



UNIFEOB

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS**

**ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE
CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**PROJETO INTEGRADO
ENDIVIDAMENTO E CAPITAL DE GIRO
<EMPRESA>**

SÃO JOSÉ JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

UNIFEOB



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO

ENDIVIDAMENTO E CAPITAL DE GIRO

Studio Aline Ricci Design MAKE

MÓDULO GESTÃO QUANTITATIVA

ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

PROF^a. MAGNA DEFÁTIMA DA SILVA

MÉTODOS QUANTITATIVOS E ESTATÍSTICOS

PROF^a MARIANGELA MARTIMBIANCO SANTOS

Estudante: Carolina Fernanda Ricci Cândido RA: 1012021100046

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO	6
3.1.1 CAPITAL DE GIRO	7
3.1.2 ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO	13
3.2 MÉTODOS QUANTITATIVOS ESTATÍSTICOS	22
3.2.1 MÉDIA, MEDIANA E MODA	29
3.2.2 NÍVEIS DE CONFIANÇA	34
4. CONCLUSÃO	37
REFERÊNCIAS	37
ANEXOS	40

1. INTRODUÇÃO

O conhecimento cultural e organizacional de uma empresa é relevante para que o administrador modele ou remodele a sua administração, no intuito de melhorar o seu desempenho, tornando a empresa competitiva elevando desta forma, as barreiras à entrada de novos concorrentes. O despreparo dos administradores das empresas e a consequente falta da técnica na mensuração da necessidade de capital de giro está expondo a empresa a recorrer à fonte de recursos com altos juros facilitando o fracasso da empresa.

O capital de giro precisa de acompanhamento permanente, pois está continuamente sofrendo o impacto das diversas mudanças enfrentadas pela empresa e corresponde aos recursos aplicados em ativos circulantes, que se transformam dentro do ciclo de operações da empresa e quando essas operações não são bem administradas a empresa pode parar de funcionar.

A administração de uma empresa, qualquer que seja o seu tamanho, exige uma grande variedade de atividades. Uma dessas atividades é a administração financeira do empreendimento. Cabe ao administrador financeiro assegurar recursos para a o funcionamento da empresa em seus diversos setores. A aquisição de matéria-prima, os salários dos funcionários, recursos para as campanhas publicitárias, tudo depende do seu trabalho. Mas não se preocupa apenas com o fornecimento de recursos; precisa também fornecer lucratividade ao acionista, proprietário da empresa. A concorrência e a evolução no mercado têm forçado os administradores a possuírem cada vez mais conhecimentos sobre o assunto.

A Administração do Capital de Giro está intimamente ligada à Administração Financeira, pois é através dela que o administrador poderá acompanhar o desenvolvimento das atividades da empresa e fazer a correta alocação dos recursos disponíveis.

A Gestão Financeira tem como objetivo controlar e analisar as atividades econômicas da empresa. Sendo assim, ela permite que você estruture todo o setor financeiro da sua empresa.

Dessa forma, são obtidos os indicadores financeiros que mostram demonstrativos de resultados da organização. Ou seja, a Gestão Financeira permite que você monitore e organize as entradas e saídas de forma sistêmica e visual.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa a ser apresentada será, Studio Aline Ricci Designer de Maquiagem e Sobrancelhas.

Razão Social:	Aline Fernanda Ricci da Silva-40998852830
Nome Fantasia:	Studio Aline Ricci
CNPJ:	30.122.207/0001-08
Endereço:	Rua: Marques do Herval , nº 110 Centro
Município:	Espírito Santo do Pinhal - Estado de São Paulo
Ramo de atividades:	Serviços de Maquiagem, Estética e Depilação com Serviços de Treinamento Profissional e Gerencial.

• **BREVE HISTORICO DA CRIAÇÃO DA EMPRESA**

Depois de alguns meses pensando, decidi abri meu negócio, decidi trabalhar nessa área e investir, pois, é um mercado que está crescendo muito, e pensando no bem estar de cada cliente o Studio, será situado no centro da cidade, para maior facilidade no atendimento de seus clientes, espaço amplo e bem aconchegante. Os clientes que se interessarem terão a possibilidade de fazerem seu próprio curso de Alto Maquiagem saindo de lá com seu diploma.

Por ser um mercado que nos dias de hoje está crescendo muito, vejo a possibilidade de vários concorrentes nessa área, mais o Studio Aline Ricci, contara com uma equipe que dará seu maior suporte aos clientes, pois estará buscando sempre a frente seu padrão de educação e dedicação.

Os produtos do Studio são outro ponto principal, para a abertura desse novo negócio. Pensando sempre o bem estar dos nossos clientes, contaremos com os produtos de maior eficiência e qualidade. Serão produtos testados dermatologicamente para que não venham causar nenhum tipo de dano ou coisa parecida. Trabalharemos desde o 1 passo ao último da maquiagem para que nossos clientes possam sair do nosso Studio satisfeitos e realizados.

Sempre colocaremos em primeiro lugar em nosso Studio a união e a gratidão em abrir esse novo negócio, pois desde muito nova sempre adorei maquiagem e sempre sonhei em ter meu próprio Studio direcionado a alta maquiagem, então, buscarei sempre a persistência para que esse negocio que estou abrindo venha dar muita alegria tanto para mim, empreendedora quando aos meus clientes.

3. PROJETO INTEGRADO

O mercado consumidor de cosméticos brasileiro apresentou nos últimos anos, um notável crescimento. Com isso, muitas empresas, tanto nacionais, como estrangeiras, têm investido enormes quantias em melhoramento e expansão de seus mercados para poderem atender os consumidores.

As empresas tanto da indústria como do comércio e de prestação de serviços, objetivam também criar valor utilizando de maneira eficiente os recursos para aperfeiçoar as diferentes áreas da organização. A área financeira é uma delas, que possui intensa importância na avaliação de resultados, assim como o controle do recurso financeiro.

A partir deste contexto, o presente trabalho tem como objetivo realizar a análise econômico-financeira de uma empresa do ramo cosmético e maquiagem, localizada na cidade de Espírito santo do Pinhal-SP.

Pretende-se com este trabalho analisar a situação financeira e as informações coletadas em pesquisa da empresa, trazer um bom resultado para refletir sobre a evolução e a capacidade da empresa de ter sucesso para os futuros empreendimentos.

Objetivo Geral:

Avaliar o desempenho econômico-financeiro da empresa do ramo de estética e maquiagem, a partir dos dados obtidos de suas demonstrações financeiras para o ano de 2020.

Objetivos Específicos:

a) conhecer a evolução das principais contas patrimoniais e de resultado da empresa no ano em estudo;

b) Identificar a capacidade de pagamento (liquidez) da empresa em relação às suas obrigações de curto e longo prazo;

c) Caracterizar o perfil de sua estrutura de capital por meio dos indicadores de endividamento:

d) Avaliar a rentabilidade do capital na empresa investido, bem como, a taxa de retorno destinada ao proprietário.

3.1 ADMINISTRAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO

É imensurável a importância da gestão do capital de giro, que a análise das contas do ativo e passivo circulante seja feita de forma clara a partir do balanço patrimonial das empresas como fonte de giro, nela contém as entradas e saídas do caixa. Este estudo tem como foco as contas do ativo. Tal assunto está diretamente ligada a saúde de qualquer negócio, como também a tomada de decisões para investimentos a curto prazo.

O capital de giro em sua função ápice é subsidiar e dar contiguidade as operações econômicas da empresa, que por sua vez seja usada para aquisições do estoque ou mesmo as despesas geradas no operacional. Ela está contida nas contas do ativo e passivo circulante, que com base na análise destas contas possibilita à tomada de decisões em termos financeiros sempre a curto prazo, evitando a falência financeira.

O Capital não é gratuito e para tomar decisões financeiras às empresas precisam conhecer os custos associados ao capital requerido. O que exige uma análise dos custos do capital adquirido através das projeções de vendas, no marketing entre outros, voltando assim à atenção para os investimentos em matérias-primas, produção e estoque, pois é o que institui o giro do capital da empresa juntamente com lucro previsto, o que permite cumprir com as obrigações com os fornecedores, instituições financeiras entre outros.

O fluxo de caixa sendo a vital importância para que as finanças se mantenham, pois, a administração que controla as entradas e saídas do caixa, com isso é possível determinar em que investir em curto prazo. Desse modo, é que os créditos e as contas a receber tornam-se o ponto chave para se planejar, organizar, controlar e dirigir as políticas de análise dos créditos, que posteriormente serão repassados aos clientes em curto prazo, assim o dinheiro gire no caixa nesse período e possibilite novos investimentos no mesmo prazo.

