



**UNifeob**  
| ESCOLA DE NEGÓCIOS

**2023**

# PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**<EMPRESA>**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

**<EMPRESA>**

MÓDULO DE GESTÃO ESTRATÉGICA

Administração Estratégica e Compliance – Prof. José Marcio Carioca

Constituição de Empresas no Brasil – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Gestão Estratégica de Tributos – Prof. Antonio Donizeti Fortes

Gestão Orçamentária – Prof. Danilo Moraes Doval

Projeto de Gestão Estratégica – Prof. Karina Strobel

Estudantes:

Luis Eduardo Sabatine Pacheco, RA 22001388

Otavio Rosalino da Silva, RA 22000498

Vinicius Itamar Fernandes Campos, RA 22000685

Wellington Fortunato Honório Silva, RA 22001501

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO 2023

# SUMÁRIO

|       |  |    |
|-------|--|----|
| 1     | INTRODUÇÃO   | 5  |
| 3.1   | ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE                             | 7  |
| 3.1.1 | METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO                      | 7  |
| 3.1.2 | APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS                            | 8  |
|       | Figura 1 - Tabela SWOT   | 8  |
| 3.1.3 | COMPLIANCE NAS EMPRESAS  | 10 |
| 3.2   | CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL                                 | 11 |
| 3.2.1 | NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL                               | 11 |
| 3.2.2 | CANVAS   | 12 |
| 3.2.3 | ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA                           | 13 |
| 3.3   | GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS                                     | 14 |
|       | Figura 4 - Regimes Tributários                                     | 15 |
| 3.3.2 | SIMPLES NACIONAL   | 15 |
|       | Figura 5 - Tabela Simples Nacional                                 | 16 |
|       | Figura 6 - Tabela Lucro Presumido                                  | 17 |
| 3.3.4 | LUCRO REAL   | 17 |
|       | Figura 7 - Tabela Impostos Lucro Real                              | 18 |
| 3.3.5 | PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO  | 18 |
| 3.4   | GESTÃO ORÇAMENTÁRIA  | 20 |
| 3.4.1 | ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO                | 20 |
|       | Figura 11 - Orçamento de Vendas                                    | 20 |
|       | Figura 12 - Orçamento de Compras                                   | 21 |
|       | Figura 13 - Despesas Operacionais                                  | 21 |
|       | Figura 14 - DRE  | 22 |
| 3.4.2 | ORÇAMENTO DE VENDAS  | 22 |
|       | Figura 15 - Orçamento de vendas de Janeiro a Junho                 | 24 |
|       | Figura 16 - Orçamento de vendas de Julho a Dezembro                | 24 |
| 3.4.3 | ORÇAMENTO DE COMPRAS   | 24 |
|       | Figura 17 - Orçamento de compras de Janeiro a Junho                | 25 |
|       | Figura 18 - Orçamento de compras de Julho a Dezembro               | 25 |
| 3.4.4 | ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS                                 | 26 |
|       | Figura 19 - Orçamento de Despesas Operacionais de Janeiro a Junho  | 26 |
|       | Figura 20 - Orçamento de Despesas Operacionais de Julho a Dezembro | 27 |
| 3.4.5 | DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA                      | 27 |

|  |    |
|--|----|
| Figura 21 - Orçamento de DRE de Janeiro a Junho            | 27 |
| Figura 22 - Orçamento de DRE de Julho a Dezembro           | 28 |
| 3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS | 29 |
| 3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS                                 | 29 |
| 3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA                                | 30 |
| Figura 23 - Banner Project Model Canvas                    | 31 |
| 4 CONCLUSÃO  | 32 |
| REFERÊNCIAS  | 34 |
| ANEXOS   | 36 |

# 1 INTRODUÇÃO

Nosso projeto tem por finalidade a instalação da nova empresa ZOOM Confecções na cidade de Aguaí/SP. A empresa consiste em confeccionar vários modelos de peças de roupas além de contar com seu próprio Designer para criar novas logomarcas para os clientes que desejarem ter a sua própria marca de roupas.

O desenvolvimento desse projeto conta com o estudo nas áreas de: Administração Estratégica e Compliance que tem por foco maior a matriz swot da empresa e também todo o Marketing exigido.

Constituição de empresas no Brasil, que são as noções gerais das leis e direitos empresariais.

Gestão estratégica de tributos, que é toda a parte Fiscal de uma empresa e tributação exigida.

Gestão Orçamentária, que tem como objetivo toda parte de orçamento de compras e vendas além da DRE empresarial e também, todo o controle financeiro da empresa.

Nossa empresa além de visar a máxima qualidade para a confecção dos produtos, tem também a intenção de contar com bons profissionais Designer com certa experiência, que sejam capazes de criar à gosto do cliente, a sua própria marca de roupa, tendo assim uma clientela fiel, que sempre procurem a ZOOM Confecções como seu principal fornecedor.

Devido a concorrência no mercado, nossa estratégia terá como foco principal uma boa gestão de Marketing, usando com eficiência todas as redes sociais a nosso favor e estamos constantemente pesquisando as últimas tendências da moda para oferecer a melhor experiência de compra para nossos consumidores.

Com um certo investimento entre nós sócios, buscaremos começar com poucos maquinários, porém, maquinários bons, que atendam à qualidade que desejamos, e conforme a empresa for crescendo, buscamos investir ainda mais em máquinas e novas tecnologias.

Acreditamos que a nossa empresa tem grande potencial de crescimento e estamos comprometidos em oferecer um serviço excepcional aos nossos clientes.

## 2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Razão Social: W.L.J.V.O Confeções LTDA

Nome Fantasia: Zoom Confeções,

Endereço: Rod. Dep. Ciro Albuquerque, 2-572, Aguaí - SP, 13860-000,

CNPJ: 20.054.458/0001-30,

Data de Abertura: 20/01/2016,

Capital Social: R\$ 300.000.00,

Tipo: Matriz,

Natureza Jurídica: Sociedade Empresária Limitada,

Porte da Empresa: Pequeno Porte,

Qnt. de Funcionário: 10.

