



UNifeob
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

2023

**PROJETO DE CONSULTORIA
EMPRESARIAL**



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

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL
<Club Men>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

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

PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<Club Men>

MÓDULO DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Administração Estratégica e Compliance – Prof. José Marcio Carioca
Constituição de Empresas no Brasil – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira
Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Antonio Donizeti Fortes
Gestão Orçamentária – Prof. Danilo Morais Doval
Projeto de Gestão Estratégica – Prof. Karina Strobel

Estudantes:

Cintya Mendonça Rodrigues, RA 22001007
Gabriel Ferreira Zulli, RA 22000316
Ivaír Carvalho de Araujo Junior, RA 22001706
Rayani Minus Satorres, RA 22000991

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	11
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	14
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	15
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	15
3.2.2	CANVAS	16
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	17
3.3	GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS.	22
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	22
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	22
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	23
3.3.4	LUCRO REAL	24
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	25
3.4	GESTÃO ORÇAMENTÁRIA	26
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	26
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	31
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	32
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	33
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	35
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	38
4	CONCLUSÃO	40
	REFERÊNCIAS	42

1 INTRODUÇÃO

O projeto Club Men é uma barbearia inovadora localizada na cidade de Andradas, que busca oferecer muito mais do que apenas serviços de barbearia. Combinando excelência no atendimento, um ambiente descontraído e uma proposta diferenciada, o Club Men se destaca ao oferecer também cursos profissionais para barbeiros.

Nossa missão é elevar o nível da profissão de barbeiro, capacitando e aprimorando as habilidades dos profissionais locais. Através de cursos especializados, compartilhamos conhecimentos e técnicas avançadas, permitindo que barbeiros de Andradas e região aprimorem suas habilidades e ofereçam serviços de qualidade superior.

Além dos cursos profissionais, o Club Men é um espaço completo de cuidados masculinos. Nossos barbeiros são altamente qualificados e oferecem uma ampla gama de serviços, incluindo cortes de cabelo, barba, cuidados com a pele e tratamentos faciais. Proporcionamos uma experiência personalizada e de alto padrão para nossos clientes, garantindo que saiam satisfeitos e confiantes com seu visual.

Para complementar a experiência, o Club Men conta com uma área de lazer que inclui uma mesa de sinuca e mesa para jogos de baralho, criando um ambiente descontraído e agradável para os nossos clientes. Além disso, nosso bar oferece uma seleção exclusiva de cervejas, permitindo que os clientes desfrutem de momentos de descontração e socialização durante sua visita.

Acreditamos que o Club Men se tornará um ponto de referência na cidade de Andradas, tanto para clientes em busca de serviços de qualidade quanto para barbeiros que desejam aprimorar suas habilidades. Estamos comprometidos em fornecer um ambiente acolhedor, serviços excepcionais e cursos de alto nível, contribuindo para o crescimento e a valorização da profissão de barbeiro em nossa região.

Seja bem-vindo ao Club Men, onde a excelência no cuidado pessoal, a diversão e o aprimoramento profissional se encontram em um só lugar.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A nossa proposta para o projeto será uma barbearia, o nome pensado foi Club Men, onde iremos oferecer um espaço acolhedor e profissional para que você possa fazer seu corte de cabelo e sair com a barba bem feita. Teremos um espaço de área de lazer com mesa de jogos de baralho, mesa de sinuca e uma cervejaria, além de tudo iremos proporcionar cursos para que possam aprender e desenvolver suas habilidades na área da barbearia.

Nossa equipe de profissionais experientes oferece cursos de formação em barbearia para todos os níveis, desde iniciantes até aqueles que já têm experiência. Os nossos cursos são projetados para oferecer uma experiência prática e interativa, para que você possa aprender de maneira efetiva e se tornar um barbeiro de sucesso.

Em nossa barbearia, você terá acesso a todas as ferramentas e equipamentos necessários para desenvolver suas habilidades. Desde tesouras, lâminas e navalhas até as últimas tecnologias em máquinas de cortar cabelo e barba, tudo o que você precisa para se tornar um barbeiro profissional está à sua disposição.

Os nossos possíveis concorrentes serão, Barbearia Club 7, Don Lucas e Los Santos. Nosso público alvo será toda a população masculina de Andradas.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

A cidade escolhida para desenvolvermos o nosso projeto será Andradadas-SP, abaixo foi levantado as necessidades e oportunidades de negócios com a proposta de investigação através do Funil de Oportunidades.

1 - Etapa de Ideação

- Será oferecido cortes de cabelo masculino e barba, com diferentes estilos e técnicas.
- Vamos fornecer serviços de cuidados com a barba, como hidratação, alinhamento e coloração.
- Realizaremos eventos temáticos, como dia dos pais, dia dos namorados, entre outros, para atrair novos clientes.
- Disponibilizaremos uma área de lazer, como mesa de sinuca e jogos de baralho para os clientes enquanto aguardam o atendimento.
- Vamos ter um serviço de bar, com cervejas, para complementar a experiência do cliente.
- Nosso diferencial será os cursos oferecidos para pessoas que pretendem atuar nesse ramo.

2 - Etapa de Qualificação

- Qual é a demanda por serviços de barbearia em Andradadas?
A demanda por serviços de barbearia pode variar dependendo do local, da concorrência, do público-alvo e das tendências de moda. A barbearia tem evoluído ao longo dos anos, oferecendo uma ampla gama de serviços, desde cortes de cabelo e barba, até cuidados com a pele. Esse aumento de serviços tem atraído novos clientes e também mantido os antigos.
- Quais são os principais concorrentes da região?
Os nossos possíveis concorrentes serão, Barbearia Nobre, Don Lucas e Los Santos.
- Quais serviços adicionais podem ser oferecidos para diferenciar a barbearia dos concorrentes?
Nossos serviços adicionais serão cursos para barbeiros, área de lazer e serviço de bar.
- Quanto tempo e recursos seriam necessários para implementar cada ideia?

O tempo e recursos necessários para implementar uma ideia de barbearia pode variar significativamente dependendo da escala e complexidade do projeto.

No nosso caso o tempo necessário seria no máximo 5 meses.

3 - Etapa de Seleção

- Vamos ter um serviço de bar, com cervejas, para complementar a experiência do cliente.
- Nosso diferencial será os cursos oferecidos para pessoas que pretendem atuar nesse ramo.
- Será oferecido cortes de cabelo masculino e barba, com diferentes estilos e técnicas.
- Teremos uma boa divulgação nas redes sociais para sempre atrair novos clientes.

4 - Etapa de Implementação

Na etapa de implementação nós vamos incluir nossas estratégias, pretendemos ter uma ótima divulgação nas redes sociais para atrair clientes novos, vamos investir na infraestrutura do nosso estabelecimento e teremos profissionais altamente qualificados.

O diferencial de nossos concorrentes serão os cursos oferecidos com a formação em barbearia para todos os níveis, além de tudo terão acesso a todas as ferramentas e equipamentos para desenvolver suas habilidades.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

Matriz de SWOT: Uma matriz SWOT é uma ferramenta de análise estratégica que ajuda a identificar e analisar os pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças de uma empresa ou projeto.

Abaixo montamos uma explicação mais detalhada dos conceitos e metodologias da matriz SWOT:

Forças (Strengths): São características internas positivas que a empresa possui, como recursos, competências, vantagens competitivas, reputação, etc.

Fraquezas (Weaknesses): São características internas negativas que a empresa possui, como falta de recursos, competências insuficientes, problemas de gerenciamento, reputação ruim, etc.

Oportunidades (Opportunities): São fatores externos positivos que a empresa pode aproveitar, como novos mercados, mudanças na legislação, tendências de mercado, etc.

Ameaças (Threats): São fatores externos negativos que podem afetar negativamente a empresa, como a concorrência, crises econômicas, mudanças na legislação, etc.

Para usar a matriz SWOT, é importante seguir algumas etapas:

Identificar e listar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças da empresa ou projeto.

Analisar e avaliar cada item listado, levando em consideração a importância e o impacto de cada um.

Identificar e priorizar os principais pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças.

Desenvolver estratégias para maximizar as forças, minimizar as fraquezas, aproveitar as oportunidades e enfrentar as ameaças.

Os benefícios que a matriz SWOT proporcionam na construção de um novo negócio são:

Ajuda a identificar e entender melhor os pontos fortes e fracos do negócio, permitindo que sejam tomadas decisões mais informadas sobre como direcionar recursos e esforços.

Ajuda a identificar oportunidades no mercado e a desenvolver estratégias para capitalizá-las.

Ajuda a identificar ameaças e desenvolver estratégias para minimizá-las ou enfrentá-las.

Pode ajudar a identificar possíveis riscos e incertezas que precisam ser considerados na tomada de decisões.

Uma matriz SWOT é uma ferramenta valiosa para qualquer empreendedor que está construindo um novo negócio, pois permite decisões estratégicas mais informadas.

Segundo Pereira (2010, p. 114), a análise SWOT tem como objetivo: “reunir todos os itens considerados como Pontos Fortes e relacioná-los com os Pontos Fracos, Oportunidades e Ameaças”.

Modelo CANVAS: O modelo Canvas é uma ferramenta de planejamento estratégico que ajuda a construir e visualizar um modelo de negócio em uma única página.

Abaixo montamos uma explicação mais detalhada sobre os conceitos e metodologias do modelo Canvas:

Segmentos de Clientes (Customer Segments): Quem são os clientes do negócio e quais são suas necessidades e desejos.

Proposta de Valor (Value Proposition): Como o negócio atende às necessidades e desejos dos clientes de forma única e diferenciada.

Canais (Channels): Como o negócio se comunica com os clientes e como os produtos ou serviços são entregues a eles.

