COMO MONTAR?

UMA CASA DE FESTAS INFANTIS

SEBRAE

SEBRAE

www.sebraeatende.com.br

SUMÁRIO

Brasil: maior mercado da América Latina e segundo país do mundo em número de academias	6
Localização	7
Estrutura e pessoal (equipe e equipamentos)	10
Matéria-prima e mercadorias	14
Investimento e Capital de Giro	15
Canal de Distribuição	16
Custos	17
Agregação de valor	17
Divulgação	19
Informações tributárias	20
Dicas de Negócios	22
Bibliografia	23

SEBRAE

IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes para empreendedores que buscam oportunidades de negócios, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática, para apoio na tomada de decisão do futuro empresário.

O Sebrae dispõe de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor. As cartilhas desta Série não substituem o plano de negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae.

Consulte regularmente o site www.sebrae.com.br e verifique quais programas podem atender melhor as necessidades do seu negócio.

CONHEÇA O MERCADO DOS ESPAÇOS VOLTADOS PARA REALIZAÇÃO DE FESTAS INFANTIS

Atualmente, há uma grande demanda pelo serviço de casas de festas infantis, especialmente pela comodidade que este tipo de serviço oferece, além do vislumbre que uma festa bonita e bem organizada causa ao aniversariante, aos pais e aos convidados. Assim, o bolo caseiro e os balões amarrados com barbantes que faziam a alegria da criançada no passado assumiu ares de grande evento, com festas temáticas e buffet variado. Contudo, a tradição da comemoração continua mantida, mas a sua forma de apresentação que já não é mais a mesma.

Diante disso, muitos pais optam por investir em uma festa elaborada por profissionais que facilitam os processos, já que assim não precisam se preocupar com todos os detalhes de decoração, música, bolo, docinhos, atrações, segurança e tudo que compreende este tipo de evento. Vale lembrar que a maioria os pais acabam tendo pouco tempo para acertar detalhes, pois a correria do dia a dia é uma característica acentuada nos tempos atuais. Por isso, ter profissionais que cuidarão de cada componente para deixar a festa na memória de todos que participaram é uma opção prática e bastante atrativa. Entre outros fatores para o sucesso desse tipo de negócio, a repercussão das mídias sociais nas quais todos têm acesso a imagens do evento também contribuiu para o crescimento do mercado de festas infantis. Vale ressaltar a divulgação do serviço nessas mídias podem e devem ser utilizadas pela empresa, visto que chamam atenção do público para a qualidade da produção dos eventos, servem como um canal de atendimento e interatividade com o público alvo e atraem novos clientes.

As festas infantis contratadas nas empresas são, em muitos casos, verdadeiras superproduções que impressionam os convidados desde a sua decoração temática. Elas podem contar com surpresas, comidas variadas e especiais, doces personalizados, lembrancinhas personalizadas, atrações contratadas, brinquedos para as crianças e a elaboração de efeitos especiais, entre outras coisas que a imaginação e o orçamento do cliente permitam. Assim, essas festas são dignas de registro para recordação, o que pode ser feito por profissionais de fotografia e filmagem.

Realizar festas infantis envolve, portanto, uma série de itens, que passam pelo tema escolhido e pela criatividade do convite. Também envolve uma série fornecedores, desde a superprodução do ambiente, a escolha das músicas, as atividades de entretenimento, as guloseimas servidas, a fotografia e a filmagem. Algumas empresas se encarregam de organizar todos os detalhes, mas a atividade exige a participação de vários profissionais terceirizados, como decoradores, cozinheiras, doceiras, garçons, copeiros, recreadores, seguranças e fotógrafos, por exemplo. Outras, por sua vez, preferem fidelizar parcerias com fornecedores específicos que sempre são contratados para os eventos.