Nosso projeto consiste em apresentar a nova empresa de confecção de roupas Zoom, que acaba de entrar no mercado de moda. Localizada na cidade de Aguaí, estado de São Paulo, a empresa tem como principal objetivo oferecer um produto de alta qualidade aos seus clientes, além de criar sua própria marca no mercado da moda. Com uma equipe altamente capacitada e comprometida em atender às necessidades dos clientes, a Zoom busca oferecer um excelente serviço desde a escolha dos melhores tecidos até o acabamento final das peças.

A empresa está ciente da grande concorrência no mercado da moda, mas acredita que com um produto diferenciado, qualidade impecável e uma marca forte, será capaz de conquistar seu espaço no mercado e se tornar referência no setor de confecção de roupas. A Zoom tem como missão atender às necessidades de seus clientes, proporcionando satisfação e confiança em cada produto produzido.

Estamos nos concentrando em uma estratégia de marketing forte e eficaz para aumentar a visibilidade da nossa marca e garantir que nossos clientes possam encontrar nossas roupas em qualquer lugar. Estamos usando as mídias sociais, a publicidade e as parcerias com influenciadores para promover nossos produtos.

Em resumo, nosso projeto para a empresa de confecções de roupas visa criar um negócio sustentável e inovador, que ofereça roupas de alta qualidade e estilo para nossos clientes.

## **3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL**

### **3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE**

No município de Aguaí, interior de São Paulo, foi feito o levantamento de necessidades e oportunidades baseado em nossa empresa, na cidade possui aproximadamente 73 lojas de roupas e assim vimos uma necessidade pois certamente elas não compram na região por conta de não ter uma empresa confeccionadora, e isso é uma ótima oportunidade de vendas no atacado, tanto no município e também na região.

Da mesma forma, fizemos o levantamento pelo Google Trends (que mostra os mais populares termos buscados em um passado recente no Google) e com isso, vimos que há uma certa necessidade de uma confecção de roupas, tanto na cidade quanto na região. Portanto, a empresa somando 5 sócios podemos dividir as áreas para serem exercidas e assim atender mais regiões.

#### **3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO**

Matriz SWOT: É uma ferramenta de análise estratégica utilizada por empresas e organizações para avaliar sua posição atual no mercado e identificar oportunidades e ameaças para o futuro. A matriz SWOT oferece vários benefícios para uma organização, como a visão holística da organização, identificação de pontos fortes e fracos, identificação de oportunidades e ameaças, planejamento estratégico, aumento de competitividade e outros.

Modelo Canvas: é o planejamento estratégico utilizado para criar e visualizar modelos de negócios de forma simplificada e visual, também pode ser utilizado para avaliar e iterar modelos de negócios existentes. Existem vários benefícios em utilizar o modelo Canvas como visão completa do modelo de negócios, comunicação mais clara, identificação de oportunidades e desafios, planejamento, flexibilidade, redução de riscos e outros.

Design Thinking: é uma resolução de problemas que se concentra na experiência do usuário. Ela usa uma abordagem centrada no ser humano para identificar necessidades, desafios e oportunidades, e depois, desenvolver soluções criativas e viáveis para abordá-los. O Design Thinking traz vários benefícios como inovação e criatividade, soluções viáveis,



redução de custos e desperdício, melhoria da colaboração e do trabalho em equipe e melhoria da experiência do cliente.

Balanced Scorecard: Conhecido mais como BSC, é uma recurso de gestão estratégica que visa traduzir a estratégia de uma organização em um conjunto de medidas de desempenho equilibradas. O BSC pode trazer diversos benefícios para a organização, como alinhamento da estratégia, melhoria do desempenho, comunicação clara e objetiva, identificação de oportunidades de crescimento, tomada de decisão mais informada e foco no longo prazo.

### 3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

Abaixo estão citadas todas as tabelas referentes a nossa empresa.

*Figura 1 - Tabela SWOT*

|                     |   |   |
|---------------------|---|---|
| Ambiente<br>Interno | <p style="text-align: center;"><b>Forças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Qualidade superior dos produtos em relação aos concorrentes.</li> <li>- Design inovador das roupas, seguindo as últimas tendências da moda.</li> <li>- Processos automatizados de produção e logística.</li> </ul>                  | <p style="text-align: center;"><b>Fragilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Alto custo de produção, devido à utilização de materiais de alta qualidade e mão de obra qualificada.</li> <li>- Pouca variedade de produtos em comparação com os concorrentes</li> <li>- Dependência de poucos fornecedores para matéria-prima e insumos.</li> </ul>                   |
| Ambiente<br>Externo | <p style="text-align: center;"><b>Ameaças</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aumento do preço de matérias-primas e insumos.</li> <li>- Concorrência acirrada no mercado de confecções de roupas.</li> <li>- Instabilidade econômica e política no país, afetando o poder de compra dos consumidores.</li> </ul> | <p style="text-align: center;"><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Potencial de crescimento nas vendas online e presença em marketplaces.</li> <li>- Possibilidade de ampliar a diversificação de produtos para acessórios e outras peças do vestuário.</li> <li>- Expansão do mercado de exportação para países com poder aquisitivo elevado.</li> </ul> |

Fonte: Criada por Otávio Rozalino da Silva

*Figura 2 - Tabela Canvas*

|  |   |  |  |   |
|--|---|--|--|---|
| <b>Parceiros Chave</b><br><br>- Contrato com Fornecedores<br>- Empresa de transporte para entrega dos produtos<br>- Agência de publicidade para campanhas de marketing | <b>Atividades Chave</b><br>- Design e produção de roupas<br>- Vendas e atendimento ao cliente<br>- Gestão financeira e administrativa | <b>Proposta de Valor</b><br>- Oferecer produtos de alta qualidade, design diferenciado e preço competitivo<br>- Atender às demandas dos clientes com rapidez e eficiência<br>- Fornecer um atendimento ao cliente personalizado e amigável | <b>Relacionamento com Cliente</b><br>- Pessoas interessadas em roupas de qualidade e estilo diferenciado<br>- Lojas de roupas que desejam revender nossos produtos | <b>Segmentos de Clientes</b><br>- Atendimento personalizado e amigável<br>- Garantia de satisfação do cliente<br>- Comunicação constante com os clientes para identificar suas necessidades |
|  | <b>Recursos Chave</b><br>- Maquinas principais para produção<br>- Matérias-primas de qualidade  |  | <b>Canais</b><br>- Loja Física<br>- Loja Online<br>- Representantes comerciais   |   |
| <b>Custos</b><br>- Custo de matérias-primas<br>- Custo de mão de obra<br>- Despesas administrativas<br>- Despesas com marketing e publicidade                          |   |  | <b>Receitas</b><br>- Venda de produtos<br>- Personalização de uniformes<br>- Revenda de produtos para lojas de roupas  |   |

Fonte: Criada por Otávio Rozalino da Silva

Figura 3 - Design Thinking



Fonte: Criada por Otávio Rozalino da Silva

Com todo levantamento feito, decidimos criar um protótipo de catálogo de produtos, no caso, criar um catálogo físico ou digital que mostre as peças de roupa disponíveis para venda, incluindo detalhes sobre cada item. Isso permite que os clientes tenham uma ideia do que a empresa irá oferecer a eles.