Relacionamento com o Cliente (Customer Relationship): Como o negócio interage com os clientes e constrói relacionamentos duradouros com eles.

Receita (Revenue Streams): Como o negócio gera receita a partir dos clientes.

Recursos Principais (Key Resources): Quais são os recursos essenciais necessários para operar o negócio.

Atividades Principais (Key Activities): Quais são as atividades essenciais necessárias para operar o negócio.

Parcerias Principais (Key Partnerships): Quais são as parcerias essenciais necessárias para operar o negócio.

Estrutura de Custos (Cost Structure): Quais são os custos essenciais necessários para operar o negócio.

Para usar o modelo Canvas, é importante seguir algumas etapas:

Identificar e listar as principais informações em cada um dos nove blocos do modelo Canvas.

Analisar e avaliar cada informação listada, levando em consideração a importância e o impacto de cada uma.

Identificar e priorizar as informações mais importantes e desenvolver estratégias para maximizar os pontos fortes e minimizar os pontos fracos.

O modelo Canvas é útil na construção de um novo negócio por várias razões:

Ajuda a visualizar e organizar as informações do negócio de forma clara e concisa, permitindo que sejam identificadas rapidamente as áreas que precisam de mais atenção.

Ajuda a entender como cada elemento do negócio está interconectado e como eles afetam um ao outro.

Ajuda a identificar oportunidades de negócio e a desenvolver estratégias para capitalizá-las.

Ajuda a identificar e gerenciar custos, recursos e parcerias de forma eficiente.

Um modelo Canvas é uma ferramenta inestimável para qualquer empreendedor que está construindo um novo negócio, pois ajuda a organizar e visualizar as informações do negócio de forma clara e resumida, permitindo decisões estratégicas mais informadas.

Todo o processo de design Thinking é um sistema que sobrepõe etapas que não precisam seguir uma sequência linear, mas que podem se adequar conforme a necessidade do designer e no final, gerar alternativas inovadoras para determinado objetivo:

O que precisamos é de uma abordagem de inovação que seja poderosa, eficaz e amplamente acessível, que possa ser integrada a todos os aspectos dos negócios e da sociedade, e que indivíduos e equipes possam usar para gerar ideias inovadoras que possam ser implementadas e que, portanto, tenham impacto (BROWN, 2010, p. 3).

Design Thinking: O Design Thinking é uma abordagem de resolução de problemas centrada no ser humano, que envolve a aplicação de métodos e processos criativos para entender e atender às necessidades dos usuários, gerando soluções inovadoras e efetivas.

Para o nosso projeto, montamos o seguinte Design Thinking:

1. Empatia: Para o nosso projeto vamos começar pelas necessidades e desejos dos clientes. Realizaremos pesquisas de mercado, entrevistas com clientes em potencial e vamos observar o comportamento dos consumidores, sendo assim vamos descobrir o que eles procuram em uma barbearia e quais são as suas expectativas.

2. Definição do problema: Com base nas informações coletadas, vamos definir claramente o problema a ser resolvido.

3. Ideação: Vamos gerar ideias para solucionar o problema. Chamaremos uma equipe de designers, arquitetos e outros profissionais relevantes para uma sessão de brainstorming. Considerando soluções criativas que podem envolver design de interiores, mobiliário, jogos, entre outras coisas.

4. Prototipagem: Criaremos um protótipo do design da nossa barbearia com a área de lazer. Vamos construir um espaço piloto para testar o conceito e ver como os clientes reagem. E o mais importante, observar as reações e feedbacks dos clientes para ajustar e aperfeiçoar o projeto.

5. Teste: Vamos realizar testes e coletar feedbacks dos clientes para entender se as nossas soluções estão atendendo às expectativas dos clientes. Faremos ajustes necessários e continuaremos testando até que o design final atenda às necessidades dos clientes.

BSC (Balanced Scorecard): É uma ferramenta de gestão estratégica que busca alinhar as atividades da organização com a sua visão e estratégia, permitindo o monitoramento e avaliação do desempenho da empresa em diversas perspectivas.

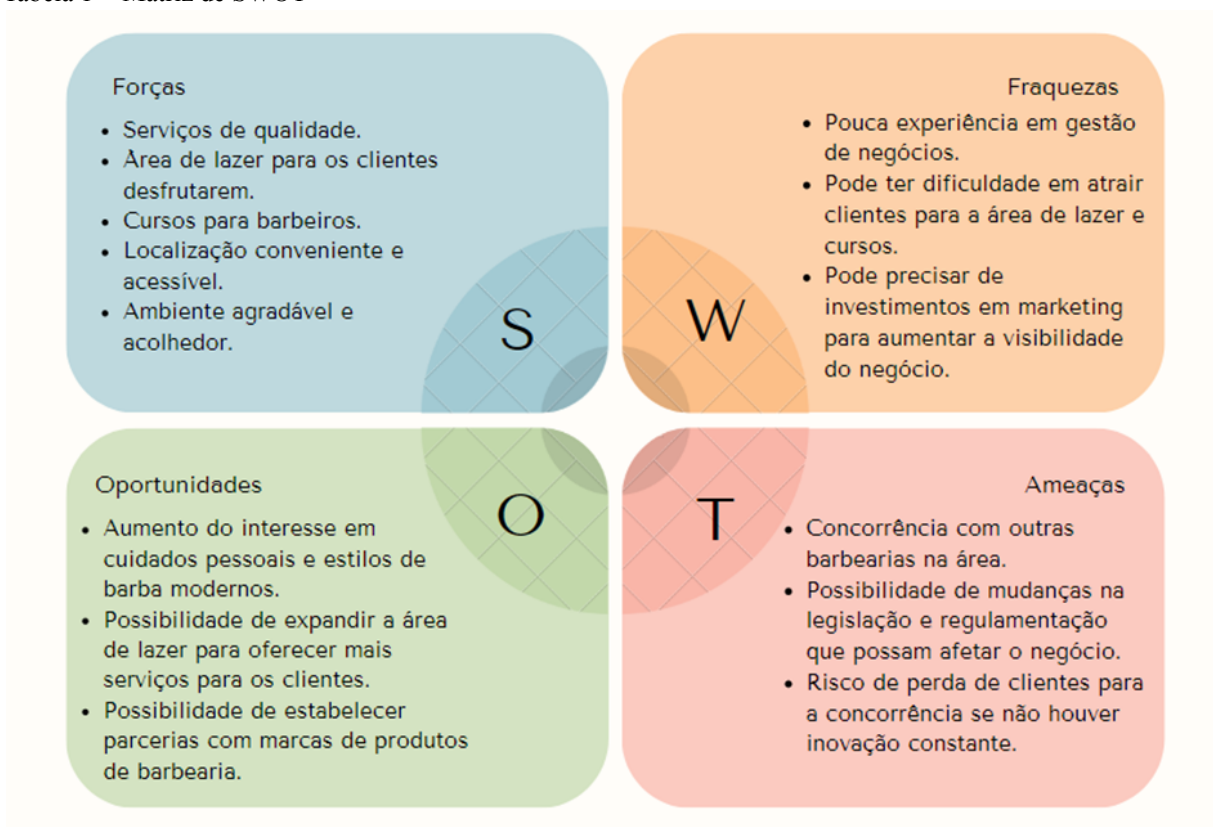
O BSC consiste em um conjunto de indicadores e metas para cada uma dessas perspectivas, que são escolhidos de acordo com a estratégia da empresa e o seu setor de atuação. A partir desses indicadores, é possível monitorar o desempenho da empresa, identificar pontos fortes e fracos e tomar decisões mais embasadas em relação aos seus objetivos estratégicos. Ele é uma ferramenta muito utilizada por empresas de diversos setores e tamanhos, e pode ser adaptada às necessidades específicas de cada organização. Ele permite

que as empresas tenham uma visão mais completa do seu desempenho, identifiquem oportunidades de melhoria e tomem ações mais efetivas para alcançar seus objetivos estratégicos.

As ferramentas de planejamento estratégico, tais como a análise SWOT, o modelo Canvas, o design thinking e o Balanced Scorecard, podem ser utilizadas para a construção de um novo empreendimento, fornecendo uma visão precisa do ambiente interno e externo, permitindo a criação de modelos de negócios inovadores, identificando as necessidades dos clientes, definindo metas e objetivos claros e monitorando o desempenho do negócio. Cada ferramenta possui sua própria metodologia e benefícios únicos, que podem ser combinados para fornecer uma estratégia completa e efetiva para o novo empreendimento.

3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

Tabela 1 - Matriz de SWOT



Fonte: O autor

Com a matriz SWOT, a barbearia pode analisar diferentes elementos cruciais para o sucesso de nosso empreendimento, como a prestação de um serviço excepcional aos clientes, a criação de um ambiente agradável e acolhedor e tomar decisões embasadas e estratégicas para impulsionar o crescimento de nossa empresa.