Logo, a administração do capital de giro resulta numa administração adequada das contas que nela contém, que a conta a receber se dá a partir de políticas de marketing, que por sua vez possibilita as vendas e se transformem em dinheiro num curto prazo, para que não fique em seu estoque estagnado. O endividamento ocorre pela falta de atenção e dedicação pela má administração. Para que se possa gerar uma finança estável e que mantenha a longevidade da empresa é necessário cumprir com as obrigações do passivo circulante.

3.1.1 CAPITAL DE GIRO

O capital de giro representa os investimentos da empresa em ativos de curto prazo (caixa, títulos de curto prazo, contas a receber e estoques). Em outras palavras, pode-se dizer que o capital de giro representa todos os recursos utilizados por uma empresa para permitir o seu funcionamento, desde a compra de matéria-prima até o recebimento das vendas efetuadas. O capital de giro possui em sua composição uma parte estrutural,

também chamada de capital de giro permanente, e uma outra conjuntural ou capital de giro sazonal.

Capital de Giro Líquido

Também chamado de capital circulante líquido, o capital de giro líquido representa a parcela de recursos de longo prazo que está financiando os ativos de curto prazo. No entanto a forma mais direta de obtenção do seu valor é pela diferença entre o Ativo Circulante e o Passivo Circulante.

Pode-se representar o seu cálculo pela fórmula:

$$\mathbf{CGL = AC - PC}$$

Onde:

CGL = Capital de Giro Líquido

AC = Ativo Circulante

PC = Passivo Circulante

Outra representação para cálculo do capital de giro líquido é através do uso dos componentes de longo prazo:

$$\mathbf{CGL = (PL + ELP) - (AP + RLP)}$$

Onde:

CGL = Capital de Giro Líquido

PL = Patrimônio Líquido

ELP = Exigível a Longo Prazo

AP = Ativo Permanente

RLP = Realizável a Longo Prazo

Quanto maior for o valor do capital de giro líquido maior será a “folga” financeira da empresa, visto que a exigibilidade dos valores que a mesma vem utilizando para as operações de curto prazo não exerce pressão para pagamento imediato, permitindo ao administrador trabalhar da melhor forma possível. Quando o capital de giro líquido estiver negativo, demonstra que a empresa pode estar passando por dificuldades financeiras. Como o valor do ativo circulante é menor que o passivo circulante, isto nos indica que a empresa está utilizando recursos de curto prazo para financiar aplicações com prazo de retorno maior.

Deve-se utilizar recursos de longo prazo e capital próprio para financiar os ativos permanentes, pode-se, inclusive, utilizá-los para o capital de giro permanente. Já para o capital de giro sazonal devemos utilizar recursos de financiamentos de curto prazo.

O capital de giro (ou capital circulante) representa o montante de recursos de curto prazo, necessário para o financiamento do ciclo operacional de uma empresa, que compreende o período que vai desde a compra de matérias-primas até o retorno dos recursos provenientes das vendas dos produtos fabricados com aquelas matérias-primas. A determinação do capital de giro vem do Balanço Patrimonial e do Demonstrativo de Resultados do período em questão.

O Capital de Giro representa um montante reserva que é utilizado de acordo com as necessidades financeiras da empresa.

A Necessidade do Capital de Giro é, justamente, a representação dos valores que são necessários para que não falte Capital de Giro na empresa. Ou seja, a NCG é o valor mínimo que o negócio precisa ter em caixa para garantir que seus processos continuem funcionando.

O Balanço Patrimonial é dividido em duas partes, sendo que no lado esquerdo, se encontra a conta do ativo e do lado direito, as contas do passivo conforme é mostrado na tabela abaixo.

Quadro – Modelo Genérico do Balanço Patrimonial

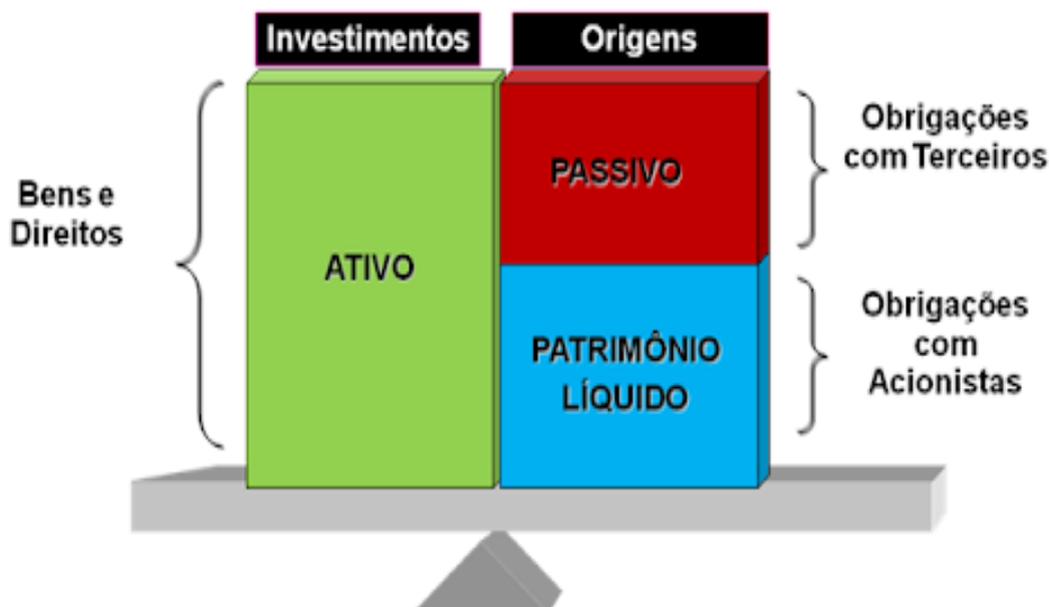
Ativo (Aplicação de Recursos)	Passivo (Aplicação de Recursos)
Ativo Circulante - AC	Passivo Circulante - PC
Realizável a Longo Prazo- RLP	Exigível a Longo Prazo - ELP
Ativo Permanente – AP	Patrimônio Líquido - PL

A estrutura do balanço patrimonial deve ser entendida para compreensão da administração do capital de giro. O balanço patrimonial tem a finalidade de mostrar a situação patrimonial e financeira de uma empresa em um determinado momento. Retratar não somente a posição dos bens e direitos, como também a forma pela qual foram financiados.

BALANÇO PATRIMONIAL	
<p><u>ATIVO</u></p> <p>Circulante Disponível Duplicatas a receber Estoques</p> <p>Realizável a Longo Prazo</p> <p>Permanente Investimento Imobilizado Diferido</p>	<p><u>PASSIVO</u></p> <p>Circulante Fornecedores Contas a pagar Empréstimos Provisões</p> <p>Exigível a Longo Prazo</p> <p>Patrimônio Líquido Capital Social realizado</p>

A função principal do balanço patrimonial é fornecer uma visão geral sobre a situação econômica e contábil da empresa, enumerando todos os bens, direitos e valores que ela possui em um determinado momento. Dessa forma, o balanço patrimonial mostra

quanto a empresa tem em ativos, quanto ela deve em passivos e quanto ela vale em patrimônio líquido.



O balanço patrimonial é capaz de dizer muita coisa sobre o potencial de uma empresa e o que ela tem passado. Logo, uma das principais forma de analisá-lo é através do cálculo de indicadores de rentabilidade, indicadores de liquidez e indicadores de endividamento. O Balanço Patrimonial é a forma de representar, de forma qualitativa e quantitativa, tudo que uma empresa possui.

Por ser organizado em blocos e classificado em blocos por liquidez, fica claro visualizar essas informações, tanto de uma conta específica quanto da situação geral da empresa. Por isso, com o Balanço Patrimonial é possível:

- Saber a posição patrimonial da empresa, conhecendo quais são seus bens, direitos e obrigações em determinada época;
- Avaliar as necessidades operacionais e financeiras do negócio;
- Entender as fontes de recursos e despesas da empresa;
- Determinar o desempenho da empresa, através da sua evolução histórica do seu patrimônio;
- Auxiliar o planejamento fiscal e tributário da empresa;

- Estimar o valor da empresa, seja através dos seus ativos ou do patrimônio líquido;

BALANÇO PATRIMONIAL:

STUDIO ALINE RICCI CNPJ:			
30.122.207/0001-08			
BALANÇO PATRIMONIAL FINDO EM 31.12. 2020			
<u>ATIVO</u>		<u>PASSIVO</u>	
Circulante	R\$ 21.270,00	Circulante	R\$ 17.970,00
Caixa	R\$ 800,00	Fornecedores	R\$ 6.000,00
Bancos	R\$ 2.470,00	Salários á Pagar	R\$ 3.970,00
Clientes	R\$ 3.000,00	Empréstimos	R\$ 8.000,00
Estoques	R\$ 15.000,00	Aluguel á Pagar	R\$ 1.000,00
		Impostos a Pagar	R\$ 500,00
Realizável a Longo Prazo	R\$ 2.350,00	Exigível a Longo Prazo	R\$ 5.500,00
Adiantamentos	R\$ 600,00	Imposto a Pagar	R\$ 2.000,00
Clientes	R\$ 1.500,00	Outras Contas a Pagar	R\$ 3.500,00
Empréstimos a Funcionários	R\$ 250,00		
Ativo Permanente	R\$ 17.500,00	Patrimônio Líquido	R\$ 17.650,00
Imobilizado	R\$ 14.500,00	Capital Social	R\$ 15.120,00
Móveis e Utensílios	R\$ 6.000,00	Lucros do Exercício	R\$ 2.530,00
Equipamentos	R\$ 3.000,00		
Veículo	R\$ 5.500,00		
Diferido	R\$ 3.000,00		
Gasto com Estudos	R\$ 3.000,00		
TOTAL DO ATIVO	R\$ 41.120,00	TOTAL DO PASSIVO	R\$ 41.120,00

INDICADORES:

Balço Patrimonial 2020 Studio Aline Ricci

INDICADORES

Liquidez Corrente = Ativo Circulante / Passivo Circulante
R\$ 21.270,00 / R\$ 17.970,00 = 1,18

Liquidez Geral = (Ativo Circulante + Realizável a Longo Prazo) / (Passivo Circulante + Passivo Não Circulante)
R\$ 21.270,00 + R\$ 2.350,00 = R\$ 23.620,00 / R\$ 17.970,00 + R\$ 5.500,00 = R\$23.470,00 = 1,01

Solvência Geral = Ativo Total / Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo
R\$ 41.120,00 / R\$ 17.970,00 + R\$ 5.500,00 = R\$ 23.470,00 = 1,75

Analisando os indicadores acima, mostra que a empresa Studio Aline Ricci consegue honrar como todos os seus compromissos com fornecedores, salários, empréstimos, aluguel e impostos a pagar, os índices apontaram maior que 1, indica que a empresa tem capacidade de arcar com as dívidas a curto e longo prazo.

3.1.2 ANÁLISE DO ENDIVIDAMENTO

De forma geral, os índices de endividamento representam as dívidas de uma empresa e qual o seu grau. Ou seja, será muito avaliado como está o passivo do negócio. Lembrando que passivo são as obrigações com despesas e dívidas.

Dessa forma, podemos dizer que os índices de endividamento vão medir o grau das dívidas de uma empresa.

Para que servem os índices de endividamento:

Então, não é por acaso que eles são muito relevantes para um empreendedor ou para quem quer investir em uma empresa. Com os índices de endividamento, você pode avaliar qual é a participação de terceiros dentro da empresa, pois, se ela recorre muito a empréstimos (dívidas que compõem o passivo), significa que ela precisa bastante de recursos externos para sobreviver.

Os índices de endividamento servem também para verificar o comprometimento dos recursos, porque podem mostrar quanto deles é usado para pagar dívidas e juros. Da mesma forma, sua interpretação avalia se a empresa consegue cobrir essas dívidas. Tudo isso vai servir, por exemplo, para que investidores decidam se aquele é um bom negócio para colocar dinheiro ou até mesmo para que a empresa consiga outros empréstimos.

os principais índices de endividamento são:

- **Índice de Endividamento Geral**

O primeiro deles é o Índice de Endividamento Geral (EG), que mede o quanto dos ativos totais da empresa vêm de terceiros. Ou seja, com ele podemos ver a quão representativa é a dívida total do negócio. Podemos pensar ainda que ele representa quanto do dinheiro da empresa está comprometido com dívidas.

A fórmula do Índice de Endividamento Geral é simples:

$$EG = (\text{Capital de terceiros} / \text{Ativo total}) \times 100$$

Composição do endividamento

Já o índice de endividamento chamado “Composição de Endividamento” (CE) mostra de que forma a empresa capta recursos de terceiros, se é de curto (passivo circulante) ou longo prazo (passivo não circulante). Sua interpretação informa qual proporção da dívida precisará ser paga no curto prazo.

A fórmula da Composição do Endividamento é a seguinte:

$$CE = (\text{Passivo Circulante} / \text{Passivo Total}) \times 100$$

- **Participação de Capital de Terceiros**

Se você quer saber o quão depende a empresa é de capital de terceiros, é preciso calcular o PCT: Participação de Capital de Terceiros. Esse índice de endividamento mostra quanto o valor devido a terceiros representa em relação ao patrimônio líquido.

Para muitos investidores, pode ser um risco colocar dinheiro na empresa se esse índice for muito grande. Isso porque pode significar que a empresa não se mantém sozinha. Por outro lado, também pode ser um momento de crescimento, no qual a empresa toma empréstimos para expandir, comprar equipamentos, aumentar a produção etc.

A Participação de Capital de Terceiros é calculada pela fórmula:

$$\text{PCT} = \frac{\text{Passivo total}}{\text{Ativo total}}$$

Conclusão: Os índices de endividamento são indicadores de análise financeira que mostram o grau de endividamento de uma empresa. Eles servem para analisar, entre outros pontos, quão dependente de capitais de terceiro é a sobrevivência do negócio, quanto do seu patrimônio está comprometido com dívidas e qual seu potencial para arcar com os juros dessas dívidas.

Com fórmulas relativamente simples, há diversos índices de endividamento. Os principais são Índice de Endividamento Geral, Composição de Endividamento, Participação de Capital de Terceiros, Índice de Cobertura de Juros e Imobilização do Patrimônio Líquido.

Eles são usados por investidores para tomarem decisões quanto ao dinheiro que será colocado na empresa. Além disso, servem para que empreendedores avaliem se ainda é possível ir atrás de investimentos externos para os seus negócios, possibilitando expansão, aumento de produção, aquisição de equipamentos etc.

O Capital de Terceiros é o que chamamos de empréstimo ou financiamento. Os empréstimos são utilizados pelas empresas para capital de giro, refinanciamento ou

qualquer outra finalidade. Esse valor precisa ser devolvido corretamente a financeira para que não gere multas e juros pelo atraso e nem acarrete em uma futura negativação.

- **Capital próprio:** é aquele que sai do bolso do próprio empresário, acionistas ou do lucro da empresa. É o dinheiro diretamente relacionado ao patrimônio líquido e não precisa ser devolvido.
- **Capital de terceiros:** é o dinheiro que entra na empresa por meio de recursos de entidades externas, principalmente advindo de empréstimos. Esse valor está relacionado ao passivo real do negócio e precisa ser devolvido em conformidade com o contrato de crédito assinado.

O capital de giro diz muito mais sobre a sua empresa do que você imagina. Entender como ele se comporta ao longo do ciclo financeiro é fundamental para controlar o orçamento, prever situações de risco e aumentar a eficiência empresarial.

As 5 contribuições do capital de giro que auxiliam na gestão da sua empresa:

1. Aprimora o controle financeiro e gerencial

Conhecer a rotina empresarial e sua necessidade financeira é fundamental para a gestão do negócio. Para aprimorar o controle gerencial é preciso compreender o capital de giro o mais detalhadamente possível.

Isso porque é ele quem sinaliza de quanto a empresa precisa para manter suas operações em funcionamento o que requer o entendimento de todos os processos produtivos, desde a aquisição de matéria-prima até o recebimento do valor das vendas.

O gestor, portanto, precisa observar e acompanhar prazos e valores para se antecipar a qualquer necessidade de capital. Identificar a origem da falta de dinheiro nas operações também é outra métrica importante e que pode estar ligada a vários fatores, inclusive positivos, como quando há falta de recursos porque foi feito um investimento maior na empresa.

Por outro lado, pode apontar para descolamento de prazos ou recursos que estão parados e que deveriam estar movimentando o caixa, o que acontece, por exemplo, quando produtos ficam encalhados no estoque.

Em todos os casos, conhecer o comportamento do capital de giro levará o empreendedor a verificar todos seus processos e a tomar decisões para aprimorá-los, seja estimulando a circulação do estoque, aumentando o prazo de pagamento aos fornecedores ou estimulando compras à vista, para citar apenas algumas das medidas adotadas em decorrência da observação do capital de giro.

2. Indica riscos ao negócio

O capital de giro é uma forma prática de mensurar a eficiência empresarial. E se ele for analisado em conjunto com avaliações de risco, torna-se um instrumento estratégico para a administração da empresa.

O gerenciamento de risco operacional e financeiro é imprescindível para as empresas (não só as de grande porte, mas as médias e pequenas também), pois pode levar a prejuízos diversos, não só financeiros, mas também de imagem ou jurídicos.