Com as tabelas feitas, as expectativas de crescimento da nossa empresa são muito altas, como o faturamento, que temos expectativa de crescimento a cada mês. Os clientes, sempre buscando entregar os produtos com a maior qualidade possível. A produção interna, tentando a cada mês reduzir mais o tempo de produção por meio da implantação de novas tecnologias e treinamento dos colaboradores.

Financeiro: indicadores financeiros, como faturamento, margem de lucro, retorno sobre o investimento (ROI) e fluxo de caixa.

Cliente: indicadores que medem a satisfação do cliente, como número de reclamações, tempo médio de atendimento, entre outros.

Processos internos: indicadores que avaliam a eficiência dos processos internos da empresa, como o tempo médio de produção, número de erros de produção e custo de produção.

Aprendizado e crescimento: indicadores que medem o aprendizado e o desenvolvimento da empresa, como o nível de treinamento e desenvolvimento dos funcionários, número de patentes registradas, entre outros.

### **3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS**

A empresa tem o conceito de proteger e cumprir as normas legais e éticas, e assim favorecer o crescimento da empresa. É importante que a empresa esteja sempre atenta ao contexto em que estamos inseridos, monitorando as mudanças e se adaptando às novas realidades. Isso ajuda a empresa a se manter relevante e competitiva no mercado e a alcançar seus objetivos a curto e longo prazo.

Com o nosso mais novo empreendimento, decidimos fazer algumas implantações de Pilares dos Compliance, um deles seria ter a princípio um treinamento extensivo com aproximado uma semana trabalhada (cinco dias) com todos funcionários, logo após continuar com esse treinamento uma vez ao mês e realizar reuniões frequentemente para se tratar de dúvidas e novos projetos, e ter uma conduta de bons modos e hábitos para se tratar com clientes.

## **3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL**

A atividade empresarial da ZOOM consiste na customização de roupas para clientes diretos e atacadistas, operando online para clientes diretos e prestando atendimento presencial aos atacadistas. A empresa irá utilizar tecnologias modernas em todo o processo de produção, desde a seleção do tecido até o acabamento final, garantindo eficiência e qualidade em seus produtos.

A equipe da ZOOM irá também analisar as questões mercadológicas e de ordem prática para a constituição empresarial. Nessa análise, será levado em consideração o mercado-alvo, a concorrência, as tendências do mercado, os desafios e oportunidades para o crescimento e desenvolvimento da empresa. Essa análise irá ajudar a equipe da ZOOM a definir a estratégia de marketing e vendas, a estabelecer metas e objetivos para a empresa e a identificar possíveis riscos e oportunidades que possam afetar a sua atuação no mercado.

Será importante também considerar os aspectos legais e tributários para a constituição empresarial da ZOOM, como a escolha do tipo jurídico da empresa, as obrigações fiscais, trabalhistas e previdenciárias, além de outras questões relacionadas à gestão empresarial. A equipe da ZOOM deve buscar assessoria jurídica e contábil para garantir que a empresa esteja em conformidade com a legislação e regulamentações vigentes.

Por fim, é essencial que a equipe da ZOOM estabeleça um planejamento estratégico claro e bem definido, que inclua um plano de ação para a implementação das estratégias definidas, a gestão de recursos e a monitorização dos resultados alcançados. Isso permitirá que a empresa tenha uma visão clara e objetiva do seu negócio, possibilitando um crescimento e desenvolvimento sustentável.

### **3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL**

Empresa: A ZOOM é uma empresa de customização de roupas que produz e comercializa bens diretamente aos clientes finais por meio de seu website e também atende atacadistas presencialmente. A empresa é formada por um conjunto de recursos, como matéria-prima, mão-de-obra, tecnologia e capital, que são utilizados de forma organizada e planejada para customizar as roupas de acordo com as preferências dos clientes.

Fatores de produção: Os fatores de produção utilizados pela ZOOM são a matéria-prima (tecidos, aviamentos), a mão-de-obra especializada para a customização das roupas, a tecnologia de software para a customização e a gestão do processo produtivo, e o capital para aquisição de matéria-prima, equipamentos e pagamento de funcionários.

Empresários: Os empresários da ZOOM são responsáveis pela gestão estratégica da empresa, pelo planejamento e execução de estratégias para o sucesso do negócio, pela identificação de oportunidades de mercado e pela tomada de decisões importantes para o desenvolvimento da empresa.

Fatores que devem ser conjugados para o desenvolvimento da atividade empresarial: Para o desenvolvimento da atividade empresarial da ZOOM, é necessário conjugar fatores como a identificação de demanda do mercado por customização de roupas, a criação de um plano de negócios bem estruturado, a obtenção de recursos financeiros para aquisição de matéria-prima e equipamentos, a contratação de mão-de-obra especializada para a customização, o uso de tecnologias de software para customização e gestão do processo produtivo, a escolha de um modelo de negócios adequado para atender os clientes finais e os atacadistas, e a conformidade com as normas legais e regulatórias aplicáveis ao negócio de customização de roupas. É importante ressaltar que o sucesso da atividade empresarial da ZOOM dependerá da capacidade dos seus gestores em conjugar esses fatores de forma estratégica e eficiente.

### **3.2.2 CANVAS**

Com a análise feita sobre a tabela Canvas, todos tópicos têm suas importâncias tanto dentro quanto fora da empresa, em Parceiros chave possuímos o contrato com fornecedores, um ótimo tópico pois teremos preços mais competitivos no mercado e uma melhor qualidade

no produto. Já em atividades chave o tópico design e produção de roupas possui alta visibilidade pois teremos diferenciação de mercado e melhoria da qualidade dos produtos assim em suas determinadas épocas do ano teremos novidades a serem lançadas e o melhor, com qualidade.