É importante fazer um planejamento detalhado para que nada seja esquecido ou mal executado, correndo-se o risco comprometer o evento e a reputação da empresa. Por isso, é importante contatar antecipadamente os profissionais que prestarão serviço, apresentar o planejamento da festa, o momento em que o profissional deve atuar e o espaço que será utilizado por ele, assim como onde serão instalados os equipamentos, etc. Este planejamento também deve ser compartilhado com os pais e a criança para atender todas expectativas e ter uma execução impecável no dia da comemoração. É indicada, inclusive, a criação de um portfólio de temas a ser apresentado aos clientes.

LOCALIZAÇÃO

Um boa localização depende das facilidades de acesso para os clientes. Assim, tantos bairros os residenciais quanto os comerciais precisam ter espaço suficiente para o estacionamento de carros quando se trata de um negócio de casa de festas infantis. Vale lembrar que, a depender do porte da festa, serão muitos convidados e não vai adiantar realizar um evento lindo se os convidados ficarem insatisfeitos com a falta de local para estacionar.

A segurança é outro fator fundamental, por isso, é importante avaliar se o local oferece riscos aos clientes e convidados, como em casos de existência de terrenos baldios, imóveis abandonados, falta de iluminação à noite ou altos índices de roubo e furtos. É necessário também verificar se há risco de perturbar moradores da vizinhança devido ao grande movimento de pessoas e carros, assim como pelo nível de ruído produzido pelos eventos. Se for o caso, vale a pena investir em isolamento acústico para solucionar o problema de emissão de ruído.

O imóvel escolhido precisa ter boa aparência a ser adaptável às necessidades do empreendimento. Por exemplo, se houver interesse em oferecer atividades externas de recreação, será indispensável constar esse tipo de ambiente no imóvel a ser escolhido. Por isso, é importante ter uma ideia prévia do projeto a respeito das dimensões da área construída e da área externa, as quais devem atender os objetivos traçados pela empresa.

Pontos de atenção na escolha do imóvel onde a empresa será instalada:

- *A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.*
- *Certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais quanto à capacidade de instalação, características da vizinhança, serviços de água, luz, esgoto, telefone, transporte para os funcionários e prestadores de serviços etc.*
- *Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundações ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.*
- *Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área, que deverá estar devidamente regularizada.*

Fazer consulta prévia junto à prefeitura da cidade é imprescindível, pois deve-se verificar a necessidade de emissão do alvará de funcionamento para esse tipo de negócio na região. As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- *Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;*
- *Se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;*
- *Se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;*
- *No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;*
- *Exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.*

EXIGÊNCIAS LEGAIS

Recomendamos a contratação de um contador profissional para legalizar a empresa nos seguintes órgãos:

- *Junta Comercial;*
- *Secretaria da Receita Federal (CNPJ);*
- *Secretaria Estadual de Fazenda;*
- *Prefeitura Municipal, para obter o alvará de funcionamento;*
- *Enquadramento na Entidade Sindical Patronal em que a empresa se enquadra – é obrigatório o recolhimento da Contribuição Sindical Patronal por ocasião da constituição da empresa – e o recolhimento da contribuição até o dia 31 de janeiro de cada ano;*
- *Caixa Econômica Federal, para cadastramento no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";*
- *Corpo de Bombeiros Militar.*

Além disso, é importante que o empreendedor esteja ciente da Lei 123/2006, que dispõe sobre o Estatuto da Micro e Pequena Empresa, e suas alterações, as quais estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças, etc.
O empreendedor também deve pesquisar as legislações estadual e municipal, visando adequar-se às exigências legais locais e regionais. Antes, entretanto, já deve ter decidido anteriormente sobre dimensionamento do negócio, ou seja, o que será oferecido ao Mercado. Para isso, terá que considerar a agregação dos serviços de ornamentação/decoração, alimentação, recreação e outros recursos de entretenimento.
Também é indispensável realizar uma consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento e observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). O Sebrae local poderá ser consultado para orientações a este respeito.

ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

Uma casa de festas infantis deve contar com uma estrutura básica e funcional. Para isso, sugere-se que conte em sua estrutura com:

Recepção dos convidados

É a área de entrada da festa, que deve contar com recepcionista para fazer a conferência com a lista de convidados e guardar os presentes.

Salão de festa

Ambiente principal da festa, é onde fica a mesa do bolo e a decoração do tema escolhido. É muito importante que seja amplo para proporcionar a circulação dos convidados e dos profissionais que estarão servindo, proporcionando o entretenimento e fazendo os registros da festa. Neste espaço, devem ser disponibilizadas mesas de apoio, para guloseimas, pratos quentes e frios para o jantar ou almoço, lembrancinhas do aniversário, etc.

Área de jogos ou brinquedos

Local de diversão, deve ser ambientado de forma lúdica para crianças e também adultos, onde devem estar disponíveis os brinquedos, jogos e videogames. Se for possível, é indicado que fique separado do salão de festa. À critério do empreendedor, o espaço pode contar também com área externa que permita a instalação de brinquedos de maior porte.

Copa/Cozinha

É um espaço essencial, designado à organização dos alimentos que serão servidos ao longo da festa. Por isso, é indispensável que seja arejado, limpo e higiênico. Independentemente da estrutura do evento, deve contar com equipamentos de uso permanentemente, que precisam estar previamente distribuídos de forma a contemplar a funcionalidade e a circulação dos profissionais contratados, como bancada, freezer, microondas/fornos e fogão industrial.

Banheiros e fraldário

Devem estar dentro do ambiente do salão de festas e ser bem sinalizados. Além disso, precisam ser em número suficiente para a quantidade de pessoas que a casa de festas Infantis comporta. Devem ser arejados, limpos e higiênicos. Se possível, também é indicado dispor de sanitários e pias em tamanhos infantis, além do padrão para adultos.

Vestiários para a equipe de profissionais

Devem estar localizados em área isolada do salão de festas para que o fluxo dos profissionais não seja percebido pelos convidados. Devem ser arejados e limpos. Recomenda-se a instalação de armários para a guarda das roupas pessoais da equipe.

Escritório de Administração

Espaço destinado às atividades de compra e relacionamento com fornecedores e clientes, gestão de recursos humanos, controle financeiro, acompanhamento do desenvolvimento do negócio, reuniões de planejamento das festas e outras administrativas que o empreendedor julgar necessárias ao desempenho do empreendimento.

Estacionamento

É um espaço indispensável, por isso, vale a pena contratar o serviço de algum estacionamento próximo, caso não haja espaço suficiente para estacionar em frente à casa de festa infantis.

EQUIPE DE PROFISSIONAIS

O número de profissionais está relacionado ao porte do empreendimento. Em caso de micro e pequenas empresas, indica-se uma equipa fixa pequena e o contrato de profissionais por serviço prestado ou de modo terceirizado. Uma empresa de pequeno porte, por exemplo, pode iniciar suas atividades com os seguintes empregados:

Área administrativa:

- *Microcomputador completo*
- *Impressora*
- *Telefone*
- *Mesas*
- *Cadeiras*
- *Armário para o escritório*
- *Contato comercial - É um profissional-chave na empresa, o qual mantém o primeiro contato com o cliente para identificar as necessidades e o pacote de serviços a ser ofertado. Elabora o orçamento e negocia a proposta comercial. Deve ter facilidade de comunicação, ser capaz de dispensar atendimento de excelência, gerar confiança e realizar o processo de venda.*
- *Gerente - Responsável pelo gerenciamento de pessoal e administrativo da empresa.*
- *Gerente de festa - Acompanha a montagem e execução da festa conforme o contrato.*
- *Auxiliar de serviços gerais - Deve ter conhecimento e habilidade para manusear e montar os principais brinquedos que serão utilizados e manter o ambiente limpo e higienizado.*

Os profissionais mais requisitados e contratados sob demanda são:

- *Monitores;*
- *Garçons;*
- *Auxiliares de garçons;*
- *Seguranças;*
- *Recepcionista;*
- *Serviços de limpeza;*
- *Profissionais para instalação de luz e som;*
- *Auxiliares de manutenção dos Equipamentos e brinquedos;*
- *Profissionais de cozinha*

Outros profissionais podem ser contratados pelo cliente ou pela própria Casa de Festas, a depender da abrangência do empreendimento, como:

- *Fotógrafos;*
- *Filmagem;*
- *Decoradores;*
- *Animadores.*

Investir constantemente no aperfeiçoamento dos colaboradores através de cursos, palestras, workshops que são oferecidos no Mercado, ou em atividades de desenvolvimento realizadas na própria empresa, deve ser preocupação permanente do empreendedor.

Além disso, é importante estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Empregados no Comércio, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

Equipamentos

A definição do porte do empreendimento e do público-alvo é fundamental para a aquisição dos equipamentos. Segue uma sugestão de conjunto de equipamentos, móveis e máquinas para um negócio de Casa de Festas Infantis de pequeno porte:

- *Microcomputador completo*
- *Impressora multifuncional*
- *Aparelhos de telefone fixo;*
- *Cadeiras;*
- *Mesas;*
- *Armário para o escritório;*
- *Máquina ECF;*
- *Aparelhos de ar condicionado;*
- *Freezer horizontal;*
- *Fogão industrial;*
- *Utensílios (vasilhames, bandejas, copos, talheres, louças, toalhas, guardanapos, uniformes);*
- *Estantes;*
- *Equipamento de Som;*
- *Cama elástica;*
- *Piscina de bolinhas;*
- *Totó;*
- *Videogame;*
- *Aparelho de TV LCD;*
- *Mesinhas com cadeiras para brinquedos e desenhos;*
- *Veículo utilitário usado (a critério do empreendedor).*

A aquisição dos brinquedos precisa ser criteriosa, pois alguns possuem custos elevados. Por isso, no momento da aquisição, é necessário avaliar o orçamento existente e o custo-benefício da aquisição, podendo ser feita a compra de equipamentos usados, desde que estejam em perfeito estado e funcionamento.

MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através dos seguintes importantes indicadores de desempenho, entre outros:

Giro dos estoques

O giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado.

Cobertura dos estoques

O índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.

Nível de serviço ao cliente

O indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não ser possível executar o serviço com prontidão.

A critério do empreendedor, pode haver produção de alimentos no local, o que demanda estocagem de produtos e insumos. Assim, será necessário designar uma sala para estocagem desses produtos, que devem ser organizados em prateleiras, observando o prazo de validade e a integridade das embalagens. Este local deve ser limpo e arejado, devendo-se tomar todo o cuidado necessário para que os materiais e insumos fiquem livre de umidade e não corram risco de contato com insetos e/ou roedores. Este deve ser mantido em quantidade mínima necessária para que não haja falta ou desperdícios.

INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

O investimento compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua autossustentação. Pode ser caracterizado como:

Investimento fixo

Compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas, etc.;

Investimentos pré-operacionais

São todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais e outros;

Capital de giro

É o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros.

Para uma casa de festas infantis, o empreendedor deve dispor de aproximadamente R$ 200.000,00 para fazer frente aos seguintes itens de investimento:

- *Construção e reforma de instalações - R$ 50.000,00*
- *Móveis e Equipamentos – R$ 130.000,00*
- *Despesas de registro da empresa, honorários profissionais, taxas etc.- R$ 5.000,00;*
- *Capital de giro para suportar o negócio nos primeiros meses de atividade – R$ 40.000,00.*

Esses valores podem reduzir ou aumentar, conforme a seleção dos itens que deverão compor o seu negócio. No investimento disposto acima, estão incluídos todos os componentes relacionados no tópico Equipamentos. O valor estimado para reforma, por sua vez, contempla serviços básicos de preparação de um espaço para acomodar um salão de festas infantis. Na medida em que o empreendedor decide por serviços de acabamento mais sofisticados, esse valor é ampliado.