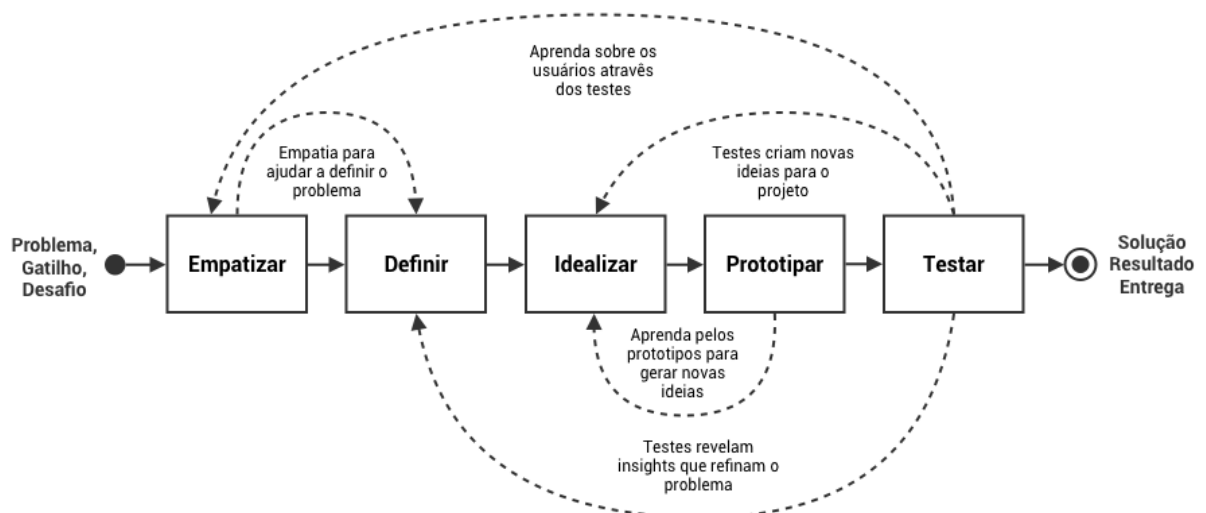
Tabela 2 - Modelo Canvas



Fonte: O autor

O modelo Business Model Canvas possibilita o desenvolvimento de um plano de negócios bem definido e transparente, simplificando a tomada de decisões estratégicas e o acompanhamento das transformações no mercado.

Tabela 3 - DESIGN THINKING



Fonte: O autor

A relevância do Design Thinking está na sua capacidade de auxiliar as organizações a encontrar soluções de forma mais eficiente, criando propostas focadas no usuário, que atendam às suas necessidades e aspirações. Além disso, essa abordagem também estimula a inovação e a criatividade, levando a soluções singulares e distintas.

O Design Thinking é importante para a barbearia porque permite que ela compreenda melhor as necessidades e desejos dos clientes, proporcionando uma experiência mais

satisfatória. Ao adotar essa abordagem, a barbearia pode identificar os pontos fracos dos clientes e criar soluções inovadoras que atendam às suas expectativas.

As expectativas de sucesso do nosso empreendimento e os parâmetros de acompanhamento de desempenho de acordo com o Modelo BSC, são as seguintes:

1- Perspectiva Financeira:

- Receita total: Acompanhamento das vendas e faturamento da barbearia.
- Lucratividade: Avaliação da rentabilidade do negócio, considerando custos e despesas.
- Retorno sobre o investimento: Análise do retorno obtido em relação ao capital investido.

2- Perspectiva do Cliente:

- Satisfação do cliente: Avaliação por meio de pesquisas de satisfação ou feedback direto dos clientes.
- Retenção de clientes: Acompanhamento da taxa de retenção de clientes e taxa de recomendação.

3- Perspectiva dos Processos Internos:

- Tempo de atendimento: Medição do tempo médio de espera e duração do serviço para garantir eficiência.
- Taxa de retrabalho: Monitoramento dos serviços que precisam ser refeitos ou corrigidos.
- Número de reclamações: Acompanhamento e tratamento de reclamações para melhorar a qualidade dos serviços.

4- Perspectiva de Aprendizado e Crescimento:

- Capacitação da equipe: Acompanhamento do investimento em treinamentos e desenvolvimento da equipe.
- Inovação: Monitoramento de iniciativas e ideias inovadoras para melhorar os serviços e processos.
- Cultura organizacional: Avaliação do engajamento da equipe e alinhamento com os valores da barbearia.

Esses são apenas alguns exemplos de parâmetros de acompanhamento que podem ser utilizados no BSC para medir o desempenho e o progresso da nossa barbearia. É importante adaptar os indicadores de acordo com a estratégia e os objetivos específicos de cada empreendimento.

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

Compliance é um termo utilizado para se referir ao cumprimento de leis, regulamentos, normas e diretrizes aplicáveis a uma organização. Envolve a adoção de políticas, procedimentos e práticas que visam garantir a conformidade com os requisitos legais e éticos, além de promover a integridade, transparência e responsabilidade nos negócios.

No contexto organizacional, o compliance desempenha um papel fundamental na gestão de riscos e na construção de uma cultura de ética e conformidade. Algumas das principais funções do compliance são:

1. **Prevenção de infrações legais:** O compliance ajuda a empresa a identificar e entender as leis e regulamentos aplicáveis ao seu setor de atuação, garantindo que a organização esteja em conformidade com essas normas e evitando a ocorrência de infrações legais.

2. **Mitigação de riscos:** O compliance auxilia na identificação e avaliação de riscos operacionais, financeiros, reputacionais e legais, permitindo a implementação de controles adequados para mitigar esses riscos e evitar possíveis impactos negativos para a organização.

3. **Criação de uma cultura de ética e integridade:** O compliance promove a adoção de políticas e práticas éticas dentro da organização, estabelecendo normas de conduta e incentivando os colaboradores a agirem de forma íntegra e responsável.

4. **Monitoramento e controle:** O compliance envolve o estabelecimento de mecanismos de monitoramento e controle para verificar a conformidade com as políticas e procedimentos estabelecidos. Isso inclui a realização de auditorias internas, investigações de denúncias e a implementação de canais de comunicação seguros para relatos de irregularidades.

Para o nosso projeto, nós consideramos a implementação de dois pilares do compliance relevantes para a barbearia.

Ética e Integridade: Neste pilar, a equipe pode estabelecer políticas claras de conduta ética para os colaboradores, clientes e fornecedores. Isso inclui a definição de diretrizes sobre o tratamento justo e respeitoso, a proibição de discriminação, a proteção de dados pessoais dos clientes, a garantia da qualidade dos produtos e serviços oferecidos, entre outros aspectos. Além disso, é importante criar mecanismos para que os colaboradores possam relatar qualquer comportamento antiético ou irregularidades de forma confidencial e segura.

Gestão de Riscos e Controles Internos: Nesse pilar, a equipe deve identificar os principais riscos associados ao empreendimento, como segurança dos clientes e colaboradores, higiene e qualidade dos produtos, conformidade com requisitos legais e regulatórios, entre outros. Com base nessa análise, é necessário implementar controles internos apropriados para mitigar esses riscos. Isso pode envolver a criação de procedimentos de segurança, protocolos de higiene, treinamentos para os colaboradores, sistemas de monitoramento, entre outras medidas.

Lembrando que a implementação dos pilares do compliance deve ser adaptada à realidade específica do empreendimento, considerando o porte da empresa, seu setor de atuação e as leis e regulamentos aplicáveis. É importante contar com profissionais especializados em compliance para auxiliar nesse processo e garantir uma implementação efetiva e adequada.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

Abaixo foi desenvolvida uma definição de empresa, fatores de produção, empresários e quais fatores devem ser conjugados para o desenvolvimento da atividade empresarial.

Empresa: uma organização que visa produzir bens ou serviços para atender às necessidades e desejos dos consumidores e, ao mesmo tempo, obter lucro. É composta por pessoas, recursos e capital para produzir e comercializar seus produtos ou serviços.

Fatores de produção: são os recursos utilizados pela empresa para produzir bens e serviços. Esses fatores podem ser classificados em três categorias: terra (recursos naturais), trabalho (mão de obra) e capital (máquinas, equipamentos, dinheiro, entre outros).

Empresários: são pessoas que assumem o risco de iniciar e gerenciar um negócio. Eles são responsáveis por tomar decisões sobre a alocação de recursos, identificar oportunidades de mercado, definir estratégias de negócios e gerenciar as operações da empresa.

Fatores que devem ser conjugados para o desenvolvimento da atividade empresarial: para que uma empresa seja bem-sucedida, é preciso conjugar os seguintes fatores: a identificação de uma oportunidade de mercado, a disponibilidade de recursos financeiros e humanos, a habilidade de gestão do empresário, a escolha adequada dos fatores de produção e a capacidade de adaptação às mudanças no mercado e na concorrência. Além disso, é

importante que a empresa tenha um plano de negócios bem estruturado e um modelo de gestão eficiente para garantir sua sustentabilidade e crescimento a longo prazo.

3.2.2 CANVAS

O Canvas também conhecido como Business Model Canvas é uma ferramenta criada para ajudar as empresas a definir, visualizar e analisar seu modelo de negócios de maneira clara e objetiva. Ele permite que as empresas identifiquem suas principais atividades, recursos, parceiros, segmentos de clientes, canais de distribuição, proposta de valor, estrutura de custos e fontes de receita.

Embora a ferramenta não tenha sido especificamente criada para auxiliar as empresas a lidar com informações, ela pode ser utilizada para identificar como as informações são geradas, processadas e utilizadas dentro do modelo de negócios da empresa. Por exemplo, pode ser útil analisar como os canais de distribuição utilizam informações sobre os clientes para melhorar a entrega de valor, ou como as atividades-chave da empresa geram informações relevantes para a tomada de decisões.

Tabela 4 - Modelo Canvas



Fonte: O autor

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

Para a criação da nossa empresa, analisamos as seguintes questões:

a) Verificação das Condições do Local onde ser Constituída a Empresa (Vigilância Sanitária e Corpo de Bombeiros);

O local escolhido para a sede de nossa empresa está localizado na Rua Major Bonifácio nº 209, Centro, Andradas MG. O local apresenta diversas vantagens para nosso modelo de negócio como a não necessidade de grandes reformas por já ter abrigado um modelo de negócio similar ao proposto por nossa equipe, bom espaço para abrigar nossa ideia contando com pouco mais de 120m², tendo fácil liberação de alvará por já ter estrutura adequada para a implementação de nossa barbearia, a estrutura conta com duas entradas amplas para a entrada e saída de nossos futuros clientes, rampas de acesso para deficientes físicos, sendo assim para nossa atividade um local com fácil liberação dos órgãos responsáveis para funcionamento e exercício de nossas atividades;

b) Custos de Abertura e Encerramento;

Os custos de abertura de uma empresa podem variar dependendo do tipo de empresa, localização e porte do negócio. Alguns dos principais custos de abertura para a nossa empresa são:

Registro na Junta Comercial ou Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas;

Emissão do CNPJ junto à Receita Federal;

Contratação de um contador para auxiliar na constituição da empresa e cumprimento das obrigações fiscais;

Taxas de alvarás, licenças e autorizações necessárias para o funcionamento do negócio;

Despesas com elaboração do contrato social e outros documentos jurídicos;

Custos com a contratação de advogados para auxiliar no processo de constituição da empresa.