Um dos objetivos principais dos Canva é facilitar a visibilidade do empresário para a maior e ampla visibilidades e processos e rumos a serem desenvolvidos.

### **3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA**

Dada a análise dos quesitos a serem avaliados em relação a legalidade da instalação e atividades da empresa, levantamos informações válidas e importantes para a realização desse exercício.

A) As condições são completamente viáveis e apropriadas para a instalação e processo para a construção da empresa, tendo um corpo de bombeiro e hospital com aproximadamente oito minutos de distância e está localizada em um ótimo distrito onde abrange várias empresas, livres de reclamações por ruídos.

B) O custo para a abertura da nossa empresa a princípio será de quinhentos mil reais com todos os custos inclusos para os primeiros meses de atuação.

C) Alguns tem experiência na área conseguindo solucionar com mais facilidades os processos e problemas que possivelmente teríamos ao dar início nas atividades, tanto como administrativas e como práticas.

D) Carga Tributária: A ZOOM está sujeita a uma carga tributária que pode incluir impostos sobre a receita bruta (como o Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços - ICMS, no caso de venda de mercadorias), impostos sobre o lucro (como o Imposto de Renda Pessoa Jurídica - IRPJ e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido - CSLL), impostos sobre a folha de pagamento (como o INSS - Instituto Nacional do Seguro Social), entre outros tributos municipais, estaduais e federais. A carga tributária pode variar de acordo com a legislação vigente, o porte da empresa e sua localização.

Carga Trabalhista: A ZOOM deve cumprir com as obrigações trabalhistas previstas na legislação brasileira, como a contratação de funcionários de acordo com a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT), pagamento de salários, benefícios e encargos sociais (como o FGTS - Fundo de Garantia por Tempo de Serviço e as contribuições previdenciárias), controle de jornada de trabalho, férias, entre outros. A carga trabalhista também pode variar de acordo com a legislação vigente e o tamanho da empresa.

Carga Fiscal: A ZOOM também está sujeita a obrigações fiscais, como a emissão de notas fiscais eletrônicas, o cumprimento das obrigações acessórias exigidas pela Receita Federal do Brasil e pelos órgãos fazendários estaduais e municipais, a apuração e recolhimento de tributos devidos, e a manutenção adequada dos registros contábeis e fiscais. O não cumprimento das obrigações fiscais pode resultar em penalidades, multas e outros impactos financeiros.

E) Seus custos de manutenção das operações estão de acordo com as análises já orçamentárias e possui extrema relevância quanto aos resultados futuros.

F) Possui um perímetro total de seiscentos metros quadrados, com tamanho suficiente e adequado para as atividades.

G) Localizada ao lado de várias empresas, no distrito industrial da cidade, ela pode exercer suas atividades sem nenhum problema com a justiça.

H) Está de acordo com a vigilância sanitária e as demais exigências que a lei pede para o bem funcionamento da mesma.

I) O alvará de funcionamento é o primeiro documento solicitado para o funcionamento do negócio e estamos administrativamente corretos em relação a esse artigo.

J) Não existe, se trata de uma primeira empresa desta categoria, tendo uma grande vantagem em relação a outras da região.

### **3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS**

O cenário tributário no Brasil é bastante complexo e as empresas estão sujeitas a uma carga tributária elevada. O sistema tributário brasileiro é composto por diversos impostos e contribuições, como o Imposto de Renda, o ICMS, o PIS, a COFINS, o ISS e o INSS, entre outros.

A carga tributária brasileira está entre as mais elevadas do mundo, sendo em torno de 36% do PIB. Essa carga tributária pode ser bastante onerosa para as empresas, principalmente para as pequenas e médias empresas que muitas vezes não têm a mesma capacidade de arcar com esses custos como as grandes empresas.

Com relação ao regime tributário mais adequado para a sua empresa de confecção de roupas, existem três opções principais: Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real.

**Figura 4 - Regimes Tributários**



Fonte: Criada por Alcântara Queiroz

### 3.3.2 SIMPLES NACIONAL

Conforme vemos no Site Bling (2023) O Simples Nacional é um regime tributário simplificado para micro e pequenas empresas, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006.



Ele unifica o pagamento de diversos tributos federais, estaduais e municipais em uma única guia, reduzindo a burocracia e simplificando o processo de recolhimento de impostos.

Para aderir ao Simples Nacional, a empresa deve atender a alguns requisitos, como faturamento anual máximo de R \$4,8 milhões, não possuir débitos em aberto com a Receita Federal ou com as Fazendas Públicas estaduais e municipais, entre outros.

As alíquotas do Simples Nacional são progressivas, variando de acordo com a faixa de faturamento da empresa. Elas abrangem todos os impostos e contribuições que devem ser pagos pelas empresas, como o Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), Programa de Integração Social (PIS), Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (COFINS), Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI), Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS).

O Simples Nacional possui vantagens em relação aos outros regimes tributários, como a redução da carga tributária e a simplificação das obrigações acessórias. No entanto, é importante lembrar que nem todas as empresas podem aderir a esse regime e que é fundamental ter um planejamento tributário para avaliar qual é a melhor opção para cada caso específico.

**Figura 5 - Tabela Simples Nacional**

| <b>ANEXO II - INDÚSTRIAS</b> |  |                 |                        |
|------------------------------|--|-----------------|------------------------|
| <b>Faixa</b>                 | <b>Receita Bruta Total em 12 meses</b> | <b>Alíquota</b> | <b>Valor a deduzir</b> |
| 1                            | Até R\$ 180.000,00                     | 4,5%            | 0                      |
| 2                            | De 180.000,01 a 360.000,00             | 7,8%            | R\$ 5.940,00           |
| 3                            | De 360.000,01 a 720.000,00             | 10%             | R\$ 13.860,00          |
| 4                            | De 720.000,01 a 1.800.000,00           | 11,2%           | R\$ 22.500,00          |
| 5                            | De 1.800.000,01 a 3.600.000,00         | 14,7%           | R\$ 85.500,00          |
| 6                            | De 3.600.000,01 a 4.800.000,00         | 30%             | R\$ 720.000,00         |

Fonte: Criada por GBrasil - Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade

### **3.3.3 LUCRO PRESUMIDO**

O Lucro Presumido é um regime tributário em que a empresa tem seu lucro presumido com base em percentuais pré-definidos pela Receita Federal do Brasil (RFB). Diferentemente

do Simples Nacional, o Lucro Presumido é voltado para empresas que faturam acima do limite do Simples Nacional, mas que não desejam ou não se enquadram no regime de tributação do Lucro Real.