A definição do investimento total requer estudos elaborados por profissionais capazes de dimensionar o custo dos serviços, dos móveis, equipamentos e demais componentes, com base em projeto específico que leve em consideração as escolhas do empreendedor.

CANAL DE DISTRIBUIÇÃO

O canal de distribuição é o ambiente onde funciona o salão para festas infantis. Trata-se de serviço que é realizado diretamente ao próprio cliente e seus convidados, e só ocorre na presença destes. Diante disso, o local deve dispor de um ambiente amplo, com todas as áreas básicas para o seu funcionamento, equipamentos necessários e facilidades de acesso, para fazer um atendimento de qualidade, capaz de deixar os clientes satisfeitos e conquistar os convidados, que podem ser novos clientes.

CUSTOS

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas e insumos consumidos no processo de estoque e comercialização.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

Segue uma estimativa de custos fixos mensais típicos de um salão para festas infantil:

- *água, luz, telefone e internet;*
- *salários, comissões e encargos;*
- *taxas, contribuições e despesas afins;*
- *assessoria contábil;*
- *limpeza, higiene e manutenção.*

AGREGAÇÃO DE VALOR

Agregar valor significa superar as expectativas do cliente, ampliando a sua satisfação com o serviço prestado pela empresa. A agregação de valor pode estar associada aos serviços auxiliares, à qualidade do atendimento, à demonstração de valorização a cada indivíduo, ao interesse conferido, ao compromisso e à responsabilidade que cada profissional dispensa no desempenho das suas atividades.

Vale ressaltar que um negócio de casa de festas infantis exige alto nível de criatividade e inovação permanente. Por isso, é importante atualizar-se frequentemente, conhecer temas variados e trabalhar fortemente com a emoção das pessoas. Isso perpassa pela qualificação dos profissionais envolvidos no evento, pesquisas de mercado, compra de equipamentos e uso de novas tecnologias.

Um maneira básica, mas não menos importante, de agregar valor consiste exatamente em ter uma equipe qualificada, que atende os clientes com respeito, cortesia e atenção, elementos que fazem toda a diferença. Por isso, selecionar profissionais de forma criteriosa é um primeiro passo para garantir um atendimento valorizado pelo cliente.

Seguem algumas alternativas de serviços complementares que também podem ser oferecidas como estratégia de ampliação da oferta de valor:

- *aluguel de grandes brinquedos infláveis e jogos eletrônicos;*
- *serviço de impressão de fotos no local da festa e entrega aos convidados fotografados;*
- *variedade de pacotes e de decoração;*
- *lançamento de brincadeiras que permitam a participação de adultos durante a festa;*
- *oferta de convites virtuais sem acréscimo no pacote contratado;*
- *distribuição de brindes durante as animações;*
- *pinturas no rosto e tatuagens removíveis;*
- *assessoria e organização de festa a ser realizada em colégios ou outros locais.*

Ouvir os clientes e detectar suas aspirações e expectativas é muito importante para orientar a oferta dos novos serviços. Também cabe pesquisar junto aos concorrentes para conhecer os serviços que estão sendo adicionados e desenvolver opções específicas, com o objetivo de proporcionar ao cliente um produto diferenciado.

DIVULGAÇÃO

Os meios para divulgação de uma casa de festas infantis variam de acordo com o porte da empresa e o público-alvo escolhido. Um pequeno salão para festas pode distribuir panfletos de forma dirigida no bairro onde está localizado e regiões próximas. Também é possível realizar parcerias com escolas, patrocinando eventos estudantis e garantindo a divulgação da empresa. Outra forma de divulgação consiste no convite a potenciais clientes para que possam conhecer uma festa infantil organizada pela empresa e atestar a qualidade do serviço prestado.