A análise de risco considera, portanto, o fluxo de caixa, que tem o capital de giro como seu principal elemento. O objetivo é acompanhar o desenvolvimento do orçamento para prever possíveis vulnerabilidades.

É fácil visualizar a relação entre capital de giro e risco quando observamos a questão da inadimplência. Para saber até que ponto é possível assumir o risco de inadimplência é preciso conhecer bem o fluxo de caixa.

Assim, os gestores conseguem determinar metas a serem observadas para que o orçamento da empresa não seja prejudicado, já que em caso de ausência de pagamentos é o capital de curto prazo (giro) que será impactado, podendo gerar dificuldade de continuidade das operações se não for possível financiá-las.

3-Garante previsibilidade à empresa

Como pequeno empreendedor, você sabe que conseguir arcar com seus compromissos financeiros é essencial para assegurar o equilíbrio das finanças do seu negócio, pois uma empresa endividada não consegue crescer e acaba perdendo a credibilidade no mercado.

Aliás, em caso de risco ao negócio, o pequeno empreendimento é ainda mais impactado por eles do que as grandes companhias. Portanto, o foco com as finanças deve ser ainda maior.

O capital de giro é utilizado para pagar as contas de curto prazo e manter o caixa sempre no azul. Assim, é possível assegurar a saúde financeira e planejar melhor o futuro. Verificar o fôlego da empresa para dar conta de suas operações e obrigações com base no caixa vai evitar problemas no curto e no médio prazo.

4. Dá segurança diante de imprevistos

A atividade empresarial é permeada de desafios e imprevistos. Não é novidade que as oscilações do mercado afetam diretamente a rentabilidade da empresa e, nesse aspecto, a existência do capital de giro pode contribuir para a superação de tais dificuldades.

O capital de giro é um recurso que assegura liquidez à organização. Dessa forma, pode ser convertido em dinheiro sempre que necessário. Por isso, é importante que o capital nunca esteja 100% comprometido. Permitir alguma folga, que garanta uma reserva em caso de necessidade extraordinária, vai facilitar a gestão financeira, sem prejudicar processos operacionais.

5. Auxilia na expansão da empresa

Para se obter sucesso no mundo corporativo é preciso estar atento e preparado para as oportunidades que surgem ao longo do tempo, principalmente aquelas que são inesperadas. Ao ter esse recurso disponível, o seu empreendimento está dando um passo à frente da concorrência.

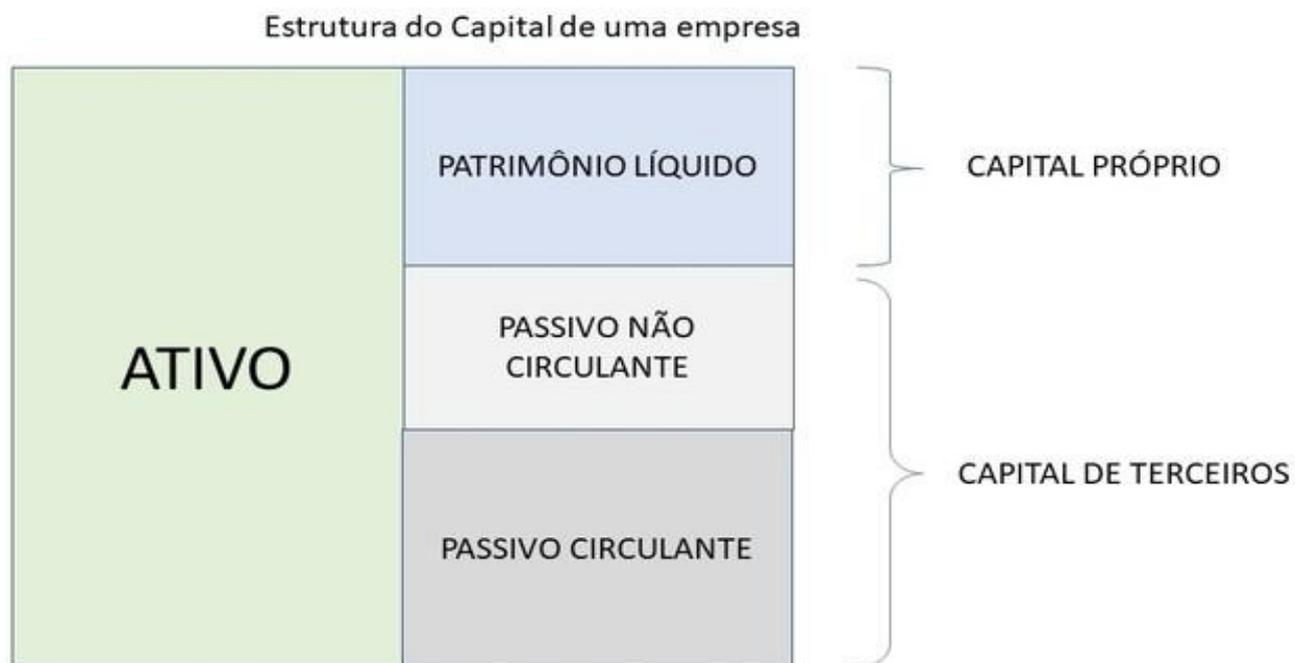
Com ele é possível investir, apostar em melhorias de estrutura, comprar outras empresas e abrir filiais em locais onde a demanda é alta. Ou seja, a importância do capital de giro para a expansão do negócio é enorme.

Outro ponto importante é que, tendo um bom capital de giro aplicado nas operações, é possível segregar os recursos de curto prazo do que será necessário para investimentos de longo prazo e em volume financeiro maior.

Quando uma empresa investe em expansão dos negócios, pode buscar investidores que observarão as oportunidades de mercado que os empreendedores querem alcançar. Portanto, esse é um empréstimo que será usado para alçar voos maiores. Afinal de contas, a empresa não pode e nem deve ficar estagnada.

Isso torna o investimento com capital de terceiros mais vantajoso do que o investimento com capital próprio. Isso porque os juros do financiamento, diante das metas traçadas, tende a ser menores e será compensado com o retorno da aplicação nos negócios.

O capital de giro supre a necessidade de financiamento, já que em períodos de expansão a tendência é que ele fique reduzido em função dos investimentos que estão sendo feitos. O resultado, nesse cenário, é a dificuldade em dar conta das operações e ao mesmo tempo da expansão.



Vantagens do Capital de Terceiros

- Sendo formado por recursos externos, possui um comprometimento apenas até a quitação das dívidas;
- É recomendado para projetos que tenham retorno em longo prazo, ou seja, após a extinção da dívida ainda geram lucros para a empresa;
- A dívida a ser paga é conhecida desde o contrato, gerando uma maior previsibilidade ao administrador.

Desvantagens do Capital de Terceiros

- Quanto maior, mais endividada estará a empresa;
- As dívidas contraídas pela empresa possuem juros;
- Ao escolher este caminho ao invés de convidar outro sócio, a gerência deixa de ganhar um *know-how* adicional;
- Se um ou mais projetos não obtiverem a rentabilidade esperada poderá comprometer o capital da empresa, enquanto a dívida ainda se tem a obrigatoriedade do reembolso.



ANÁLISE DE ENDIVIDAMENTO DA EMPRESA STUDIO ALINE RICCI

Fórmula do Índice de Endividamento Geral

$$EG = (\text{Capital de terceiros} / \text{Ativos totais}) \times 100$$

Logo, temos os seguintes dados:

Passivos de Curto Prazo (Circulante): R\$ 17.970,00

Passivo de Longo Prazo (Não Circulante): R\$ 5.500,00

Ativos Totais: R\$ 41.120,00

Com isso, o Índice de EG será:

$$EG = (\text{R\$ } 17.970,00 + \text{R\$ } 5.500,00) / \text{R\$ } 41.120,00 \times 100$$

$$EG = 57\%$$

Ou seja, 57% do ativo total da empresa estaria comprometido para custear o total de suas dívidas.

Esse EG encontrado é um indicador meramente quantitativo, sendo importante ressaltar que ele não determina, por si só, como está a saúde financeira de uma empresa. Contudo, normalmente, quanto menor o endividamento geral da empresa, melhor.

3.2 MÉTODOS QUANTITATIVOS ESTATÍSTICOS

Os métodos quantitativos são de grande utilidade na análise de dados, permitindo a realização de estudos, baseados em probabilidade, amostragem, inferência, análise multivariada e outras ferramentas mais avançadas de estatística dedutiva e indutiva.

Os **métodos** matemáticos, estatísticos e computacionais buscam analisar elementos auxiliares no processo de tomada de decisão, além da avaliação de problemas industriais e empresariais.