Nesse regime, a empresa calcula seu imposto de renda (IRPJ) e contribuição social sobre o lucro líquido (CSLL) com base em uma margem de lucro pré-estabelecida pela Receita Federal, que varia de acordo com o setor de atuação da empresa. Para o cálculo do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), a empresa deve seguir as alíquotas estabelecidas pelas legislações estadual e municipal, respectivamente.

Para optar pelo Lucro Presumido, a empresa deve atender a alguns requisitos, como não ter faturado mais de R\$ 78 milhões no ano-calendário anterior e não exercer atividades que exijam a apuração do lucro real, entre outros.

A principal vantagem do Lucro Presumido é a simplicidade na apuração dos impostos, uma vez que o cálculo é feito com base em percentuais fixos e pré estabelecidos pela Receita Federal. Além disso, esse regime de tributação pode ser mais vantajoso do que o Lucro Real para empresas que possuem margens de lucro elevadas em relação aos seus custos e despesas.

No entanto, é importante destacar que o Lucro Presumido pode não ser a opção mais vantajosa para todas as empresas, já que a margem de lucro estabelecida pela Receita Federal pode ser inferior à margem de lucro efetiva da empresa, o que pode levar a um aumento da carga tributária. Por isso, é fundamental realizar um planejamento tributário antes de optar por esse regime de tributação.

**Figura 6 - Tabela Lucro Presumido**

|            | IRPJ                  |                  | CSLL                  |                  |
|------------|-----------------------|------------------|-----------------------|------------------|
|            | Alíquota de presunção | Alíquota do IRPJ | Alíquota de presunção | Alíquota da CSLL |
| Comércio ► | 8%                    | 15%              | 12%                   | 9%               |
| Serviços ► | 32%                   | 15%              | 32%                   | 9%               |

Fonte: Criada por Códigos Contábeis

### 3.3.4 LUCRO REAL

O Lucro Real é um regime tributário em que a empresa apura o seu lucro líquido com base em suas receitas e despesas efetivamente realizadas durante o período de apuração, sem aplicação de percentuais pré definidos como no Lucro Presumido.

Nesse regime, a empresa deve calcular o Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e a Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) sobre o lucro real apurado no período. Para a apuração do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e do Imposto sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), a empresa deve seguir as alíquotas estabelecidas pelas legislações estadual e municipal, respectivamente.

A opção pelo Lucro Real se dá para as empresas que tenham faturado mais de 78 milhões no ano-calendário anterior, exercendo atividades que exijam a apuração do lucro real, ou ainda, optar voluntariamente por este regime de tributação.

Uma das principais vantagens do Lucro Real é a possibilidade de dedução das despesas efetivamente realizadas, o que pode resultar em uma carga tributária menor. Além disso, esse regime de tributação pode ser vantajoso para empresas que possuem margens de lucro mais baixas ou que apresentam prejuízos fiscais.

No entanto, é importante destacar que o Lucro Real pode ser um regime tributário mais complexo, que exige maior controle e organização contábil-fiscal da empresa, além de demandar um maior esforço de apuração dos impostos. Além disso, o IRPJ e a CSLL são apurados de forma progressiva, ou seja, à medida que o lucro líquido aumenta, a alíquota do imposto também aumenta.

**Figura 7 - Tabela Impostos Lucro Real**

| Impostos Lucro Real | Alíquota |
|---------------------|----------|
| PIS                 | 1,65%    |
| Confins             | 7,60%    |
| IRPJ                | 15,00%   |
| CSLL                | 19,00%   |

Fonte: Criada por NFE.io

### 3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Cálculos:

*Figura 8 - Simples nacional*

| <b>SIMPES NACIONAL</b>         |                      |
|--------------------------------|----------------------|
| <b>Receita total 12 meses</b>  | R\$ 483.193,87       |
| <b>Mês de Janeiro</b>          | R\$ 10.281,56        |
| <b>Parcela a Deduzir</b>       | R\$ 13.860,00        |
| <b>Alíquota Utilizada</b>      | 10%                  |
| <b>Alíquota Real</b>           | 7.13%                |
| <b>Total do DAS (1 Mês)</b>    | R\$ 773,07           |
| <b>Total do DAS (12 Meses)</b> | <b>R\$ 34.451,72</b> |

Fonte: Criada por Luis Eduardo Pacheco

*Figura 9 - Lucro Presumido*

| <b>LUCRO PRESUMIDO</b>    |                     |                     |                             |                      |
|---------------------------|---------------------|---------------------|-----------------------------|----------------------|
| <b>Período</b>            | <b>1º Trimestre</b> | <b>2º Trimestre</b> | <b>3º Trimestre</b>         | <b>4º Trimestre</b>  |
| <b>Faturamento</b>        | R\$ 50.470,50       | R\$ 85.860,37       | R\$ 130.462,59              | R\$ 216.400,41       |
| <b>Presunção</b>          | 8%                  | 8%                  | 8%                          | 8%                   |
|                           | R\$ 4.037,64        | R\$ 6.868,82        | R\$ 10.437,00               | R\$ 17.312,03        |
| <b>IRPJ</b>               | 15%                 | 15%                 | 15%                         | 15%                  |
| <b>Total IRPJ</b>         | <b>R\$ 605,65</b>   | <b>R\$ 1.030,32</b> | <b>R\$ 1.565,55</b>         | <b>R\$ 2.596,80</b>  |
| Faturamento               | R\$ 50.470,50       | R\$ 85.860,37       | R\$ 130.462,59              | R\$ 216.400,41       |
| <b>Presunção</b>          | 12%                 | 12%                 | 12%                         | 12%                  |
|                           | R\$ 6.056,46        | R\$ 10.303,24       | R\$ 15.655,51               | R\$ 25.968,05        |
| <b>CSLL</b>               | 9%                  | 9%                  | 9%                          | 9%                   |
| <b>Total CSLL</b>         | <b>R\$ 545,08</b>   | <b>R\$ 927,29</b>   | <b>R\$ 1.409,00</b>         | <b>R\$ 2.337,12</b>  |
| Faturamento               | R\$ 50.470,50       | R\$ 85.860,37       | R\$ 130.462,59              | R\$ 216.400,41       |
| <b>PIS</b>                | 0,65%               | 0,65%               | 0,65%                       | 0,65%                |
| <b>Total Pis</b>          | <b>R\$ 328,06</b>   | <b>R\$ 558,09</b>   | <b>R\$ 848,01</b>           | <b>R\$ 1.406,60</b>  |
| <b>Cofins</b>             | 3%                  | 3%                  | 3%                          | 3%                   |
| <b>Total Cofins</b>       | <b>R\$ 1.514,12</b> | <b>R\$ 2.575,81</b> | <b>R\$ 3.913,88</b>         | <b>R\$ 6.492,01</b>  |
| <b>Total dos Impostos</b> | <b>R\$ 2.992,90</b> | <b>R\$ 5.091,52</b> | <b>R\$ 7.736,43</b>         | <b>R\$ 12.832,54</b> |
|                           |                     |                     | <b>Total Impostos Anual</b> | <b>R\$ 28.653,39</b> |