Já os custos de encerramento de uma empresa também variam de acordo com o tipo de empresa, mas geralmente incluem:

Pagamento de todas as dívidas e obrigações fiscais da empresa;

Baixa do CNPJ na Receita Federal;

Pagamento de taxas de encerramento na Junta Comercial ou no Cartório de Registro de Pessoas Jurídicas;

Encerramento de contratos com fornecedores e prestadores de serviços;

Dispensa dos funcionários e pagamento de todas as verbas rescisórias.

É importante lembrar que os custos de encerramento da empresa podem ser maiores do que os custos de abertura, principalmente se a empresa não estiver em dia com suas obrigações fiscais e trabalhistas. Por isso, é fundamental manter a empresa regularizada e cumprir todas as obrigações legais ao longo do tempo de funcionamento do negócio.

O custo de abertura de uma barbearia está estimado em R\$40.000,00 e é recomendado ter um capital inicial de R\$150.000,00 como forma de garantir a segurança financeira caso a empresa precise ser encerrada. É importante considerar os custos envolvidos no processo de fechamento como parte da estratégia para evitar dívidas e minimizar prejuízos.

c) Experiência de Outras Empresas do mesmo Ramo de Atividade;

Fizemos algumas pesquisas na internet e existem muitas empresas no ramo de barbearia, as internacionais são as mais bem sucedidas. Pegamos alguns exemplos dessas empresas, segue abaixo:

The Art of Shaving - Fundada em 1996 em Nova York, The Art of Shaving é uma empresa de cuidados pessoais para homens que se concentra em barbearia de alta qualidade. Eles oferecem uma variedade de produtos de barbear, desde cremes de barbear a lâminas de barbear, e oferecem serviços de barbearia em suas lojas em todo o mundo.

Baxter of California - Fundada em 1965 em Los Angeles, Baxter of California é uma empresa de cuidados pessoais para homens que oferece uma variedade de produtos de barbear e cuidados com a pele. Eles são conhecidos por suas fórmulas de alta qualidade e estilo de vida urbano-chique.

Blind Barber - Fundada em 2010 em Nova York, Blind Barber é uma empresa que combina barbearia com um bar de coquetéis. Eles oferecem uma variedade de serviços de barbearia, desde cortes de cabelo a barbas, e têm uma seleção de coquetéis exclusivos em seus bares.

Sharps Barber and Shop - Fundada em 2002 em Londres, Sharps Barber and Shop é uma empresa que se concentra em serviços de barbearia de alta qualidade para homens. Eles têm uma variedade de lojas em toda a cidade de Londres, cada uma com sua própria personalidade e estilo único.

Essas são apenas algumas das muitas empresas bem-sucedidas no ramo de barbearias. Cada empresa tem sua própria abordagem e história, mas todas compartilham uma paixão pela qualidade e atendimento ao cliente.

d) Carga Tributária, Trabalhista e Fiscal;

A carga tributária, trabalhista e fiscal de uma barbearia pode variar dependendo do local e das leis fiscais e trabalhistas aplicáveis. No entanto, listamos alguns impostos e encargos que uma barbearia pode precisar considerar:

Impostos: A barbearia pode estar sujeita a impostos como Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Imposto sobre Serviços (ISS), Imposto de Renda (IRPJ) e Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Encargos trabalhistas: A barbearia precisa levar em consideração os encargos trabalhistas, como o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), contribuição previdenciária, seguro de acidente de trabalho (SAT), vale-transporte e férias.

Taxas e licenças: A barbearia pode precisar pagar taxas e obter licenças para operar, como alvará de funcionamento, licença sanitária e registro no Conselho Regional de Barbeiros.

Outros encargos: A barbearia também pode estar sujeita a outros encargos, como taxas de água, luz, telefone e internet.

Considerando que as alíquotas tributárias podem variar de acordo com o regime tributário escolhido para a barbearia, no caso do Club Men, escolhemos o Simples Nacional é o regime mais indicado até o momento. Isso se deve ao fato de que a empresa terá um faturamento médio anual de R\$300.000,00.

e) Custos de Manutenção das Operações da Empresa (Escritório);

Os custos de manutenção das operações de uma barbearia podem variar de acordo com diversos fatores, como a localização da barbearia, o tamanho da equipe, os produtos e equipamentos utilizados, entre outros. No entanto, alguns dos principais custos que uma barbearia pode ter são:

Aluguel do espaço: esse é um dos principais custos da barbearia, já que o aluguel do espaço pode ser alto, especialmente em áreas comerciais movimentadas.

Salários e benefícios dos funcionários: se a barbearia tiver uma equipe de funcionários, os salários e benefícios podem representar uma parcela significativa dos custos.

Produtos e equipamentos: a barbearia precisará investir em produtos e equipamentos, como tesouras, navalhas, produtos de barbear, cadeiras, espelhos, etc.

Contas de serviços públicos: as contas de serviços públicos, como água, eletricidade e internet, também podem ser significativas, especialmente se a barbearia tiver um grande espaço e muitos equipamentos.

Marketing e publicidade: para atrair clientes, a barbearia pode precisar investir em marketing e publicidade, como anúncios em jornais locais, redes sociais e panfletos.

Manutenção e reparos: os equipamentos da barbearia podem precisar de manutenção e reparos regulares, o que pode ser um custo adicional.

Os custos de manutenção das operações de uma barbearia podem variar dependendo de vários fatores, como localização, tamanho do espaço, número de funcionários, serviços oferecidos, entre outros. No caso do nosso projeto, vamos considerar um valor total de R\$18.000,00 por mês.

f) Perímetro Residencial ou Comercial;

O local escolhido foi um ponto comercial localizado em um perímetro misto (urbano/residencial) na cidade de Andradas, porém podemos ter pontos positivos e pontos negativos por ter escolhido esse perímetro.

Em primeiro lugar, é importante compreender que um perímetro misto é uma região onde há uma mescla de atividades comerciais, e residenciais. Isso significa que o ponto comercial está em uma rua onde há tanto residências quanto estabelecimentos comerciais, o que pode atrair diferentes tipos de clientes.

Por estar localizado em uma área urbana, o ponto comercial pode ter mais facilidade para se conectar com outras áreas da cidade, seja por meio de transporte público ou de vias de acesso. Além disso, ele pode estar sujeito a uma série de regulamentações específicas para a zona urbana, como restrições de horários de funcionamento, normas de estacionamento, entre outras.

Por outro lado, estar em um perímetro residencial implica em conviver com moradores que podem ter demandas específicas em relação à atividade comercial exercida. Por exemplo, em áreas residenciais é comum haver limitações de ruído e tráfego, o que pode afetar a operação do negócio. Além disso, os clientes do ponto comercial devem respeitar as normas de convivência com os moradores da região, evitando barulho excessivo ou desrespeito às regras locais.

No geral, estar em um perímetro misto urbano/residencial pode oferecer ao ponto comercial tanto vantagens quanto desafios.

g) Localização Adequada;

A localização escolhida pela equipe para a execução do projeto da Club Men, atende todas as exigências municipais de mobilidade e operação, ponto estratégico em uma das principais avenidas da cidade, com grande movimentação de pais e crianças devido a localização em frente a uma das principais escolas. Inclusive sendo localizado no centro da cidade, em área urbana e comercial.

h) Exigências da Vigilância Sanitária;

A operação de uma barbearia requer o cumprimento de diversas exigências sanitárias para garantir a saúde e segurança dos clientes e dos funcionários. Algumas das principais exigências sanitárias incluem:

Licença sanitária: é preciso obter uma licença sanitária emitida pela Vigilância Sanitária para a operação da barbearia. Essa licença é obtida após a realização de uma vistoria e a verificação do cumprimento das normas sanitárias.

Higiene pessoal: os profissionais da barbearia devem manter uma boa higiene pessoal, como lavar as mãos frequentemente, usar luvas descartáveis, utilizar uniformes limpos e manter os cabelos presos.

Higiene do ambiente: a barbearia deve ser limpa e desinfetada diariamente, com especial atenção para os equipamentos e utensílios utilizados. Além disso, é preciso manter o ambiente bem ventilado e iluminado.

Uso de equipamentos descartáveis: é importante utilizar equipamentos descartáveis, como lâminas de barbear, navalhas e escovas, para evitar a transmissão de doenças.

Esterilização de equipamentos: os equipamentos não descartáveis devem ser esterilizados após cada uso, seguindo as normas da Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária).

Descarte de resíduos: os resíduos gerados na barbearia devem ser descartados corretamente, seguindo as normas de coleta seletiva e destinação adequada de resíduos.

Essas são algumas das principais exigências sanitárias para a operação de uma barbearia. É importante seguir essas normas para garantir a qualidade dos serviços prestados e a segurança dos clientes e funcionários.

i) Outras Licenças de Funcionamento – IBAMA, ANP, Corpo de Bombeiros;

No município de Andradadas para a liberação do alvará de funcionamento de uma barbearia como a proposta por nós, se faz necessária somente a liberação do setor de vigilância sanitária após vistoria, para a adequação do estabelecimento e dos procedimentos de limpeza e higienização do ambiente/materiais de trabalho.

j) Se já existe outra empresa do mesmo ramo naquele local.