A divulgação através da internet também é essencial, já que o acesso à rede está crescendo permanentemente e em larga escala, atingindo os mais diversos públicos. Através de site, via chat ou e-mail, ou por meio das redes sociais, o cliente poderá fazer contato com a empresa, preencher cadastro, agendar atendimento, solicitar orçamentos e avaliar a qualidade dos serviços prestados. Desse modo, a internet é uma opção de contato muito importante nos dias atuais e pode ser um canal vigoroso de vendas.

O desenvolvimento de um site na internet com a apresentação dos serviços prestados, depoimento de clientes e divulgação de fotografias, é uma poderosa arma de marketing. É fundamental adicioná-lo em diretórios especializados para empresas e motores de busca de inclusão manual como Google Adwords, Ask, Yahoo Search Marketing, Microsoft Digital Advertising Solutions, Hot Words, dentre outros. As redes sociais, por sua vez, já fazem parte do cotidiano de muitas pessoas e não podem ser dispensadas do plano de divulgação das empresas, especialmente daquelas que realizam serviços voltados para as novas gerações.

Na medida do interesse e das possibilidades, poderão ser utilizados anúncios em jornais de grande circulação, revistas e outdoor. Se for de interesse do empreendedor, um profissional de marketing e comunicação poderá ser contratado para desenvolver campanha específica.

INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

O segmento de SALÃO DE FESTAS INFANTIS, assim entendido pela CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 8230-0/02 como a atividade de gestão de casas de festas e eventos , poderá optar pelo SIMPLES Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para microempresa, R$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais) para empresa de pequeno porte, e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional (http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/):

- *IRPJ (imposto de renda da pessoa jurídica);*
- *CSLL (contribuição social sobre o lucro);*
- *PIS (programa de integração social);*
- *COFINS (contribuição para o financiamento da seguridade social);*
- *ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);*
- *INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).*

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6% a 33%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual). Para se enquadrar

no MEI, o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Anexo XIII (http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm).

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado

5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor; R$ 5,00 a título de ISS - Imposto sobre serviço de qualquer natureza.

II) Com um empregado

O MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria. O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- *Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;*
- *Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.*

Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL. Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

DICAS DE NEGÓCIOS

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas a lazer e entretenimento precisa adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor. Por isso, é aconselhável que faça pesquisas e analise constantemente o setor no qual está inserido, para identificar oportunidades de desenvolvimento.

Seguem algumas características desejáveis ao empresário desse ramo:

- *Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;*
- *Pesquisar permanentemente o Mercado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;*
- *Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;*
- *Acompanhar o desempenho dos concorrentes;*
- *Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;*
- *Ter coragem para assumir riscos calculados;*
- *Ter habilidade para liderar a equipe de profissionais do salão para festas infantis;*
- *Ter capacidade administrativa, financeira e contábil para dimensionar o estoque de produtos, realizar compras, pagar fornecedores e gerenciar demais recursos;*
- *Estar atualizado com os avanços tecnológicos que permitem ampliação das redes de relacionamento.*
- *Estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências.*

Além das características referentes ao empreendedor que está à frente do negócio, é importante estar atento a outros elementos fundamentais para garantir um atendimento de qualidade e conseguir conquistar os clientes. Para isso, vale a pena seguir essas dicas:

- *Contratar profissionais qualificados, pois eles são vitais para garantir a prestação de um serviço de qualidade e que proporcione o sucesso da empresa;*

- *Procurar fidelizar a clientela com ações pós-venda, como remessa de cartões de aniversário e comunicação de novos serviços;*
- *Estar atento ao uso das tecnologias e redes sociais pelas novas gerações para entender as mudanças e conhecer as novas tendências, como os jogos mais recentes, as animações que estão fazendo sucesso, os brinquedos do momento, etc. É importante lembrar que os pais realizam o contrato, mas elas são as estrelas da festa: as crianças.*

BIBLIOGRAFIA

http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008, 139/2011 e 155/2016) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.

SEBRAE

Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br 0800 570 0800

SebraeBahia