Fonte: Criada por Luis Eduardo Pacheco

*Figura 10 - Lucro Real*

| LUCRO REAL             |               |              |               |                      |                      |
|------------------------|---------------|--------------|---------------|----------------------|----------------------|
| Período                | Lucro         | IRPJ 15%     | Adicional 10% | CSLL 9%              | Total                |
| 1º Trimestre           | R\$ 12.720,69 | R\$ 1.908,10 | R\$ 0,00      | R\$ 1.144,86         | R\$ 3.052,97         |
| 2º Trimestre           | R\$ 11.684,13 | R\$ 1.752,62 | R\$ 0,00      | R\$ 1.051,57         | R\$ 2.804,19         |
| 3º Trimestre           | R\$ 28.569,74 | R\$ 4.285,46 | R\$ 0,00      | R\$ 2.571,28         | R\$ 6.856,74         |
| 4º Trimestre           | R\$ 62.981,38 | R\$ 9.447,21 | R\$ 298,14    | R\$ 5.668,32         | R\$ 15.413,67        |
|                        |               |              |               |                      |                      |
| PIS Crédito - Débito   | R\$ 1.913,27  |              |               |                      |                      |
| COFINS Crédito- Débito | R\$ 8.812,65  |              |               |                      |                      |
|                        |               |              |               | <b>Total a Pagar</b> | <b>R\$ 38.853,48</b> |

Fonte: Criada por Luis Eduardo Pacheco

Com isso, chegamos a conclusão de que o melhor regime tributário para nossa empresa é o Lucro Presumido.

### 3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

#### 3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

Cada etapa da elaboração da Demonstração do Resultado do Exercício Orçada tem um propósito específico.

O primeiro passo é elaborar o orçamento de vendas, que é importante para projetar as receitas que a empresa espera receber em um determinado período. Isso permite que a empresa tenha uma visão clara do volume de vendas que pode alcançar e ajuda na definição de metas e estratégias de vendas para atingir essas metas. Veja um exemplo abaixo:

*Figura 11 - Orçamento de Vendas*

| Produto      | Preço Unitário | Quantidade | Total de Vendas (sem impostos) | Impostos (10%)       | Total de Vendas (com impostos) |
|--------------|----------------|------------|--------------------------------|----------------------|--------------------------------|
| Camisa       | R\$ 23,68      | 2.000      | R\$ 47.360,00                  | R\$ 4.736,00         | R\$ 42.624,00                  |
| Calça        | R\$ 68,48      | 1.500      | R\$ 102.720,00                 | R\$ 10.272,00        | R\$ 92.448,00                  |
| Jaqueta      | R\$ 177,60     | 800        | R\$ 142.080,00                 | R\$ 14.208,00        | R\$ 127.872,00                 |
| <b>Total</b> |                |            | <b>R\$ 292.160,00</b>          | <b>R\$ 29.216,00</b> | <b>R\$ 262.944,00</b>          |

Fonte: Criada por Vinícius Itamar Fernandes Campos

Em resumo, o orçamento de vendas é uma ferramenta importante para o planejamento, controle, monitoramento e tomada de decisões relacionadas às atividades de vendas de uma empresa, contribuindo para o alcance das metas de vendas e o sucesso do negócio.

Em seguida, vem o orçamento de compras, que é fundamental para projetar os custos com a aquisição de matérias-primas e produtos acabados que serão vendidos pela empresa.

Com base nessa projeção, a empresa pode avaliar a rentabilidade de cada produto ou serviço oferecido e definir as melhores estratégias para otimizar as compras e reduzir os custos. Veja um exemplo abaixo:

**Figura 12 - Orçamento de Compras**

| Produto      | Estoque Inicial | Quantidade Necessária | Quantidade a Comprar | Preço Unitário | Total                |
|--------------|-----------------|-----------------------|----------------------|----------------|----------------------|
| Tecido A     | 500 metros      | 2.000 metros          | 1.500 metros         | R\$ 10,00      | R\$ 15.000,00        |
| Zipper B     | 1.000 unidades  | 5.000 unidades        | 4.000 unidades       | R\$ 0,50       | R\$ 2.000,00         |
| Linha C      | 2.000 carretéis | 10.000 carretéis      | 8.000 carretéis      | R\$ 1,00       | R\$ 8.000,00         |
| Botão D      | 500 unidades    | 3.000 unidades        | 2.500 unidades       | R\$ 0,30       | R\$ 750,00           |
| <b>Total</b> |                 |                       |                      |                | <b>R\$ 25.750,00</b> |

Fonte: Criada por Vinícius Itamar Fernandes Campos

Em resumo, o orçamento de compras é uma ferramenta importante para o planejamento, controle e gestão das atividades de compras de uma empresa, permitindo um uso eficiente dos recursos financeiros e contribuindo para o alcance dos objetivos de negócio.