Não há concorrentes próximos na região onde o Club Men será estabelecido, o que torna sua oferta única naquela área da cidade. É essencial que a barbearia adote uma estratégia de diferenciação em relação à concorrência, com o objetivo de proporcionar um valor único aos clientes e manter-se competitiva no mercado.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS.

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

O Microempreendedor Individual (MEI) é uma forma de empresa simplificada criada para formalizar pequenos negócios e empreendedores autônomos. Essa modalidade de empresa permite a legalização de empreendedores que faturam até R\$ 81.000,00 por ano e que não possuem participação em outra empresa como sócio ou titular.

Qualquer pessoa que exerça uma atividade econômica permitida pode se tornar um MEI, desde que se enquadre nos requisitos citados acima. No entanto, existem algumas exceções, como proprietários de imóveis que recebem aluguel, servidores públicos e pensionistas, por exemplo, que não podem se enquadrar como MEI.

Os benefícios do MEI incluem a formalização do negócio, o acesso a direitos previdenciários, como aposentadoria por idade, invalidez e salário-maternidade, além de condições especiais de pagamento de tributos, como o pagamento mensal fixo de R\$ 56,00 para comércio, indústria e transporte de mercadorias, R\$ 60,00 para prestação de serviços e R\$ 61,00 para comércio e serviços.

Além disso, o MEI tem a possibilidade de emitir notas fiscais e contratar um empregado com registro em carteira. Também é possível ter acesso a linhas de crédito especiais, como o microcrédito produtivo orientado, oferecido pela Caixa Econômica Federal e outros bancos.

É importante ressaltar que o MEI possui algumas limitações em relação à sua atividade empresarial. Por exemplo, o MEI só pode ter um funcionário registrado e não pode participar de outras empresas como sócio ou titular. Também não pode ultrapassar o limite de faturamento anual de R\$81.000,00.

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime tributário criado pelo Governo Federal para simplificar a vida dos micros e pequenos empresários. Ele unifica o pagamento de diversos impostos e contribuições em uma única guia, reduzindo a carga burocrática e facilitando a gestão fiscal das empresas.

O Simples Nacional é voltado para empresas que faturam até R\$ 4,8 milhões por ano. As empresas que se enquadram nessa categoria podem optar por esse regime tributário, desde que não estejam em situação irregular com o fisco.

As alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com a atividade da empresa e o seu faturamento anual. Para empresas de comércio e indústria, as alíquotas variam de 4% a 19,5%, dependendo do faturamento anual. Para empresas de serviços, as alíquotas variam de 6% a 33%, dependendo do faturamento anual e da atividade exercida.

O cálculo do imposto no Simples Nacional é feito de forma simplificada, com base no faturamento da empresa. Para calcular o imposto, é necessário aplicar a alíquota correspondente ao faturamento da empresa e subtrair as deduções permitidas.

As vantagens do Simples Nacional incluem a simplificação do processo de pagamento de impostos, a redução da carga tributária em relação aos outros regimes tributários, a possibilidade de emissão de notas fiscais eletrônicas e a facilidade na obtenção de financiamentos e empréstimos.

No entanto, as desvantagens do Simples Nacional incluem a limitação de faturamento anual, a restrição a algumas atividades econômicas, a impossibilidade de compensação de créditos tributários e a falta de flexibilidade no planejamento tributário.

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

O Lucro Presumido é um regime tributário que permite a apuração simplificada do Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL). Ele é voltado para empresas que faturam até R\$ 78 milhões por ano e que se enquadram em atividades permitidas pela legislação.

A apuração do Lucro Presumido é baseada em uma presunção de lucro, que varia de acordo com a atividade da empresa. Para empresas de serviços, a presunção de lucro é de 32% sobre a receita bruta. Para empresas de comércio, a presunção de lucro é de 8% sobre a receita bruta. Já para empresas de indústria, a presunção de lucro é de 12% sobre a receita bruta.

O cálculo do imposto no Lucro Presumido é feito aplicando a alíquota de IRPJ e CSLL sobre a presunção de lucro, com algumas deduções permitidas. As alíquotas de IRPJ variam de 15% a 25%, dependendo da atividade da empresa. Já as alíquotas de CSLL variam de 9% a 20%, também dependendo da atividade da empresa.

Para se enquadrar no Lucro Presumido, a empresa precisa cumprir algumas condições. Ela precisa estar em dia com as obrigações fiscais, ter lucro líquido de até R\$ 78 milhões no ano-calendário anterior, não ser uma sociedade anônima e não ter filiais no exterior.

As vantagens do Lucro Presumido incluem a apuração simplificada do IRPJ e CSLL, a possibilidade de redução da carga tributária em relação ao Lucro Real, a flexibilidade na escolha da forma de pagamento do imposto e a facilidade na gestão fiscal da empresa.

No entanto, as desvantagens do Lucro Presumido incluem a falta de flexibilidade na escolha da base de cálculo do imposto, a impossibilidade de compensação de créditos tributários e a necessidade de seguir rigorosamente as regras do regime tributário.

3.3.4 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime tributário no qual o cálculo do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL) é feito com base no lucro real das empresas. Nesse regime, as empresas precisam apurar o lucro real do período, que é a diferença entre as receitas e as despesas efetivamente realizadas.

Esse regime tributário é obrigatório para algumas empresas, como aquelas cujo faturamento anual seja superior a R\$ 78 milhões, instituições financeiras, empresas que exploram atividades de locação de imóveis e outras atividades específicas.

A base de cálculo do IRPJ e da CSLL é o lucro real, que é calculado a partir do resultado contábil da empresa, ajustado pelas adições e exclusões previstas na legislação. As adições são valores que não foram contabilizados como despesas, mas que são considerados na apuração do lucro real, como despesas financeiras, provisões e outras. As exclusões, por outro lado, são valores que foram contabilizados como despesas, mas que não devem ser considerados na apuração do lucro real, como doações a entidades sem fins lucrativos.

As alíquotas do IRPJ no Lucro Real variam de 15% a 25%, dependendo da atividade da empresa. Já as alíquotas da CSLL variam de 9% a 20%, também dependendo da atividade da empresa.

Uma das particularidades do Lucro Real é a possibilidade de aproveitar créditos tributários, como aqueles relacionados ao PIS e à COFINS. Além disso, as empresas que optam por esse regime precisam manter uma contabilidade mais rigorosa, com lançamentos precisos e detalhados, e ter um controle financeiro mais eficiente.

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

O planejamento tributário é uma estratégia adotada pelas empresas para otimizar o pagamento de impostos, buscando reduzir a carga tributária de forma legal e eficiente. Considerando o novo empreendimento em questão, que está sendo criado, é necessário avaliar qual regime tributário é mais adequado.

O Simples Nacional é a melhor opção nesse caso, levando em consideração os valores apresentados nos tributos para os regimes de Lucro Presumido, Lucro Real e Simples Nacional. A seguir, serão destacados os principais motivos para essa escolha:

1. Redução da carga tributária: Comparando os valores totais anuais de tributos, é possível observar que o Simples Nacional apresenta a menor carga tributária, totalizando R\$ 56.160,00. Em comparação, o Lucro Presumido totaliza R\$ 57.103,20 e o Lucro Real apresenta a maior carga tributária, totalizando R\$ 153.390,53. Portanto, optar pelo Simples Nacional resultará em uma economia considerável nos impostos a serem pagos.

2. Simplificação e facilidade de pagamento: O Simples Nacional é um regime tributário simplificado, que unifica diversos impostos em uma única guia de recolhimento. Isso facilita a administração tributária do negócio, reduzindo a burocracia e simplificando os processos de cálculo e pagamento dos tributos.

3. Alíquotas progressivas: O Simples Nacional possui alíquotas progressivas, ou seja, quanto menor for o faturamento anual, menor será a alíquota aplicada. Isso é especialmente vantajoso para empresas de menor porte, como a mencionada, que está iniciando suas atividades e possui um faturamento anual de R\$ 648.000,00. Com alíquotas progressivas, é possível reduzir a carga tributária e obter uma melhor adequação aos recursos financeiros disponíveis.

4. Menor complexidade contábil: O Simples Nacional simplifica a escrituração contábil e fiscal do negócio, exigindo menos obrigações acessórias e relatórios contábeis detalhados. Essa simplificação reduz os custos e a necessidade de contratação de serviços contábeis mais complexos, o que é especialmente relevante para um novo empreendimento com recursos financeiros limitados.

