



# PROJETO DE EXTENSÃO

2021

**UNifeob**

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE EXTENSÃO**

FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

**Exagerei no Blush**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

UNIFEOB  
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos  
ESCOLA DE NEGÓCIOS  
**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE EXTENSÃO**  
**FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS**  
**Exagerei no Blush**

MÓDULO DE FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Fundamentos de Administração – Prof. Frederico Fagnoli Ribeiro

Fundamentos de Contabilidade – Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Fundamentos de Economia – Prof. Elaine Cristina Paina Venâncio

Fundamentos de Finanças – Prof. Renata E. de Alencar Marcondes

Projeto de Fundamentos Empresariais - Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Alunos:

Emanuelle Goncalves Machado, RA 21000807

Mauricio Caçador Filho, RA 21000581

Vitor Ramazotti Calelo, RA 21000439

Bruno Eduardo Diniz, RA 21001266

Mentor:

Leonardo Moraes, RA: 19000143

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

## Sumário

|                      |    |
|----------------------|----|
| INTRODUÇÃO           | 5  |
| DESCRIÇÃO DA EMPRESA | 6  |
| METODOLOGIA          | 7  |
| RESULTADOS           | 11 |
| CONCLUSÃO            | 12 |
| REFERÊNCIA           | 12 |
| ANEXOS               | 14 |

## 1. INTRODUÇÃO

O projeto tem a finalidade de ajudar o estabelecimento de vendas da Juliana a prosperar e se destacar entre seus concorrentes. Portanto, para que isso se torne possível, precisamos obter alguns resultados e impor algumas metas, utilizando todo conhecimento em administração.

Sabendo lidar com todo dinheiro que entra e sai da loja, pode assim, ter um maior controle financeiro, podendo focar em seus lucros, para deixar sua loja cada vez melhor e mais competitiva. Sempre em busca de evolução.

## 2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A empresa Exagerei no Blush foi criada por Juliana Dias, o comércio foi iniciado em um momento muito conturbada na vida da empresária, onde começou com baixo investimento e aos poucos foi fazendo os aprimoramentos necessários para melhorar e evoluir sua loja, assim podendo aumentar as opções de produtos e suas variedades.

Empresa digital/online, não tem loja física. Juliana tem como exemplo suas próprias características físicas para apresentar sua identidade visual, como logos e banners. Não conta com CNPJ.

A empresa Exagerei no blush tem concorrentes nos quais fazem um trabalho muito parecido com o seu, fazendo vendas online. Os principais concorrentes são empresas que também trabalham na região, sendo algumas delas lojas independentes, como a da Juliana e também farmácias e perfumarias.

### 3. METODOLOGIA

A empresa “Exagerei no Blush”, tem como finalidade, vender e obter o máximo de clientes satisfeitos com o produto e atendimento, para isso, o nível de capacitação, tem que ser bem elevado e profissionalizado. A gestão é o primeiro passo para que qualquer outro procedimento dê certo nos negócios, ter um gesto de motivação para o cliente, é um fator onde irá deixar o cliente aconchegado, confiante em ter uma boa conversa, e não precisa ser somente sobre os produtos, faça algumas perguntas para ele sobre sua vida, isso irá deixá-lo à vontade.

A proatividade, conduz muito para uma boa venda, tente sempre oferecer uma novidade, ou seja, um produto novo, algo promocional.

Os clientes precisam de uma pessoa que os motive na busca por melhores resultados, ter feedback é essencial para o crescimento na carreira e alinhamento de expectativas.

Mais da metade da população brasileira está na internet, e o número só tende a crescer. E então procure sempre estar ligado nas redes sociais, mostrar um pouco de seus produtos, e alguns feedback dos clientes, pois é lá que os clientes irão querer saber mais sobre o produto que estão comprando.

#### 3.1. FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO

Planejar, organizar, dirigir e controlar. Esses são os quatro verbos básicos quando se fala em administração de empresas e que são os pilares para otimizar a gerência do seu negócio.

1. Planejar / Prever: Define o que a organização pretende fazer no futuro e como deverá fazê-lo. Decisões sobre os objetivos e recursos necessários para os realizar.
2. Implantar/ Organizar: Decisões sobre a divisão de autoridades e responsabilidades entre as pessoas, e sobre a divisão de recursos para realizar tarefas e alcançar objetivos.
3. Operar / Dirigir: Decisões que acionam recursos, especialmente pessoas, para realizar tarefas e alcançar objetivos. Envolve o uso de influência para ativar e motivar as pessoas a desempenhar suas tarefas.
4. Avaliar / Controlar: Acompanhamento, monitoração e avaliação de desempenho organizacional para verificar se as coisas estão acontecendo de

acordo com o que foi planejado, organizado e dirigido. Decisões e ações para assegurar a realização dos objetivos.