Por fim, temos o orçamento de despesas operacionais, que ajuda a projetar os gastos fixos e variáveis que a empresa terá em um determinado período, como salários, aluguel, energia elétrica, marketing, entre outros. Com essa projeção, é possível ter uma visão mais clara dos custos envolvidos na operação da empresa e identificar possíveis oportunidades de redução de gastos. Veja um exemplo abaixo:

**Figura 13 - Despesas Operacionais**

| Despesa operacionais                  | Valor (R\$)          |
|---------------------------------------|----------------------|
| Aluguel                               | R\$ 5.000,00         |
| Salários                              | R\$ 15.000,00        |
| Fornecedores                          | R\$ 10.000,00        |
| Marketing e Publicidade               | R\$ 2.000,00         |
| Manutenção                            | R\$ 1.500,00         |
| Suprimentos                           | R\$ 500,00           |
| <b>Total de Despesas Operacionais</b> | <b>R\$ 34.000,00</b> |

Fonte: Criada por Vinícius Itamar Fernandes Campos

Essas informações são essenciais para o negócio, são importantes para a gestão financeira de uma empresa, visando a manutenção da rentabilidade e o alcance dos objetivos de negócio.

Com os dados dos três orçamentos em mãos, a empresa pode elaborar a Demonstração do Resultado do Exercício Orçada, que mostra uma projeção do resultado financeiro esperado para um determinado período. Essa ferramenta é importante para avaliar a saúde financeira da empresa, identificar possíveis problemas e tomar medidas corretivas para garantir o sucesso financeiro da empresa. Veja um exemplo abaixo:

**Figura 14 - DRE**

|                           |                |
|---------------------------|----------------|
| Receita Bruta             | R\$ 500.000,00 |
| (-) Deduções              | R\$ 100.000,00 |
| Receita Líquida           | R\$ 400.000,00 |
| (-) Custo dos Produtos    | R\$ 200.000,00 |
| Lucro Bruto               | R\$ 200.000,00 |
| (-) Despesas Operacionais | R\$ 50.000,00  |
| Lucro Operacional         | R\$ 150.000,00 |
| (-) Despesas Financeiras  | R\$ 10.000,00  |
| (+) Receitas Financeiras  | R\$ 5.000,00   |
| Lucro Antes do IR         | R\$ 145.000,00 |
| (-) Provisão para o IR    | R\$ 30.000,00  |
| Lucro Líquido             | R\$ 115.000,00 |

*Fonte: Criada por Vinícius Itamar Fernandes Campos*

Em resumo, a demonstração do exercício orçado é uma ferramenta importante para a gestão financeira de uma empresa, permitindo uma projeção dos resultados financeiros para um determinado período de tempo e facilitando a tomada de decisões informadas sobre investimentos, custos, orçamento e outras áreas financeiras da empresa.

### 3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

A ideia de abrir uma empresa de confecções consiste em produzir peças de vestuário de qualidade e estilo único, capazes de atender às demandas dos consumidores, gerar lucro e criar oportunidades de emprego para a comunidade local. Além disso, a empresa busca se destacar no mercado através da inovação, da sustentabilidade e do compromisso com seus clientes e colaboradores.

A empresa está estrategicamente localizada em Aguai SP, o que permite fácil acesso aos principais centros comerciais da região. Além de atender diretamente atacadistas locais, a empresa também possui uma operação que permite a venda de seus produtos por meio de plataformas de comércio eletrônico em todo o país. A empresa também oferece serviços de private label para clientes que desejam produzir peças exclusivas sob sua própria marca.

Com uma equipe altamente capacitada e equipamentos de última geração, a empresa está comprometida em atender seus clientes com excelência, oferecendo produtos de alta qualidade e um serviço personalizado que atenda às suas necessidades específicas.

Com base nas análises meteorológicas para a região de Aguai, localizada no estado de São Paulo, Brasil, podemos discutir possíveis tendências de vendas de confecções ao longo do ano.

Durante os primeiros meses do ano, de janeiro a fevereiro, as vendas de confecções podem ser impulsionadas por diversas promoções pós-Natal e liquidações de final de ano, com foco na venda de estoques de roupas de inverno. No entanto, é importante considerar que, nessa época, há uma maior incidência de chuvas na região, o que pode impactar a demanda por roupas de inverno.

Com a chegada da primavera, nos meses de março e abril, é possível que as vendas de confecções comecem a se recuperar, com as pessoas procurando roupas mais leves e adequadas para o clima mais ameno. Nessa época, a região costuma apresentar temperaturas mais elevadas e uma menor incidência de chuvas.

Durante os meses de maio a julho, que correspondem ao inverno na região de Aguai, as vendas de confecções podem ter uma queda, já que as pessoas tendem a utilizar roupas mais pesadas para se protegerem do frio. No entanto, é importante ressaltar que a região apresenta temperaturas amenas durante esse período, o que pode influenciar na demanda por roupas de inverno mais leves e acessórios de frio.

Com a chegada da primavera e do verão, nos meses de agosto a setembro, a demanda por roupas mais leves e adequadas para o clima quente pode voltar a crescer, já que a região costuma apresentar temperaturas elevadas nesse período. Além disso, pode haver um aumento na procura por roupas esportivas e de banho, já que as pessoas tendem a realizar atividades ao ar livre durante essa época.

Por fim, nos meses de outubro a dezembro, que correspondem à primavera na região de Aguai, as vendas de confecções podem voltar a ter um aumento, já que as pessoas procuram se preparar para as festas de fim de ano e para as temperaturas mais elevadas do verão. Nesse período, pode haver uma maior demanda por roupas leves, como vestidos, shorts e camisetas, bem como por acessórios de praia e de piscina.

É importante lembrar que essas tendências de vendas podem variar de acordo com diversos fatores, como o comportamento do consumidor e as mudanças climáticas ao longo do tempo. No entanto, com base nas análises meteorológicas para a região de Aguai, é possível ter uma ideia geral das tendências de vendas de confecções ao longo do ano.

Abaixo estão citadas todas as tabelas referentes a nossa empresa.