Segue abaixo nossos principais cálculos:

Figura 5 - Cálculos

TRIBUTOS	LUCRO PRESUMIDO	LUCRO REAL	SIMPLES NACIONAL
RECEITA	648.000,00	648.000,00	648.000,00
IRPJ	24.192,00	70.195,98	
CSLL	14.515,20	33.910,55	
PIS	3.276,00	8.791,20	
CONFINS	15.120,00	40.492,80	
SIMPLES			56.160,00
TOTAL ANUAL	57.103,20	153.390,53	56.160,00

Fonte: O autor

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é um documento contábil que apresenta o desempenho financeiro de uma empresa em um determinado período. A seguir está descrita a estrutura básica de uma DRE e comentários sobre cada grupo de contas:

1º Receita operacional: é a receita gerada pelas atividades operacionais da empresa durante o período em questão, ou seja, as receitas provenientes da venda de produtos ou serviços. Exemplo:

Figura 6

Receita Bruta (=)	R\$ 54.000,00
--------------------------	----------------------

Fonte: O autor

2º Deduções da receita bruta: são os descontos, impostos e devoluções de vendas que são deduzidos da receita bruta para se chegar à receita líquida. Exemplo:

Figura 7

Receita Bruta (=)	R\$ 54.000,00
Corte de cabelo	R\$ 19.500,00
Barba	R\$ 4.500,00
Cursos de barbeiros	R\$ 18.000,00
Vendas de cervejas	R\$ 12.000,00
(-) Deduções da receita	R\$ 3.740,00

Fonte: O autor

3º Receita líquida: é a receita operacional bruta da empresa deduzida dos impostos, descontos e devoluções de vendas. É o valor que efetivamente entra na empresa após as deduções de custos relacionados às vendas. Exemplo:

Figura 8

Receita Bruta (=)	R\$ 54.000,00
Corte de cabelo	R\$ 19.500,00
Barba	R\$ 4.500,00
Cursos de barbeiros	R\$ 18.000,00
Vendas de cervejas	R\$ 12.000,00
(-) Deduções da receita	R\$ 3.740,00
Impostos sobre serviços (ISS)	R\$ 3.240,00
Descontos concedidos	R\$ 500,00
(=) Receita Operacional líquida	R\$ 50.260,00

Fonte: O autor

4º Custos dos produtos ou serviços vendidos: são os custos diretos relacionados à produção ou prestação de serviços, como matéria-prima, mão de obra direta e custos indiretos de produção. Exemplo:

Figura 9

Receita Bruta (=)	R\$ 54.000,00
Corte de cabelo	R\$ 19.500,00
Barba	R\$ 4.500,00
Cursos de barbeiros	R\$ 18.000,00
Vendas de cervejas	R\$ 12.000,00
(-) Deduções da receita	R\$ 3.740,00
Impostos sobre serviços (ISS)	R\$ 3.240,00
Descontos concedidos	R\$ 500,00
(=) Receita Operacional líquida	R\$ 50.260,00
(-) Custos operacionais	R\$ 24.120,00

Fonte: O autor

5º Despesas operacionais: são os custos indiretos relacionados à administração da empresa, como despesas com vendas, marketing, pesquisa e desenvolvimento, aluguel, salários de funcionários administrativos, entre outros. Exemplo:

Figura 10

Demonstração do Resultado de Exercício	
Receita Bruta (=)	R\$ 54.000,00
(-) Deduções da receita	R\$ 3.740,00
Impostos sobre serviços (ISS)	R\$ 3.240,00
Descontos concedidos	R\$ 500,00
(=) Receita Operacional líquida	R\$ 50.260,00
(-) Custos operacionais	R\$ 24.120,00
Salários e encargos	R\$ 8.220,00
Aluguel	R\$ 1.300,00
Água, luz e internet	R\$ 1.500,00
Materiais de consumo	R\$ 2.000,00
Materiais para curso	R\$ 500,00
Manutenção e reparos	R\$ 1.500,00
Propaganda e marketing	R\$ 1.800,00
Compra de cervejas	R\$ 3.500,00
Despesas com cursos	R\$ 3.000,00
Produtos de higiene e limpeza	R\$ 300,00
Seguros e Despesas Bancárias	R\$ 500,00

Fonte: O autor

6º Despesas financeiras: são as despesas relacionadas ao financiamento da empresa, como juros e encargos de empréstimos, financiamentos, e outros custos financeiros.

Exemplos:

Figura 11

Receita Bruta (=)	R\$ 54.000,00
(-) Deduções da receita	R\$ 3.740,00
Impostos sobre serviços (ISS)	R\$ 3.240,00
Descontos concedidos	R\$ 500,00
(=) Receita Operacional líquida	R\$ 50.260,00
(-) Custos operacionais	R\$ 24.120,00
Salários e encargos	R\$ 8.220,00
Aluguel	R\$ 1.300,00
Água, luz e internet	R\$ 1.500,00
Materiais de consumo	R\$ 2.000,00
Materiais para curso	R\$ 500,00
Manutenção e reparos	R\$ 1.500,00
Propaganda e marketing	R\$ 1.800,00
Compra de cervejas	R\$ 3.500,00
Despesas com cursos	R\$ 3.000,00
Produtos de higiene e limpeza	R\$ 300,00
Seguros e Despesas Bancárias	R\$ 500,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 26.140,00

Fonte: O autor

7º Receitas financeiras: são as receitas relacionadas ao investimento da empresa em ativos financeiros, como juros recebidos de aplicações financeiras e outras receitas financeiras. Exemplo:

Figura 12

Receita Bruta (=)	R\$ 54.000,00
(-) Deduções da receita	R\$ 3.740,00
(=) Receita Operacional líquida	R\$ 50.260,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 26.140,00

Fonte: O autor

8º Resultado antes dos impostos (EBT): é a diferença entre a receita líquida e os custos e despesas operacionais, financeiras e não operacionais da empresa, antes de se considerar a carga tributária. Exemplo:

Figura 13

Receita Bruta (=)	R\$ 54.000,00
(-) Deduções da receita	R\$ 3.740,00
(=) Receita Operacional líquida	R\$ 50.260,00
(-) Custos operacionais	R\$ 24.120,00
Salários e encargos	R\$ 8.220,00
Aluguel	R\$ 1.300,00
Água, luz e internet	R\$ 1.500,00
Materiais de consumo	R\$ 2.000,00
Materiais para curso	R\$ 500,00
Manutenção e reparos	R\$ 1.500,00
Propaganda e marketing	R\$ 1.800,00
Compra de cervejas	R\$ 3.500,00
Despesas com cursos	R\$ 3.000,00
Produtos de higiene e limpeza	R\$ 300,00
Seguros e Despesas Bancárias	R\$ 500,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 26.140,00
(-) Despesas financeiras	R\$ 500,00
Juros e multas	R\$ 500,00
(=) Lucro antes do imposto de renda	R\$ 25.640,00

Fonte: O autor

9º Imposto de renda e contribuição social: são os impostos devidos pela empresa sobre o resultado antes dos impostos. Exemplo:

Figura 14

Receita Bruta (=)	R\$ 54.000,00
(-) Deduções da receita	R\$ 3.740,00
(=) Receita Operacional líquida	R\$ 50.260,00
(-) Custos operacionais	R\$ 24.120,00
Salários e encargos	R\$ 8.220,00
Aluguel	R\$ 1.300,00
Materiais de consumo	R\$ 2.000,00
Materiais para curso	R\$ 500,00
Manutenção e reparos	R\$ 1.500,00
Propaganda e marketing	R\$ 1.800,00
Compra de cervejas	R\$ 3.500,00
Despesas com cursos	R\$ 3.000,00
Produtos de higiene e limpeza	R\$ 300,00
Seguros e Despesas Bancárias	R\$ 500,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 26.140,00
(-) Despesas financeiras	R\$ 500,00
Juros e multas	R\$ 500,00
(=) Lucro antes do imposto de renda	R\$ 25.640,00
(-) Imposto de renda	R\$ 3.846,00
IRPJ	R\$ 3.846,00

Fonte: O autor

10º Lucro ou prejuízo líquido: é o resultado final da empresa após a dedução dos impostos devidos sobre o resultado antes dos impostos. Exemplo:

Figura 15

Receita Bruta (=)	R\$ 54.000,00
(-) Deduções da receita	R\$ 3.740,00
IRPJ	R\$ 3.846,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 21.794,00

Fonte: O autor

A DRE é uma ferramenta importante para avaliar a saúde financeira da empresa e sua capacidade de gerar receita e lucro por meio de suas atividades principais. A partir da análise da DRE, é possível identificar tendências de vendas e despesas ao longo do tempo e tomar decisões estratégicas para melhorar o desempenho financeiro da empresa

A equipe deve descrever a estrutura de uma Demonstração do Resultado do Exercício comentando cada grupo de contas.

Para um melhor entendimento, é preciso que sejam utilizados exemplos de contas relacionadas à atividade do novo empreendimento para cada grupo de contas da Demonstração.

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

De acordo com o site da UOL, o orçamento de vendas é um documento que faz a previsão de quanto a empresa irá faturar em um determinado período. Em outras palavras, é quanto o negócio pretende vender e quanto vai receber por essas vendas.

Ele é essencial para o planejamento financeiro do negócio. Isso porque, com esses dados em mãos, é possível organizar outras áreas, como compra de equipamentos e aumento da produção. Além disso, é possível traçar metas a serem alcançadas.

Figura 16 - Vendas esperadas

Mês	Vendas Esperadas
Janeiro	R\$ 54.000,00
Fevereiro	R\$ 56.000,00
Março	R\$ 56.000,00
Abril	R\$ 56.000,00
Maio	R\$ 55.000,00
Junho	R\$ 55.000,00
Julho	R\$ 55.000,00
Agosto	R\$ 58.000,00
Setembro	R\$ 56.000,00
Outubro	R\$ 56.000,00
Novembro	R\$ 56.000,00
Dezembro	R\$ 60.000,00

Fonte: O autor

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

O orçamento de compras é um tipo de orçamento que limita a quantidade de matéria-prima que uma empresa adquire. Seu objetivo é otimizar recursos e controlar as vendas e o estoque.

O orçamento de compras, também conhecido como orçamento de compras de matérias-primas, inclui a dotação monetária de uma empresa para a aquisição de matérias-primas que se transformam na produção de bens e serviços. Esse orçamento ajuda a acompanhar as vendas realizadas e a evitar que a empresa pare de produzir por falta de matéria-prima

Figura 17 - Compras esperadas

Mês	Compras Esperadas
Janeiro	R\$ 10.000,00
Fevereiro	R\$ 10.200,00
Março	R\$ 10.100,00
Abril	R\$ 10.100,00
Maio	R\$ 10.000,00
Junho	R\$ 10.000,00
Julho	R\$ 10.000,00
Agosto	R\$ 10.500,00
Setembro	R\$ 10.200,00
Outubro	R\$ 10.100,00
Novembro	R\$ 10.100,00
Dezembro	R\$ 10.500,00

Fonte: O autor

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

De acordo com o site edisciplinas, o orçamento de despesas operacionais é a quantificação das projeções de desembolsos operacionais, classificados como despesas, que serão incorridas em período futuro. Todos os centros de responsabilidade (áreas administrativas) incorrem em despesas operacionais e portanto participam da elaboração do orçamento.