### 3.2. FUNDAMENTOS DA CONTABILIDADE

A sigla DRE significa Demonstrativo do Resultado do Exercício ou Demonstração de Resultado do Exercício. O DRE é um relatório contábil que apresenta, de forma resumida, as operações de uma empresa em determinado período e o resultado apurado, que pode ser de lucro ou prejuízo. (anexo 01)

### 3.3. FUNDAMENTOS DA ECONOMIA

Pode-se dizer que Economia, é um fundamento dos mais complexos é importante, pois, o controle durante um compra, onde e quando comprar, interfere nos fundos de uma empresa.

O Sistema Econômico, organiza a produção, distribuição e consumo de todos os bens e serviços buscando uma melhoria no padrão de vida e bem-estar.

As projeções para a economia são feitas por analistas, onde eles calculam uma média das perspectivas do crescimento da economia, o PIB, as perspectivas para inflação, taxa de câmbio, dentre outros.

Para se fazer uma previsão certa é necessário que os economistas tenham uma boa percepção de crescimento econômico tanto do país como do mundo. (anexo 02)

### 3.4. FUNDAMENTOS DE FINANÇAS

É de grande importância que o administrador conheça os fundamentos de finanças para se desenvolver no mercado, conseguir mais clientes e adquirir mais conhecimentos. Isso permitirá que ele pratique suas tarefas do dia a dia com mais qualidade, assim como a tomada de decisões estratégicas a fim de dar assessoria para empresas e gestores. Através disso, também será possível que se faça um controle maior de seus investimentos, usando planilhas para arquivar suas despesas e seus lucros.

#### **Definição da taxa de juros Selic**

A taxa Selic significa sistema especial de liquidação e custódia, sistema administrado por um banco central no qual são negociados títulos públicos federais, e a taxa média de juros registrada nas operações diárias do sistema equivale à taxa Selic. Essas operações são

empréstimos de curto prazo, às vezes com vencimento em até um dia, entre instituições financeiras, com títulos públicos federais como garantia.

Selic é provavelmente o termo mais comumente usado em todos os assuntos relacionados à economia ou ao investimento. Essa taxa de juros representa a taxa básica de juros da economia brasileira e suas variações afetam todas as taxas de juros do país. Taxas cobradas pelos bancos na emissão de empréstimos ou taxas cobradas pelos investidores na realização de aplicações financeiras.

A Selic é a principal ferramenta do banco central para controlar a inflação oficial, medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), e mantém a quantidade de moeda em circulação. Seu objetivo é garantir a estabilidade da economia e evitar os desequilíbrios de preços que o país tem vivido nas últimas décadas, o que faz com que a moeda perca poder aquisitivo

Portanto, o aumento das taxas de juros pode ajudar a controlar a inflação. Mas por que isso acontece? Porque juros mais altos tornam o crédito mais caro, o que torna o produto mais caro. Portanto, o governo tenta conter a produção e o consumo e afetar a circulação da moeda na economia. Em outras palavras: quanto mais recursos disponíveis, maior a propensão para as pessoas consumirem. Quando aumentam a demanda por produtos e serviços, os aumentos de preços são naturais.

### **Definição de VPL**

VPL é um acrônimo que expressa o valor presente líquido e é uma ferramenta de análise mais detalhada e completa do que o retorno sobre o investimento. Maior precisão vem considerando o valor da moeda ao longo do tempo no cálculo. Pode ainda ser aplicado a todas as receitas, mais simples ou mais arrojadas. Com o VPL, as entradas e saídas de capital são atualizadas com os valores reais, tornando a comparação com o valor do investimento inicial mais realista. Antes de discutirmos como calcular o VPL, vamos descobrir como interpretar os resultados para que seja mais fácil saber para onde você quer ir.

- **VPL positivo (maior que zero):** Se o resultado for maior que zero, provamos que o investimento é viável porque pode obter retornos ao longo do tempo e garantir que o capital investido seja lucrativo;

- **VPL neutro (igual a 0):** Quando o valor for igual a 0, o investimento não importa e não trará lucro ou prejuízo para os investidores ou para a empresa. Você não receberá um "bônus" devido aos riscos do negócio;
- **VPL negativo (abaixo de zero):** Um investimento que não é viável, portanto, a discussão geralmente é encerrada e novas oportunidades de investimento são buscadas.

O VPL é calculado para definir a rentabilidade do investimento e, por meio de seu retorno, desconta-se a taxa de juros que ocorre ao longo do tempo. O que precisamos calcular é:

Fluxo de caixa;

- A hora em que o fluxo de caixa ocorreu;
- Taxa de desconto ou atratividade mínima;
- O período de tempo em que o investimento é efetivo.