A utilização de modelos contábeis baseados em métodos quantitativos tem se tornado cada vez mais freqüente, em decorrência, principalmente do rápido desenvolvimento da tecnologia da informação e da utilização corriqueira dos microcomputadores; essa prática tem permitido aos contadores oferecer aos usuários da contabilidade informações mais úteis e adequadas. Considerando que a maioria das decisões é tomada em condições de incerteza, o papel da contabilidade é oferecer a seus usuários um estoque de informações adequadas ao processo decisório estratégico das organizações. A contabilidade vista como um sistema de informação para apoio à decisão é efetivamente, forte base conceitual dessa tendência de utilização de modelos quantitativos para otimização da informação oferecida.

A administração financeira é a área responsável pela gestão financeira cotidiana de uma empresa.

E o profissional que atua nesta área é o administrador de finanças que tem o papel de analisar, planejar e controlar todos os recursos financeiros da empresa. As demonstrações financeiras básicas são: Balanço Patrimonial (apresenta a situação patrimonial da empresa confrontando com os seus Ativos e Passivos ou Patrimônio Líquido); Demonstração do Resultado do Exercício (tem por finalidade apresentar um resumo dos resultados financeiros das operações da empresa em um determinado

período);

As análises dessas demonstrações financeiras são divididas em:

Situação financeira: apresentada pelos Índices de Liquidez (medem a capacidade da empresa em honrar seus compromissos) e pelos Índices de Endividamento (mostram as grandes linhas de decisões financeiras, em termos de origens e aplicações de recursos).

Situação econômica: apresentada pelos Índices de Rentabilidade (mostram qual a rentabilidade dos capitais investidos) e pelos Índices de Atividade (mede a velocidade com que as contas do Ativo Circulante são convertidas em vendas ou interferem nas disponibilidades).

Estas análises oferecem uma visão clara da situação financeiro-econômica da empresa, identificando seus pontos fortes e fracos e mostrando sua evolução durante os anos.

Participação de Capitais de Terceiros: também pode ser chamado de Grau de Endividamento, indica quanto à empresa adquiriu de Capitais de Terceiros para cada 1 (uma) unidade monetária de Capital Próprio investido, ou seja, neste índice pode verificar a proporção entre os Capitais de Terceiros (Passivo Circulante + Exigível a Longo Prazo) e o Patrimônio Líquido (Capital Próprio) utilizado pela empresa.

Algumas dicas e informações sobre cotas de participação acionária, fontes alternativas e linhas de crédito.

- **Participação acionária**

O empresário que estiver disposto a vender parte do negócio pode buscar um sócio-investidor. Há também o investimento-anjo, que é feito por pessoas físicas interessadas em contribuir com o desenvolvimento de empresas em estágio inicial, e

o fundo de investimento, feito por pessoas jurídicas para empresas com claro potencial lucrativo.

Já as empresas embrionárias, muitas vezes, optam pelos programas de incubação e aceleração. Existe também o investimento coletivo, um modelo de captação de recursos possibilitado pela conexão de investidores e empreendedores por meio da internet.

- **Linhas de crédito**

Quando o objetivo do financiamento é a ampliação da sua capacidade produtiva, as linhas de crédito dos Fundos Constitucionais e do BNDES, por oferecerem taxas de juros reduzidas, costumam ser mais interessantes que as fornecidas pelas instituições financeiras convencionais.

Se a empresa enfrenta problemas quanto ao fluxo de caixa, as linhas de crédito adequadas são as de capital de giro. Entre outras opções, também é possível utilizar antecipação dos recebíveis e conta garantida.

Uma empresa que cresce com os próprios lucros demora mais a crescer: é preciso esperar os meses passarem, gerar lucro, expandir, esperar novamente e expandir mais um pouquinho. Neste caso, o capital adicional pode funcionar como uma alavanca e acelerar o processo de crescimento do negócio.

O empreendedor também precisa colocar na ponta do lápis os recursos que precisa ter para sobreviver por um período. Enfim, é preciso pensar na necessidade de capital de giro (NCG).

O capital de giro nada mais é do que a diferença entre os recursos disponíveis em caixa e a soma das despesas e contas a pagar. Isto é, o dinheiro necessário para manter a empresa funcionando no intervalo de tempo entre o investimento, como as compras feitas com os fornecedores, e o retorno do lucro para seu caixa.

Este processo de entrada de dinheiro (ativo circulante - AC) e saída de dinheiro (passivo circulante - PC) pode ser demorado, por isso ter um montante para pagar as

contas fixas, como impostos, aluguel do espaço, salários dos funcionários, contas de luz, telefone, água, internet e outras despesas é fundamental para a saúde financeira da empresa.

Por isso, ter um capital de giro é importante. Ele fornece segurança e aumenta também a possibilidade do empreendedor conseguir preços mais competitivos com os fornecedores ao negociar, por exemplo, a compra de suprimentos em maior quantidade.

Em suma, a necessidade de capital de giro se justifica por garantir a saúde financeira das empresas uma vez que proporciona recursos de financiamento aos clientes, manutenção dos estoques e garante o pagamento aos fornecedores (compras de matéria-prima ou mercadorias de revenda), bem como o pagamento de impostos, salários e demais custos e despesas operacionais fixas.

Algumas possibilidades de empréstimo para capital de giro:

- **Cartão de crédito**

O cartão de crédito para pessoa jurídica tem a vantagem da empresa centralizar as despesas. Isso ajuda a controlar melhor as finanças e se planejar.

É possível não ter juros, se o pagamento do crédito for feito de uma só vez. Talvez esse seja o mais indicado para não perder mais capital de giro. Mas também dá para dividir em parcelas e se organizar mensalmente.

Alguns cartões para empresa incluem a função débito, o que aumenta a flexibilidade. Além disso, é ótimo se o empresário não quer se preocupar com prazos de pagamento.

Porém, é importante controlar de perto as contas e o gasto com o cartão. Isso evita mais custos e dívidas desnecessárias.

- **Cheque especial**

O cheque especial é um limite de crédito que fica na conta corrente, disponível para usar. A vantagem é que em uma emergência, a empresa tem dinheiro alternativo. Porém, é preciso cuidar com os altos juros.

Algumas instituições dão possibilidades de pagamento: um dia do mês pré-definido ou dia útil pré-definido. Ainda tem a chance de pagar assim que houver dinheiro na conta-corrente da empresa. Do contrário, a cobrança é adiada para o mês seguinte (sempre com juros).

- **Financiamento**

Normalmente esse financiamento serve para cobrir despesas de um material ou máquina financiada, por exemplo. Esse processo pode ser vantajoso, porque ocorre a longo prazo e tem carência de pagamento. As taxas de juros são pré-fixadas. Mas exige garantias reais como bens e imóveis e recursos próprios. O objeto financiado, inclusive, pode servir de garantia.

O BNDES (Banco Nacional do Desenvolvimento) é um dos bancos mais procurados por esse recurso.

- **Crédito para MEI (Microempreendedor Individual)**

O empréstimo para MEI é recomendado principalmente para gerar renda ao negócio. É um incentivo para acelerar o crescimento da empresa. Você pode comprar matéria-prima, reformar, investir em máquinas ou usar como reserva de dinheiro.

Além de mini mercados, bares ou salões de beleza, por exemplo, trabalhadores informais, como taxistas e cabeleireiros, também têm acesso.

É menos burocrático e os juros costumam ser menores. Mas só vale a pena se aumentar de fato o faturamento do seu negócio.

- **Antecipação de recebíveis**

Nesse processo o empresário recebe antecipadamente o crédito que só entraria na conta futuramente. Não envolve muita burocracia, costuma ser simples. Os juros são relativamente baixos. A operação pode ser automática ou quando o cliente preferir, dependendo da necessidade.

É indicado para empresários que querem antecipar os faturamentos mensais das vendas a prazo. Todo pagamento feito por duplicatas, cartão de crédito e cheque pré-datado pode ser obtido antes. É ótimo justamente para o período entre o pagamento do fornecedor e o recebimento do cliente.

Dá acesso imediato ao empréstimo para empresa e é adequado para micro e pequenos empreendedores. É uma forma de já ter uma quantia de dinheiro em caixa, mesmo quando o negócio ainda está começando.

- **Empréstimos bancários**

Vários bancos oferecem linha de crédito para capital de giro. O foco costuma ser o pagamento de salários e tributos, como o décimo terceiro ou férias. Além disso, é indicado para quem quer comprar equipamentos de alto custo. Se a empresa está em déficit devido à inadimplência, por exemplo, é ótimo para equilibrar o fluxo de caixa.

Qual é a devida diferença entre empréstimos e financiamentos;

Enquanto no **empréstimo** o indivíduo ou a empresa podem gastar o dinheiro como quiserem, no **financiamento** a quantia tomada deve ter uma destinação específica como compra de casa, aquisição de automóvel, etc.