Figura 18 - Despesas Operacionais

Despesas Operacionais		
	Estimativa Mensal	Estimativa Anual
Internet/Telefone	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00
Aluguel	R\$ 1.300,00	R\$ 15.600,00
Marketing	R\$ 1800,00	R\$ 21.600,00
Energia	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Água	R\$ 120,00	R\$ 1.440,00
Manutenção de equip.	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00
limpeza e produtos	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00
Salário 3 Barbeiros	R\$ 5.091,48	R\$ 61.097,76
Encargos 3 salários	R\$ 1.799,98	R\$ 21.599,76
Reserva eventuais desp.	R\$ 500,00	R\$ 6.000,00
Total	R\$ 10.661,46	R\$ 127.937,52

Fonte: O autor

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

O empreendimento apresentou uma Receita Bruta de R\$ 648.000,00 no exercício de 2023, sendo proveniente principalmente das vendas de serviços de corte de cabelo (R\$ 234.000,00), cursos de barbeiros (R\$ 216.000,00) e vendas de cervejas (R\$ 144.000,00). Após as deduções da receita, a Receita Operacional Líquida foi de R \$603.120,00.

Os Custos Operacionais totalizaram R \$220.336,08 representando cerca de 48,34% da Receita Operacional Líquida. As despesas com salários e encargos foram as maiores despesas, totalizando R \$68.296,08, seguidas das despesas com materiais de consumo (R \$24.000,00) e de propaganda e marketing (R \$21.600,00).

O Lucro Operacional foi de R \$311.623,92, representando uma margem operacional de 51,59%. As Despesas Financeiras foram de R \$6.000,00, compostas por juros e multas. O Lucro antes do Imposto de Renda foi de R \$305.623,92, e após o pagamento do Imposto de Renda no valor de R \$46.152,00, o Lucro Líquido foi de R \$259.471,92.

Análise Geral

O empreendimento apresentou uma melhoria significativa em relação ao exercício anterior, com um aumento de 64,2% no Lucro Operacional e de 76,7% no Lucro Líquido. A margem operacional aumentou de 42,63% em 2022 para 51,59% em 2023, demonstrando uma maior eficiência na gestão dos custos e despesas operacionais.

A sustentabilidade financeira do empreendimento é considerada boa, uma vez que o Lucro Líquido representa 40,04% da Receita Operacional Líquida. No entanto, é importante que a empresa continue a monitorar e controlar seus custos e despesas, bem como buscar novas fontes de receita, para manter e aumentar a rentabilidade do negócio.

Segue abaixo nossa DRE anual orçada:

Figura 19 - Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

Demonstração do Resultado de Exercício	
Receita Bruta (=)	R\$ 648.000,00
Corte de cabelo	R\$ 234.000,00
Barba	R\$ 54.000,00
Cursos de barbeiros	R\$ 216.000,00
Vendas de cervejas	R\$ 144.000,00
(-) Deduções da receita	R\$ 44.880,00
Impostos sobre serviços (ISS)	R\$ 38.880,00
Descontos concedidos	R\$ 6.000,00
(=) Receita Operacional líquida	R\$ 603.120,00
(-) Custos operacionais	R\$ 220.336,08
Salários e encargos	R\$ 68.296,08
Aluguel	R\$ 15.600,00

Água, luz e internet	R\$ 8.640,00
Materiais de consumo	R\$ 24.000,00
Materiais para curso	R\$ 6.000,00
Manutenção e reparos	R\$ 1.800,00
Propaganda e marketing	R\$ 7.200,00
Compra de cervejas	R\$ 42.000,00
Despesas com cursos	R\$ 36.000,00
Produtos de higiene e limpeza	R\$ 4.800,00
Seguros e Despesas Bancárias	R\$ 6.000,00
(=) Lucro Operacional	R\$ 382.783,92
(-) Despesas financeiras	R\$ 6.000,00
Juros e multas	R\$ 6.000,00
(=) Lucro antes do imposto de renda	R\$ 376.783,92
(-) Imposto de renda	R\$ 46.152,00
IRPJ	R\$ 46.152,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 330.631,92

Fonte: O autor

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

Tópico 1: Ideias e oportunidades

As ideias surgem na mente e podem envolver diferentes aspectos, enquanto as oportunidades estão presentes no mundo real, envolvendo-se em comunhão ou vantajosas. A principal diferença entre ideia e oportunidade é que a ideia é imaginária, enquanto a oportunidade é baseada em contextos externos. Para transformar uma ideia em oportunidade, é necessário que ela faça sentido em um determinado cenário e possa ser concretizada. Ter um propósito de vida pode ajudar a orientar as decisões e buscar uma realização pessoal.

Para que uma ideia se torne realidade, é necessário agir e colocar a ideia em prática. Ter um propósito de vida pode ajudar a buscar a realização pessoal e orientar as decisões. O propósito envolve a identidade, habilidades, valores e desejos de uma pessoa. Ao descobrir seu propósito, é possível compreender os melhores caminhos a percorrer para construir o futuro desejado. Identificar uma oportunidade na prática requer verificar a aplicabilidade da ideia, estar atento ao que está acontecendo no mundo e no entorno, conhecer as tendências, as necessidades e a realidade, ter autoconhecimento, buscar melhorias e algo diferente. Uma boa ideia é útil, traz benefícios e impacta positivamente na vida das pessoas. Para que essa ideia se torne uma oportunidade, é importante que seja necessária, desejada, com impacto positivo e vantajosa para os envolvidos. É essencial prestar atenção nos detalhes e analisar se a ideia está alinhada com o propósito de vida. A história do estudante que criou um aplicativo de textos inspiradores mostra como uma ideia pode se transformar em uma oportunidade bem-sucedida. Abraçar as ideias e valorizá-las, analisar e focar nas ideias boas que representam oportunidades é importante para realizar o potencial de forma independente.

Tópico 2: Equipe

Neste tópico, é destacada a importância de contar com o apoio de outras pessoas para alcançar realizações e objetivos. Acreditar nas pessoas ao seu redor e construir uma equipe é fundamental para tornar a jornada mais fácil e produtiva. Uma equipe coesa compartilha um objetivo comum e trabalha em conjunto, enquanto um grupo apenas une indivíduos sem uma união verdadeira.

Ao montar uma equipe, é necessário buscar pessoas que complementam suas ideias e valores, de forma a trabalhar em harmonia. É importante identificar as características e habilidades que os membros da equipe devem ter, considerando tanto aspectos comportamentais quanto técnicos. É preciso mapear e contatar as pessoas que se encaixam nesse perfil para compor a equipe.

Quando uma equipe é formada, os membros se desenvolvem conjuntamente, compartilhando conhecimentos e trocando ideias. A equipe terá um perfil próprio, que é o resultado da união e interação entre os indivíduos. É essencial confiar, valorizar e escolher corretamente as pessoas da equipe para alcançar mais realizações e sucesso na concretização das ideias e aproveitamento das oportunidades.

Resumindo, ter uma equipe é fundamental para facilitar a jornada, compartilhar experiências e conhecimentos, e obter melhores resultados na realização de feitos. Escolher pessoas compatíveis, confiar e valorizar a equipe são ações essenciais para o desenvolvimento mútuo e o sucesso coletivo.

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

A fórmula do sucesso envolve mais do que apenas ter boas ideias e cercar-se das pessoas certas. É preciso desenvolver as ideias, aproveitar as oportunidades e construir uma rede de contatos eficiente. O networking desempenha um papel crucial nesse processo, permitindo que você se conecte com pessoas que possam contribuir para seu crescimento pessoal e profissional.

Além disso, é importante ter as competências necessárias para colocar suas ideias na prática. Isso envolve conhecimentos, habilidades e atitudes. O comprometimento dessas competências é essencial para o sucesso.

É fundamental aprender com os fracassos ao longo do caminho, pois eles podem fornecer valiosos ensinamentos. O fracasso não deve ser encarado como algo negativo, mas sim como uma oportunidade de aprendizado e crescimento.

Uma visão sistêmica também é necessária para analisar o impacto de suas ideias e garantir que elas sejam viáveis e responsáveis. É preciso considerar não apenas seus desejos e planos, mas também as consequências sociais e ambientais.

Por fim, as características empreendedoras desempenham um papel importante no sucesso. Ter iniciativa, proatividade, comprometimento, uma boa rede de contatos, disposição para correr riscos calculados e persistência são atributos que podem ter sido suas realizações.

Em resumo, a fórmula do sucesso envolve ter boas ideias, aproveitar oportunidades, cercar-se das certas pessoas, desenvolver habilidades, aprender com os fracassos, adotar uma

visão sistêmica e cultivar características empreendedoras. Esses fatores funcionam em conjunto para criar uma base sólida para o sucesso.

Tópico 4: Definindo uma ideia empreendedora

O Modelo de Projeto Canvas é uma ferramenta desenvolvida por Alex Osterwalder para validar e organizar ideias empreendedoras. Ele consiste em um quadro dividido em nove blocos que precisam ser preenchidos:

1. Segmento de clientes
2. Proposta de valor
3. Canais
4. Relacionamento com clientes
5. Receitas ou Fontes de Renda
6. Estrutura de custos
7. Parcerias-chave
8. Atividades-chave
9. Recursos-chave

Esses blocos são preenchidos com post-its ou etiquetas colantes, permitindo a fácil alteração e remoção das informações. A construção do modelo pode ser feita de forma colaborativa, envolvendo a equipe e suas diferentes visões.