Para que o investimento seja válido, o valor recebido no final do período deve ser superior ao valor inicial. (anexo 03)

#### 4. RESULTADOS

Implementar metas de vendas, que serão norteadores a serem seguidos, analisando o mercado em que atua, avaliando seus investimentos e mensurando sua capacidade de vendas e entregas. Isso lhe permite medir as saídas de produtos durante os meses, aferindo quais meses tem mais saída e quais têm menos. Diante dessas análises, poderá visualizar seus lucros e o que pode causar prejuízo, assim como definir volumes de compras, para girar o estoque e não ficar com mercadoria parada.

Aumentar a afinidade que a empresa tem com marketing digital, que atualmente é de extrema importância, principalmente nas pequenas empresas, podendo assim, ampliar seus clientes e trazer novos conhecedores da loja. O ambiente web permite que as empresas se aproximem mais de seus públicos, e é nesse ponto que é preciso saber se comunicar da forma correta.

## 5. CONCLUSÃO

Pode-se concluir que a empresa tem atualmente como finalidade, aumentar suas vendas, e com isso, também crescer suas margens de lucro. Com o maior conhecimento de suas finanças, pode investir mais em sua loja, assim, conseguindo ser destaque entre os demais concorrentes. Mas para que tudo isso seja possível, é preciso implantar algumas metas de organização, e ter conhecimento total sobre todos seus gastos e lucros.

A empresa "Exagerei no Blush" tem como objetivo vender seus produtos e serviços, para assim, obter o maior número de clientes satisfeitos, por isso o nível de capacitação deve ser elevado e profissionalizado.

Aumentar a afinidade da empresa com o marketing digital é muito importante agora, principalmente nos pequenos negócios, de forma a ampliar a base de clientes e trazer novos conhecedores para a loja.

Os clientes precisam de uma pessoa que os motive na busca por melhores resultados, ter feedback é essencial para o crescimento na carreira e alinhamento de expectativas.

Implementar metas de vendas, que serão as diretrizes a serem seguidas, analisar os mercados em que atua, avaliar seus investimentos e medir sua capacidade de vendas e entrega. Isso permite medir a produção do produto ao longo de vários meses. Com base nessas análises, você poderá visualizar seus lucros e os fatores que podem causar perdas.

## 6. REFERÊNCIA

FORBES (Brasil). O Brasil é o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais do mundo: Digitalização e busca por um consumo mais consciente são tendências que movimentam multinacionais e indie brands do setor.. *In*: FORBES (Brasil). O Brasil é o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais do mundo: Digitalização e busca por um consumo mais consciente são tendências que movimentam multinacionais e indie brands do setor.. 04.06.2020. 76. ed. São Paulo: Mariana Weber, 4 jun. 2020. Disponível em: <https://forbes.com.br/principal/2020/07/brasil-e-o-quarto-maior-mercado-de-beleza-e-cuidados-pessoais-do-mundo/>. Acesso em: 13 out. 2021.

PATRUS, Bruno. VPL: o que é, vantagens e desvantagens e como calcular o Valor Presente Líquido?. Inco, Website, p. 1-1, 11 jun. 2019. Disponível em: <https://blog.inco.vc/mercado-financeiro/vpl/>. Acesso em: 26 out. 2021.

O TEMPO (São Paulo). Taxa Selic: O que é, para que serve e como afeta na sua economia. O TEMPO, Website, p. 1-1, 22 set. 2021. Disponível em: <https://www.otempo.com.br/economia/taxa-selic-o-que-e-para-que-serve-e-como-afeta-na-sua-economia-1.2545705>. Acesso em: 26 out. 2021.