E, é importante entender que “empréstimo” implica no pagamento de “juros”. Quanto maior a taxa de juros do empréstimo, mais caro se torna o contrato. Da mesma forma, quanto maior o prazo de pagamento, mais juros pagará.

- A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE NA CONCESSÃO DE CRÉDITO

A análise das demonstrações financeiras inclui uma série de instrumentos e métodos que permitem relatar a real situação da empresa e também prever seu desempenho futuro, por isso se torna uma ferramenta chave na análise de crédito, pois oferece condições de definir o limite máximo de empréstimos e financiamentos que o cliente pode adquirir.

- PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO PARA EMPRESAS

Atualmente, as empresas que desejam recursos financeiros para investimento e alavancagem de suas operações, possuem o apoio de várias instituições bancárias que estão dispostas a financiar qualquer empreendimento, considerando, é claro, a saúde financeira da empresa.

Diante das informações acima citada, que sobre o custo do capital de terceiros referente à uma determinada linha de crédito, de um banco qualquer, referente a uma operação de empréstimo ou financiamento, as análises contábeis e financeira para a empresa **Aline Ricci Make**, a melhor forma de linha de crédito seria o empréstimo pessoal, é a modalidade mais comum no mercado, ou crédito para MEI-Microempreendedor Individual.

No empréstimo pessoal, não tem restrições em seu nome, pode escolher o banco da sua preferência e contratá-lo sem grandes dificuldades. Como o nome sugere, ele é concedido a pessoas físicas. Além disso, o dinheiro é depositado em sua conta em até 24 horas, o que faz dessa opção uma grande aliada em momentos de emergência.

Já a Linha de microcrédito para o **MEI**, nada mais é do que o oferecimento, por parte dos bancos e instituições financeiras, de **crédito** à juros menores e com melhores níveis de exigência para aprovação.

Na prática, isso significa adotar soluções internas. Há a possibilidade de negociar prazos de pagamento maiores com os fornecedores, tentar prazos de recebimento mais curtos com os clientes e reinvestir o lucro do negócio em vez de retirá-lo do caixa da empresa.

- A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE NA CONCESSÃO DE CRÉDITO

A análise das demonstrações financeiras inclui uma série de instrumentos e métodos que permitem relatar a real situação da empresa e também prever seu desempenho futuro, por isso se torna uma ferramenta chave na análise de crédito, pois oferece condições de definir o limite máximo de empréstimos e financiamentos que o cliente pode adquirir.

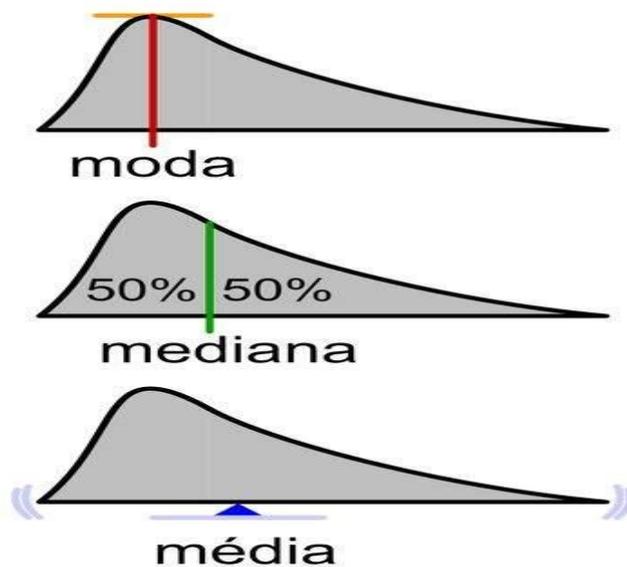
- PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO PARA EMPRESAS

Atualmente, as empresas que desejam recursos financeiros para investimento e alavancagem de suas operações, possuem o apoio de várias instituições bancárias que estão dispostas a financiar qualquer empreendimento, considerando, é claro, a saúde financeira da empresa.

3.2.1 MÉDIA, MEDIANA E MODA

A **média** de um conjunto de dados é encontrada somando-se todos os números do conjunto de dados e então dividindo o resultado pelo número de valores do conjunto. A **mediana** é o valor do meio quando o conjunto de dados está ordenado do menor para o maior. A **moda** é o número que aparece mais vezes em um conjunto de dados.

A moda, a média e a mediana são conhecidas como medidas de tendências centrais, sendo utilizadas para analisar o comportamento de um conjunto de dados estatísticos.



- **Média**

A média, ou média aritmética simples, é a mais utilizada no dia a dia para pensarmos em centralidade.

A média é obtida dividindo a soma de todas as observações pela quantidade de observações.

A fórmula pode ser escrita como:

$$M = (x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n)/n$$

- **Exemplo de Média**

Temos um conjunto de três números, {4, 9, 17}, e queremos saber a média desses.

Logo, $x_1 = 4$, $x_2 = 9$ e $x_3 = 17$, e $n = 3$, já que temos somente três observações.

$M = (4 + 9 + 17)/3 = 30/3 = 10$. Como vemos aqui, a média não precisa ser um elemento do conjunto, já que 10 não pertence a esse conjunto.

Significado: A média nos fornece um valor único, para caso tenhamos que substituir todo o conjunto por um único número. A média é o melhor valor nesse caso porque é o número que minimiza a soma das distâncias entre os valores do conjunto e a média.

Repare que:

$$(x_1 - M) + (x_2 - M) + (x_3 - M) = (4 - 10) + (9 - 10) + (17 - 10) = -6 + (-1) + 7 = -7 + 7 = 0$$

Essa soma sempre será 0 com a média aritmética, porque ela foi feita para ser justamente 0.

- **Moda**

A moda é uma outra forma de tendência central. Ela indica o dado mais frequente entre o conjunto, e a moda sempre pertence ao conjunto.

Para calcular a moda, o indicado é colocar todos os dados em alguma ordem, agrupando os dados iguais. Depois basta contar a ocorrência de cada um deles e ver qual é o mais frequente.

Perceba que essa definição coincide com a nossa definição comum de moda: uma roupa da moda é aquela que todo mundo usa, muito frequente. E repare também que o conjunto pode ter mais de uma moda: é chamado de bimodal quando dois dados ocorrem com a mesma frequência, ou de trimodal quando três dados ocorrem com a mesma frequência e assim por diante, assim como amodal, quando não tem moda, que é o caso do conjunto do primeiro exemplo, {4, 9, 17}.

- **Exemplo de Moda**

Suponha que nossos dados são as idades dos alunos de uma turma na escola. Perguntamos para cada aluno sua idade anotamos, no fim temos um conjunto do tipo: {15, 16, 15, 17, 15, 15, 15, 17, 16, 15, 18}.

Para calcularmos a moda, temos que organizar o conjunto. Neste caso, vamos fazer por ordem crescente: {15, 15, 15, 15, 15, 15, 16, 16, 17, 17, 18}. Agora temos que ver quantas vezes cada dado ocorre: 6 alunos têm 15 anos, 2 alunos têm 16 anos, 2 alunos têm 17 anos e um aluno tem 18 anos. Portanto, a moda é 15.

Repare ainda que, das tendências de valor central, a moda é uma das únicas que não se aplica apenas a números. Por exemplo, se perguntarmos o nome dos alunos da turma, ainda é possível medir a moda, basta ver quantos alunos têm nomes iguais.

A média e a moda não precisam ser iguais, apesar de ser possível.

Veja, no caso das idades, que a média $M = 174/11 = 15,8$.

O valor é bem próximo da moda porque as idades não variam tanto assim na turma, mas caso tenha valores muito distantes da média, por exemplo, um aluno de 40 anos, esse valor jogaria a média para cima, o fazendo ficar bem distante da moda.

- **Mediana**

A mediana é uma medida de tendência central que só se aplica a conjuntos ordenados. Ela é definida pelo valor que separa a metade maior da metade menor do conjunto. Dessa forma, não mais da metade dos elementos será maior que a mediana, e não mais que metade dos elementos será menor que a mediana.

- **Exemplo de Mediana**

Vamos voltar no exemplo visto anteriormente, as idades dos alunos de uma turma: {15, 15, 15, 15, 15, 15, 16, 16, 17, 17, 18}.

Esse conjunto já está ordenado e tem um número ímpar de elementos, o que facilita bastante o cálculo. Como são 11 elementos, o valor do meio, que separa as duas metades, é o 6º elemento, que é 15.

Repare que a definição se mantém: a metade maior é composta de 5 elementos, {16, 16, 17, 17, 18}, e a metade menor também é composta de 5 elementos {15, 15, 15, 15, 15}, e a mediana 15 separa as duas. Além disso, somente 5 elementos são maiores que a mediana, menos que a metade de 11, que é 5,5, e nenhum elemento é estritamente menor.

