica e ética. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2003.

GULARTE, C. Simples Nacional: O Que é? Guia completo e tabela 2021. Disponível em: <<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/simples-nacional/>>. Acesso em 31 de março de 2023.

KAPLAN, Robert S. & NORTON, David P. A Estratégia em Ação: balanced scorecard. Rio de Janeiro: Campus, 1997

NAYLOR, Carlos Mauro. Fundamentos constitucionais do Simples Nacional, Jus Navigandi, ano 13, n. 1848, 23 jul. 2008. Disponível em:<<http://jus.com.br/revista/texto/11529>>. Acesso em 18 de maio de 2023.

RIBEIRO, R. Lucro Presumido: tire suas dúvidas. Disponível em: <<https://portaldacontabilidade.cfmcontroller.com.br/o-que-e-o-lucro-presumido/>>. Acesso em 31 de março de 2023.

SANTOS, Renato de Almeida dos, et al. Compliance como ferramenta de mitigação e prevenção da fraude organizacional. 2011.

SEBRAE. Como fazer um demonstrativo de resultados. Disponível em:<www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/artigos/como-fazer-um-demonstrativo-de-resultados/>. Acessado em 18 de maio de 2023

SEBRAE. Canvas como estruturar seu modelo de negócio. Disponível em:<www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/canvas-como-estruturar-seu-modelo-de-negocio/>. Acesso em 18 de maio de 2023

SEBRAE. Consultoria em Gestão Empresarial. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pb/institucional/consultoria-em-gestao-em-presarial,d371a7edcc8cc410VgnVCM2000003c74010aRCRD>>. Acesso em: 19 de maio de 2023

SILVA, L. R. S.; ALVES JUNIOR, E. DOS S.; SILVA, G. Q. DO P.; GERIBELLO, R. S.; AMARANTE, M. DOS S. O CICLO DE VIDA DO PRODUTO E SUA IMPORTÂNCIA PARA GESTÃO ESTRATÉGICA. Revista Pesquisa e Ação, v. 7, n. 1, p. 95-114, 29 dez. 2021.

SIQUEIRA, João Paulo Lara de; ROCHA, Joyce Silva Leal da; TELLES, Renato. Microempreendedor: Formalidade ou Informalidade. 1. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2013.

STRATTON, Horngren. Contabilidade Gerencial. 12ª ed. WASHINGTON: Pearson, 2004.

Disponível em:< <https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/477/pdf/0>>. Acesso em: 18 de maio de 2023

TOTVS. Planejamento tributário: o que é, importância, tipos e como fazer. Disponível em:<<https://www.totvs.com/blog/adequacao-a-legislacao/planejamento-tributario/>>. Acesso em 19 de maio de 2023