## 7. ANEXOS

| Demonstração do resultado do exercício - Exagerei no Blush |                   |      |                   |      |     |                   |      |                   |      |                   |      |
|--|-------------------|------|-------------------|------|-----|-------------------|------|-------------------|------|-------------------|------|
|  | 2° Trimestre 2021 | AV   | 3° Trimestre 2021 | AV   | AH  | 4° Trimestre 2021 | AV   | 1° Trimestre 2022 | AV   | 2° Trimestre 2022 | AV   |
| (=) Receitas Brutas  | RS 7.381,73       | 100% | RS 7.083,32       | 100% | -4% | RS 8.125,45       | 100% | RS 6.854,48       | 100% | RS 7.432,05       | 100% |
| (+) Receitas com Vendas                                    | RS 7.381,73       | 100% | RS 7.083,32       | 100% | -4% | RS 8.125,45       | 100% | RS 6.854,48       | 100% | RS 7.432,05       | 100% |
| (=) Receitas Líquidas                                      | RS 7.381,73       | 100% | RS 7.083,32       | 100% | -4% | RS 8.125,45       | 100% | RS 6.854,48       | 100% | RS 7.432,05       | 100% |
| (-) CMV  | -RS 4.828,32      | -65% | -RS 4.730,34      | -67% | -2% | -RS 5.425,69      | -67% | -RS 4.455,41      | -65% | -RS 4.756,51      | -64% |
| (=) Lucro Bruto  | RS 2.553,41       | 35%  | RS 2.352,98       | 33%  | -8% | RS 2.699,76       | 33%  | RS 2.399,07       | 35%  | RS 2.675,54       | 36%  |
| (-) Despesas Operacionais                                  | -RS 85,30         | -1%  | -RS 88,11         | -1%  | 3%  | -RS 97,54         | -1%  | -RS 107,38        | -2%  | -RS 115,75        | -2%  |
| (-) Despesas operacionais                                  | -RS 85,30         | -1%  | -RS 88,11         | -1%  | 3%  | -RS 97,54         | -1%  | -RS 107,38        | -2%  | -RS 115,75        | -2%  |
| (=) Lucro Antes dos Impostos                               | RS 2.468,11       | 33%  | RS 2.264,87       | 32%  | -8% | RS 2.602,22       | 32%  | RS 2.291,69       | 33%  | RS 2.559,79       | 34%  |
| (-) Provisão impostos                                      | RS 0,00           | 0%   | RS 0,00           | 0%   | 0%  | RS 0,00           | 0    | RS 0,00           | 0%   | RS 0,00           | 0%   |
| (=) Lucro Líquido  | RS 2.468,11       | 33%  | RS 2.264,87       | 32%  | -8% | RS 2.602,22       | 32%  | RS 2.291,69       | 33%  | RS 2.559,79       | 34%  |

Anexo 01

| Análise   |
|---|
| <p>Inicialmente a empresa Exagerei no Blush seguia com uma leve queda de <math>\pm 8\%</math>, passando para as projeções, prevemos que pode ter uma grande alta de vendas no fim de ano, pois a datas comemorativas, como natal de ano novo atraem mais clientes. Seguindo para o primeiro trimestre de 2022, as vendas tendem a cair pois as pessoas não tem mais poder aquisitivo de fim de ano, e por fim temos o segundo trimestre de 2022 que a situação pode ficar parecida com o mesmo período de 2021 como mostra a planilha</p> |

## Anexo 02

| DRE             |                   | PROJEÇÃO          |                   |                   |                   |
|-----------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| PERÍODO         | 2º Trimestre 2021 | 3º Trimestre 2021 | 4º Trimestre 2021 | 1º Trimestre 2022 | 2º Trimestre 2022 |
| RECEITA LIQUIDA | R\$ 7.381,73      | R\$ 7.083,32      | R\$ 8.125,45      | R\$ 6.854,48      | R\$ 7.432,05      |
| CUSTO           | R\$ 4.828,32      | R\$ 4.730,34      | -R\$ 5.425,69     | -R\$ 4.455,41     | -R\$ 4.756,51     |
| RESULTADO BRUTO | R\$ 2.553,41      | R\$ 2.352,98      | R\$ 2.699,76      | R\$ 2.399,07      | R\$ 2.675,54      |
| DESPESAS        | R\$ 85,30         | R\$ 88,11         | -R\$ 97,54        | -R\$ 107,38       | -R\$ 115,75       |
| LUCRO           | R\$ 2.468,11      | R\$ 2.264,87      | R\$ 2.602,22      | R\$ 2.291,69      | R\$ 2.559,79      |

  

| ANALISE DA EMPRESA    |                   |                   |                   |                   |                   |
|-----------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| PERÍODO               | 2º Trimestre 2021 | 3º Trimestre 2021 | 4º Trimestre 2021 | 1º Trimestre 2022 | 2º Trimestre 2022 |
| RECEITA LIQUIDA       | 20%               | -4%               | 14,71%            | -15,64%           | 8,43%             |
| CUSTO                 | 5%                | -2%               | 14,70%            | -17,88%           | 6,76%             |
| DESPESAS OPERACIONAIS | 1,50%             | 3%                | 10,70%            | 10,09%            | 7,79%             |

  

| Qual o Valor Presente Líquido? |              |
|--------------------------------|--------------|
| Taxa Selic trimestral:         | 1,53%        |
| VPL                            |              |
| 4º Trimestre 2021              | R\$ 2.563,01 |
| 1º Trimestre 2022              | R\$ 2.189,64 |
| 2º Trimestre 2022              | R\$ 2.445,80 |
| Soma:                          | R\$ 9.250,29 |

## Anexo 03