Mas e quando o número de elementos do conjunto é par? Nesse caso, a mediana será a média dos dois valores centrais.

Se o conjunto é {2, 5, 8, 12}, ele tem 4 elementos, e os elementos centrais são o 2º e o 3º elemento, ou seja, 5 e 8. A média $M = (5 + 8)/2 = 13/2 = 6,5$.

De fato, 2 elementos do conjunto são maiores que essa mediana, e 2 elementos são menores.

Média, Moda e Mediana

- A **média** de um conjunto de dados numéricos obtém-se somando os valores de todos os dados e dividindo a soma pelo número de dados.
- **Moda** é o valor mais frequente de um conjunto de dados.
- **Mediana:**
Depois de ordenados os valores por ordem crescente ou decrescente, a **mediana** é:
 - o valor que ocupa a posição central, se a quantidade desses valores for **ímpar**;
 - a média dos dois valores centrais, se a quantidade desses valores for **par**.

Considerando um exemplo dado a empresa de juros simples:

A empresa Aline Riccci Make empresta a juros simples, a quantia de R\$ 3.000,00, pelo prazo de 4 meses, à taxa de 2% ao mês. Quanto deverá ser pago de juros?

Capital aplicado (C): R\$ 3.000,00 - Tempo de aplicação (t): 4 meses - Taxa (i): 2% ou 0,02 a.m. (= ao mês) Fazendo o cálculo, mês a mês: No final do 1º período (1 mês), os juros serão: $0,02 \text{ R\$ } 3.000,00 = \text{R\$ } 60,00$.

No final do 2º período (2 meses), os juros serão: $\text{R\$ } 60,00 + \text{R\$ } 60,00 = \text{R\$ } 120,00$. No final do 3º período (3 meses), os juros serão: $\text{R\$ } 120,00 + \text{R\$ } 60,00 = \text{R\$ } 180,00$. No 4º período (4 meses), os juros serão: $\text{R\$ } 180,00 + \text{R\$ } 60,00 = \text{R\$ } 240,00$.

A Selic é a taxa básica de juros da economia. É o principal instrumento de política monetária utilizado pelo Banco Central (BC) para controlar a inflação. Ela influencia todas as taxas de juros do país, como as taxas de juros dos empréstimos, dos financiamentos e das aplicações financeiras.

3.2.2 NÍVEIS DE CONFIANÇA

O **nível de confiança** refere-se à taxa de sucesso em longo prazo do método, ou seja, com que frequência esse tipo de intervalo vai capturar o parâmetro de interesse. Um **intervalo de confiança** específico fornece uma amplitude de valores plausíveis para o parâmetro de interesse.

Por mais intangível que possa parecer, a confiança tornou-se um fator primordial no sucesso dos negócios. Se o cliente não confiar na marca, nos produtos ou nos serviços oferecidos, as empresas dificilmente terão vida longa no mercado atual.

A empresa Studio Aline Ricci tem o reconhecimento de seus consumidores e clientes. É um resultado da excelência do trabalho de todos do Studio, que se esforçam diariamente em trazer alta qualidade, tecnologia e inovação a produtos com preços acessíveis, promovendo a elevação da autoestima e a democratização da beleza.

Atualmente a empresa, está investindo em aprimorar seus índices de confiança na categoria de atendimento personalizado as noivas e madrinhas e está tendo bons resultados com crescimento de 6,5% em 2021.

Apesar dos números positivos e do grande aprendizado obtido no decorrer de 2021 o contexto econômico do país exige cautela. Devido a pandemia que se sucedeu no ano 2020/2021 a empresa está voltada para o controle de atendimento aos clientes, para viabilizar o restabelecimento completo das atividades, prestação de serviços e a contenção da inflação, que está subindo de forma acelerada, o que considero um sinal extremamente alarmante.

Por mais intangível que possa parecer, a confiança tornou-se um fator primordial no sucesso dos negócios. Se o cliente não confiar na marca, nos produtos ou nos serviços oferecidos, as empresas dificilmente terão vida longa no mercado atual.

O cliente está mais informado, uma vez que o acesso é quase imediato a informações vindas das mídias sociais ou tradicionais. E situações delicadas, como o uso ilícito de dados de usuários ou funcionários que não cumprem de maneira íntegra suas tarefas, tornam-se públicas afetando não apenas as organizações que originaram estas situações, mas também outras marcas que atuem de forma similar ou dentro de um mesmo segmento. Basta uma busca rápida na internet para encontrarmos vários exemplos ao redor do mundo.

Ou seja, mesmo que sua organização seja um exemplo de excelência em comportamento, processos e transparência, ela, ainda assim, pode estar sujeita a arranhões em sua credibilidade. Mas como se preparar para blindar sua marca de possíveis danos colaterais:

- **Promova autenticidade e transparência**

Os clientes “sabem” quando são apenas números para uma empresa. Porque, via de regra, são constantemente procurados para comprar algo ou percebem que a interação termina de forma abrupta. Promover uma cultura de autenticidade da empresa, na qual os funcionários se sintam confortáveis em usar suas personalidades para engajar com os clientes, ajuda a melhorar o seu nível de confiança. Definir e cumprir SLAs (acordos de nível de serviço) ou disponibilizar documentação para que os clientes possam ver como as empresas estão utilizando seus dados são dois exemplos práticos de como estimular isso internamente.

- **Seja guardião dos direitos dos clientes**

Defender os direitos dos clientes deve ser premissa básica de como sua empresa lida com as interações com o consumidor. O realinhamento para tornar o cliente a principal prioridade em qualquer departamento permite que os funcionários comecem, por conta própria, a agregar valor às experiências oferecidas, ao mesmo tempo em que abraçam a missão organizacional ao máximo.

- **Compartilhe conhecimento com os clientes**

Compartilhar conhecimento com os clientes pode ser um elemento essencial para promover a confiança inicial. Criar conteúdos que incluam postagens em blog e guias visuais permitirão que sua empresa crie pontos de contato adicionais para os clientes internalizarem sua marca.

- **Invista em inovação e tecnologias emergentes**

Vale a pena investir em uma tecnologia quando sua plataforma estiver estável e sua capacidade de oferecer qualidade em escala tiver sido testada. Hoje, por exemplo, isso significa estar na vanguarda das tecnologias de segurança de dados, inteligência artificial e mensagens de negócios.

- **Acompanhe métricas alinhadas à confiança**

Saber quais métricas refletem confiança, em vez de simplesmente confiar nas tradicionais relacionadas à receita é outro passo para obter uma base de clientes fiéis.

Quando estatísticas como classificação de satisfação do cliente e rotatividade da equipe têm prioridade sobre a margem de lucro, você verá sua organização fornecendo as melhores experiências possíveis para o cliente. Defenda que seus profissionais se envolvam com os clientes o mais intimamente possível. Prove aos seus consumidores que sua empresa valoriza suas necessidades além dos resultados.

De nada adianta possuir um produto ou serviço excelentes se sua empresa não possui credibilidade e confiança dos clientes. Personalização, conhecimento e tecnologia são as chaves para construir uma base sólida com os consumidores.

4. CONCLUSÃO

O desenvolvimento do Projeto Integrado, exigiu muita dedicação e conhecimento das diversas disciplinas do curso. O planejamento é essencial para que um plano de negócios seja bem estruturado e a empresa evite possíveis erros e consiga estruturar suas estratégias de maneira adequada como o mercado.

Assim, nasce a necessidade da elaboração do plano de negócio, pois o delineamento das ferramentas de Marketing, Visão, Valores, Posições de Mercado da empresa **Studio Aline Ricci Make**, foi possível concluir que a empresa desenvolvida é apresentada neste trabalho é uma excelente prestadora de serviços no ramo de beleza e estética, uma das justificativas para isso é a preocupação com a imagem pessoal que o ser humano desenvolveu nos últimos anos e também se deve ao fato do crescimento que este setor apresenta, e também de que este seguimento vem apresentando índices de crescimento, mesmo neste ano de recessão que o Brasil vem enfrentando.

Além disto, têm-se os dados obtidos do plano financeiro do Studio, que os Indicadores de Liquidez Corrente, Liquidez Geral e Solvência Geral, mostrou um indicador maior que 1, a empresa consegue honrar todos os seus compromissos. Já análise de endividamento mostrou uma porcentagem de 57% do ativo total da empresa estaria comprometido para custear o total de suas dívidas, este indicador é meramente quantitativo que não determina como esta a saúde da empresa.

Para a empresa estudada nesse Projeto Integrado seria aconselhável um financiamento aprovado especificamente voltado a cursos profissionalizantes que aumentasse seu capital para novos investimentos como: Micro pigmentação e produtos de alto maquiagem e estética.