Uma adaptação desse modelo é o Modelo de Projeto de Canvas, que utiliza cinco blocos:

1. Porque?
2. O quê?
3. Quem?
4. Como?
5. Quando e Quanto?

No bloco "Por que e o quê?", é necessário determinar as justificativas e objetivos do projeto, destacando os benefícios esperados. No bloco "Quem?", é importante identificar todas as pessoas envolvidas, como equipe, clientes, fornecedores e parceiros. No bloco "Como?", é preciso pensar na operacionalização da ideia, detalhando as ações necessárias. E no bloco "Quando e Quanto?", é realizado o planejamento de dados e a análise financeira do projeto.

O Modelo de Projeto Canvas ajuda a tornar o planejamento mais fácil e evita que essa etapa seja pulada, auxiliando na análise da viabilidade do projeto. É uma ferramenta útil para empreendedores que desejam validar e organizar suas ideias de forma simples e visual.

3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

O material que escolhemos elaborar, foi um banner, nele explicamos o Modelo de Projeto Canvas, uma ferramenta amplamente utilizada para planejamento de projetos e ideias. Ele é composto por dez blocos que abordam aspectos fundamentais para o sucesso do empreendimento.

No primeiro bloco, identificamos o problema central que o projeto visa resolver. É importante compreender claramente qual é o desafio que estamos enfrentando e que precisa ser superado.

Em seguida, descrevemos a solução proposta para resolver o problema identificado. Neste bloco, destacamos as ações ou abordagens que serão adotadas para solucionar o problema de forma eficaz.

A proposta de valor é outro bloco importante, onde destacamos os principais benefícios e vantagens que nossa solução oferece. É nesse momento que enfatizamos o valor agregado e os diferenciais competitivos do nosso projeto.

No bloco de segmento de clientes, identificamos o público-alvo e as pessoas que serão impactadas pelo projeto. Compreender quem são nossos potenciais clientes é essencial para direcionar nossas estratégias e ações.

Definir os canais de comunicação e distribuição para alcançar o público-alvo é o objetivo do bloco de canais. Aqui, escolhemos as melhores formas de chegar aos nossos clientes e nos comunicar com eles.

No bloco de recursos-chave, listamos os recursos necessários para colocar a ideia em prática. Isso inclui tanto os recursos materiais, como equipamentos e tecnologias, quanto os recursos humanos, como pessoal qualificado.

Identificar as principais atividades necessárias para implementar o projeto é o foco do bloco de atividades-chave. Aqui, elencamos as ações e tarefas que precisam ser realizadas para alcançar os objetivos propostos.

No bloco de parcerias-chave, identificamos possíveis parcerias estratégicas que contribuam para o sucesso do projeto. Essas parcerias podem ser com fornecedores, colaboradores ou outras empresas que possam agregar valor à nossa proposta.

No bloco de fontes de receita, pensamos em como o projeto pode gerar receita. Identificamos as formas de monetização e os possíveis fluxos de entrada financeira relacionados ao projeto.

Por fim, analisamos os custos envolvidos na implementação e manutenção do projeto no bloco de estrutura de custos. Avaliamos os gastos necessários e desenvolvemos estratégias para otimizar recursos e controlar os custos.

O Modelo de Projeto Canvas é uma ferramenta prática e eficiente para organizar as informações e possibilitar uma visão clara e abrangente do projeto. Ao preencher cada bloco, podemos tomar decisões embasadas, identificar lacunas e elaborar estratégias mais assertivas.

Segue abaixo nosso banner explicativo.

Figura 20 - Banner

MODELO DE PROJETO CANVAS

O caminho para um planejamento eficaz!

Planejar é fundamental para transformar ideias em realidade. Não deixe suas ideias se perderem por falta de planejamento adequado. O Modelo de Projeto de Canvas, é uma metodologia que pode ajudá-lo a materializar suas ideias e trazer benefícios incríveis para sua vida e para o seu projeto. Ele é composto por blocos interligados que abordam os seguintes aspectos:

1. **Problema:** Identifique o problema central que seu projeto visa resolver.
2. **Solução:** Descreva a solução proposta para resolver o problema identificado.
3. **Proposta de Valor:** Destaque os principais benefícios e vantagens que sua solução oferece.
4. **Segmento de Clientes:** Identifique o público-alvo e as pessoas que serão impactadas pelo projeto.
5. **Canais:** Defina os canais de comunicação e distribuição para alcançar o público-alvo.
6. **Recursos-Chave:** Liste os recursos necessários para colocar a ideia em prática.
7. **Atividades-Chave:** Identifique as principais atividades necessárias para implementar o projeto.
8. **Parcerias-Chave:** Identifique possíveis parcerias estratégicas que contribuam para o sucesso.
9. **Fontes de Receita:** Pense em como o projeto pode gerar receita.
10. **Estrutura de Custos:** Analise os custos envolvidos na implementação e manutenção do projeto.

Fonte: O autor

4 CONCLUSÃO

No decorrer deste projeto, nos unimos para realizar a idealização/projeção de uma barbearia com o propósito de ofertar um melhor e diferenciado atendimento aos possíveis clientes do empreendimento, exploramos e transformamos uma ideia empreendedora em uma projeção realista. Com determinação, empenho e criatividade, dedicamos nossos esforços para criar uma barbearia única e inovadora: Club Men.

Neste texto conclusivo, abordaremos os principais pontos que destacam a constituição empresarial do Club Men como um sucesso. Desde a concepção da ideia até a sua implementação.

O primeiro passo dado pelo grupo foi a pesquisa por um nicho de mercado com uma boa crescente, assim optando pela área de cuidados e estética masculina, onde encontramos uma demanda crescente, sólida e significativa. Decidimos por dar início a projeção da Barbearia Club Men, com localidade na cidade de Andradas MG, aplicando nossos conhecimentos para ofertar serviços de qualidade e uma experiência diferente do que se encontra nas concorrentes da região. Seguido desse passo, partimos já para o desenvolvimento do projeto nos organizando e elaborando nosso projeto usando de nossos conhecimentos e dados adquiridos de uma breve pesquisa realizada pelos integrantes do grupo, com outros empresários do ramo na região.

Já com nossos dados em mãos, satisfeitos com o resultado da pesquisa, identificando um mercado favorável para nós e acreditando de que seríamos capazes de ofertar o serviço imaginado, realizamos assim as atividades propostas de nosso projeto.

Relacionada a Administração estratégica e compliance, utilizamos bastante das ferramentas apresentadas a nós em sala de aula, desenvolvendo um plano sólido e satisfatório para nossa empresa. Acreditamos de que o conhecimento e o acesso que os integrantes do grupo possuem é a maior diferença de nossa empresa para outras da região, por se tratar de um mercado onde muitos se aventuram, mas, por falta de um bom planejamento e administração acabam por não conseguir fazer seus negócios crescerem ou até mesmo acabam “quebrando”.

No tópico relacionado à Constituição empresarial de nossa barbearia, desenvolvemos o trabalho bem, vendo que nossa ideia seria relativamente fácil a implementação de tal projeto na localidade em que escolhemos, por não ser necessária grandes reformas no ponto

escolhido, não tendo necessidade de licenças especiais ou algo do tipo e ainda mantemos um investimento baixo, tornando nosso projeto um investimento com baixo risco.

Seguindo nosso cronograma de trabalho, demos continuidade com a parte de Gestão Orçamentária, parte onde dedicamos um tempo maior de trabalho para precificar corretamente nossos serviços oferecidos (cortes, tratamentos e cursos profissionalizantes), desenvolvemos nossos orçamentos: vendas, custos e despesas sempre baseados em nossas pesquisas de ramo, após orçamentos em mãos finalizamos nossa DRE com um resultado satisfatório obtendo uma previsão lucrativa para nosso 1º ano.

Por fim, mas não menos importante damos andamento a Gestão Tributária que com nossa receita bruta estimada, optamos pelo sistema de tributação SIMPLES NACIONAL, no qual nossa receita e atividade se enquadram e acreditamos ser o melhor regime para desenvolvimento de tal atividade, deixamos detalhadas nossas taxas e obrigações fiscais no corpo de nosso trabalho, chegando um valor final estimado que não abala nossas atividades.

Concluído nosso trabalho, nosso grupo entrou em um projeto com um pensamento limitado do que é ser um empreendedor/empresário e saímos dele acreditando que degustamos um pouco, porém relevante e importante saber do que é se aventurar no mercado empresarial. Acreditamos ter desenvolvido um bom trabalho em equipe e realizado um bom trabalho em nossas projeções para a Barbearia Club Men.

REFERÊNCIAS

ORÇAMENTO DE VENDAS: TUDO QUE VOCÊ PRECISA SABER PARA MONTAR O SEU! Pagseguro, 2023. Disponível em: <https://blog.pagseguro.uol.com.br/orcamento-de-vendas/>. Acesso em: 20/04/2023.

ZANFELICE, Josiane Cristina. Orçamento para compra de matéria-prima. Webartigos, 2013. Disponível em: <https://www.webartigos.com/artigos/orcamento-para-compra-de-materia-prima/104346/>. Acesso em: 20/04/2023.

5 DICAS PARA INTERPRETAR FACILMENTE A DRE DA SUA EMPRESA. Previsa, 2016. Disponível em: <https://www.previsa.com.br/5-dicas-para-interpretar-facilmente-a-dre-da-sua-empresa/>. Acesso em: 10/04/2023.

GARCIA, Solange. Projeção de Despesas Operacionais - Administrativas e de Vendas. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br/mod/resource/view.php?id=1754355>. Acesso em: 20/04/2023