Com a finalização deste Projeto Integrado conclui-se que as mais variadas informações sobre o estudo da maquiagem são de grande importância, pois mostra o quanto é necessário o uso desta ferramenta de beleza em especial para as mulheres, mas também de uso para homens (no caso de alguns itens).

As pessoas precisam sentir vontade de se cuidarem, embelezarem e serem bem vistas pela sociedade, pois hoje em dia a imagem pessoal conta muito. Uma maneira das pessoas se sentirem bem e cuidadas é usando a maquiagem diariamente de acordo com as ocasiões em que elas estejam. No mercado, existe uma imensa variedade de ótimas maquiagens com vários tons, tipos, efeitos que ajudam a causar uma impressão impecável, que dão valorização a beleza individual e o jeito de cada um. Mas é claro que se deve escolher os produtos de qualidade e ter todo o cuidado ao usá-los para não sofrer nenhum tipo de reação desagradável.

Uma dica: Tenham sempre um estojinho de maquiagem acessível, pois isto é um ótimo companheiro da beleza e vai melhorar a aparência em qualquer situação! E lembre-se que não existem pessoas "feias" e sim pessoas mal cuidadas.

REFERÊNCIAS

3 dicas para alavancar suas estratégias como maquiadora - Sebrae

<https://brasilecola.uol.com.br/matematica/moda-media-mediana.htm>

<https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/taxaselic>

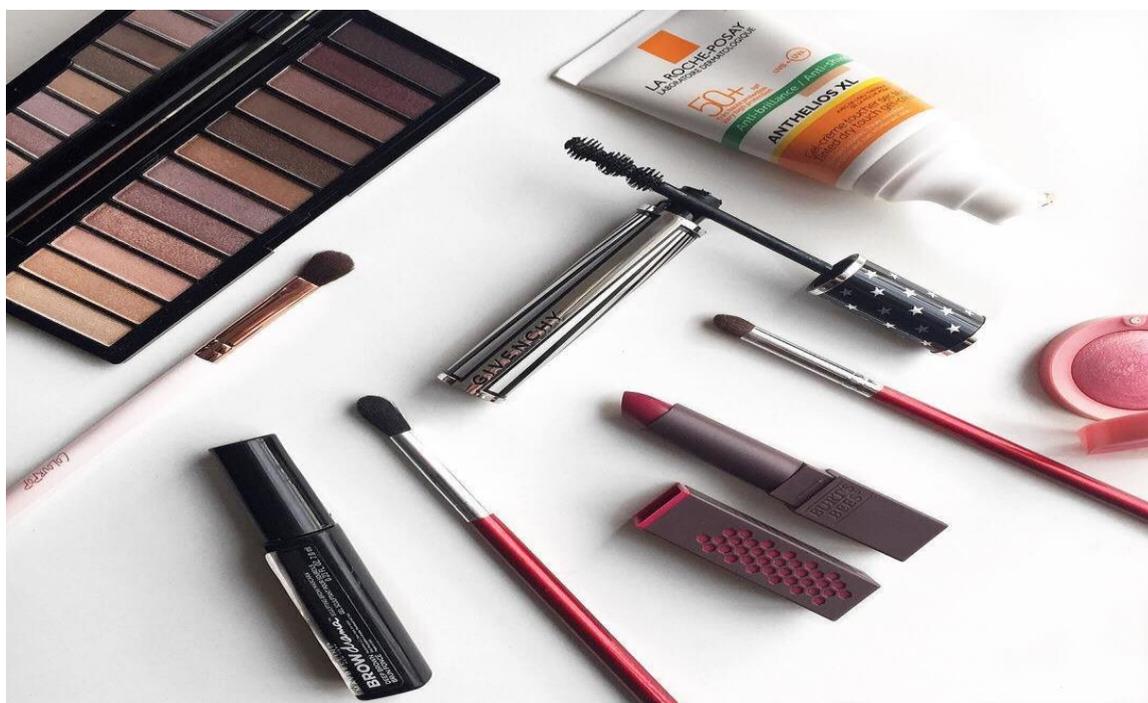
<https://www.significados.com.br/intervalo-de-confianca/>

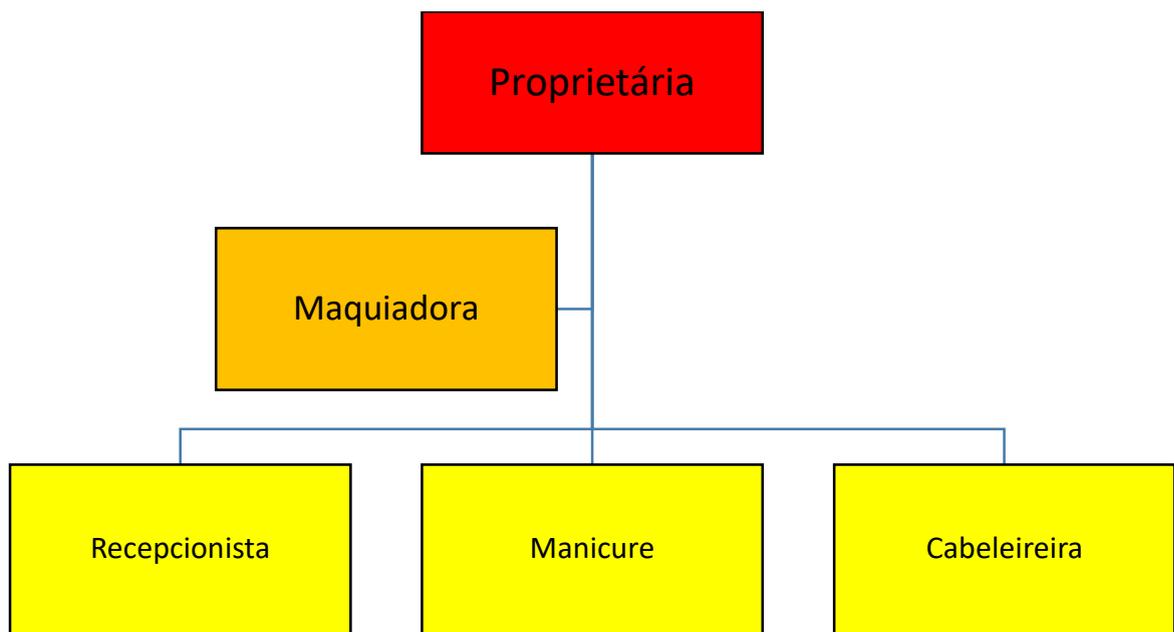
<https://emgotas.com/2016/11/16/o-que-sao-metodos-quantitativos/>

<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/bndes-credito-pequenas-empresas>

<http://www.portaldecontabilidade.com.br/>

ANEXOS







Auto Maquiagem

- Rosto
- Olhos
- Boca
- Passo a Passo
- Dicas
- A maquiagem é uma das formas de revelar os detalhes da beleza feminina.





Prefeitura Mun. Espírito Santo do Pinhal

WASHINGTON LUIZ 50 CEP 13990000 ESPÍRITO SANTO DO PINHAL- SP

CNPJ : 45.739.083/0001-73

Fone : (19)3651-9699 Fax : (19)3651-9699

Página : 1

Data : 09/03/2021

ALVARÁ

Alvará nº
11309/2021

De Licença de Fiscalização de Localização

Exercício 2021	Nº/Protocolo de Renov. 0001269/2021	Validade 01/04/2022	Inscrição Municipal 115011
--------------------------	---	-------------------------------	--------------------------------------

Contribuinte
ALINE FERNANDA RICCI DA SILVA 40998852830

Denominação Comercial
STUDIO ALINE RICCI

Atividade:
SERVIÇOS DE MAQUIAGEM, ESTÉTICA E DEPLAÇÃO COM SERVIÇOS DE TREINAMENTO PROFISSIONAL E GERENCIAL.

9602502 e 8599604.

Localização
RUA MARQUES DO HERVAL Nr. 110
CENTRO, CEP: 13990-000. 13990000
ESPÍRITO SANTO DO PINHAL - SP. SP

Observação
Havendo qualquer alteração nos dados cadastrais, requeira novo Alvará.

Início Atividade 09/05/2018	Nº./Proc./Abertura 5499/2018	Código Atividade 6875	Data da Emissão 09/03/2021
---------------------------------------	--	---------------------------------	--------------------------------------

Inscrição Estadual / RG ISENTO	CNPJ 30.122.207/0001-08
--	-----------------------------------

Horário de Funcionamento
DIAS ÚTEIS, DOMINGOS E FERIADOS DAS 8H ÀS 22H

CONSUMIDOR

EXIJA SUA NOTA FISCAL

"Manter Afixado em Local Visível"

Diretor(a) de Divisão - S. Tributação

Alexandre Galdino de Oliveira
Diretor de Divisão