**Figura 15 - Orçamento de vendas de Janeiro a Junho**

| Faturamento             |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Coluna1                 | Janeiro              | Fevereiro            | Março                | Abril                | Maior                | Junho                |
| Camisas                 | R\$ 338,29           | R\$ 789,33           | R\$ 1.578,67         | R\$ 592,00           | R\$ 592,00           | R\$ 563,81           |
| Blusas                  | R\$ -                | R\$ 745,00           | R\$ 2.235,00         | R\$ 3.725,00         | R\$ 4.789,29         | R\$ 5.321,43         |
| Vestidos                | R\$ 4.053,33         | R\$ 8.106,67         | R\$ 3.546,67         | R\$ 1.064,00         | R\$ 2.736,00         | R\$ 2.026,67         |
| Sais                    | R\$ 1.857,52         | R\$ 2.698,67         | R\$ 1.226,67         | R\$ 1.226,67         | R\$ 788,57           | R\$ 876,19           |
| Calças                  | R\$ 1.173,94         | R\$ 1.712,00         | R\$ 3.097,90         | R\$ 3.424,00         | R\$ 5.136,00         | R\$ 4.076,19         |
| Shorts                  | R\$ 469,33           | R\$ 1.408,00         | R\$ 2.698,67         | R\$ 985,60           | R\$ 1.056,00         | R\$ 1.501,87         |
| Jaquetas & Casacos      | R\$ -                | R\$ -                | R\$ 2.368,00         | R\$ 6.808,00         | R\$ 8.372,57         | R\$ 10.571,43        |
| Blasers                 | R\$ -                | R\$ -                | R\$ 820,00           | R\$ 3.045,71         | R\$ 3.795,43         | R\$ 3.280,00         |
| Roupas de Ginastica     | R\$ 354,86           | R\$ 946,29           | R\$ 106,46           | R\$ 59,14            | R\$ 266,14           | R\$ 414,00           |
| Roupas Intima           | R\$ 525,71           | R\$ 1.314,29         | R\$ 1.533,33         | R\$ 920,00           | R\$ 1.971,43         | R\$ 1.314,29         |
| Uniformes               | R\$ 708,57           | R\$ 1.180,95         | R\$ 64,95            | R\$ 147,62           | R\$ 885,71           | R\$ 118,10           |
| Fantacias               | R\$ -                | R\$ 761,90           | R\$ 76,19            | R\$ 57,14            | R\$ 190,48           | R\$ 761,90           |
| Acessorios de Vestuario | R\$ 800,00           | R\$ 800,00           | R\$ 373,33           | R\$ 800,00           | R\$ 933,33           | R\$ 666,67           |
| <b>Total</b>            | <b>R\$ 10.281,56</b> | <b>R\$ 20.463,10</b> | <b>R\$ 19.725,84</b> | <b>R\$ 22.854,89</b> | <b>R\$ 31.512,95</b> | <b>R\$ 31.492,53</b> |

Fonte: Criada por Vinicius Itamar Fernandes Campos

**Figura 16 - Orçamento de vendas de Julho a Dezembro**

| Faturamento             |                      |                      |                      |                      |                      |                      |
|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Coluna1                 | Julho                | Agosto               | Setembro             | Outubro              | Novembro             | Dezembro             |
| Camisas                 | R\$ 338,29           | R\$ 451,05           | R\$ 244,69           | R\$ 338,29           | R\$ 338,29           | R\$ 563,81           |
| Blusas                  | R\$ 5.108,57         | R\$ 4.257,14         | R\$ 4.342,29         | R\$ 4.768,00         | R\$ 4.789,29         | R\$ 1.702,86         |
| Vestidos                | R\$ 4.357,33         | R\$ 3.040,00         | R\$ 6.080,00         | R\$ 3.040,00         | R\$ 4.053,33         | R\$ 18.240,00        |
| Sais                    | R\$ 1.051,43         | R\$ 911,24           | R\$ 1.261,71         | R\$ 806,10           | R\$ 3.154,29         | R\$ 4.205,71         |
| Calças                  | R\$ 6.195,81         | R\$ 7.500,19         | R\$ 6.195,81         | R\$ 8.804,57         | R\$ 7.418,67         | R\$ 6.358,86         |
| Shorts                  | R\$ 2.323,20         | R\$ 1.431,47         | R\$ 1.830,40         | R\$ 2.534,40         | R\$ 164,27           | R\$ 164,27           |
| Jaquetas & Casacos      | R\$ 1.691,43         | R\$ 21.988,57        | R\$ 21.142,86        | R\$ 25.371,43        | R\$ 40.594,29        | R\$ 16.914,29        |
| Blasers                 | R\$ 749,71           | R\$ 10.308,57        | R\$ 9.371,43         | R\$ 3.701,71         | R\$ 8.902,86         | R\$ 8.200,00         |
| Roupas de Ginastica     | R\$ 1.064,57         | R\$ 70,97            | R\$ 82,80            | R\$ 236,57           | R\$ 1.419,43         | R\$ 4.258,29         |
| Roupas Intima           | R\$ 438,10           | R\$ 639,62           | R\$ 788,57           | R\$ 1.314,29         | R\$ 1.423,81         | R\$ 1.336,19         |
| Uniformes               | R\$ -                | R\$ 141,71           | R\$ 64,95            | R\$ 70,86            | R\$ 354,29           | R\$ 17.714,29        |
| Fantacias               | R\$ 289,52           | R\$ -                | R\$ 41,90            | R\$ 380,95           | R\$ 380,95           | R\$ 2.380,95         |
| Acessorios de Vestuario | R\$ 933,33           | R\$ 1.733,33         | R\$ 2.000,00         | R\$ 1.600,00         | R\$ 3.733,33         | R\$ 4.666,67         |
| <b>Total</b>            | <b>R\$ 24.541,30</b> | <b>R\$ 52.473,87</b> | <b>R\$ 53.447,42</b> | <b>R\$ 52.967,16</b> | <b>R\$ 76.727,08</b> | <b>R\$ 86.706,17</b> |
| <b>Total anual</b>      | <b>R\$</b>           |                      |                      |                      |                      | <b>483.193,86</b>    |

Fonte: Criada por Vinicius Itamar Fernandes Campos

### 3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

O nosso orçamento de compras é planejado cuidadosamente para atender a nossa demanda, tendo como principal objetivo manter um alto padrão de qualidade em nossos produtos e garantir a satisfação de nossos clientes. Para isso, buscamos estabelecer parcerias

com fornecedores confiáveis e comprometidos com a ética e a sustentabilidade em suas operações.

Nossa equipe de compras realiza uma rigorosa análise dos fornecedores, avaliando aspectos como preço, qualidade, prazo de entrega e condições de pagamento, a fim de obter os melhores resultados para a empresa e para os nossos clientes. Além disso, estamos sempre atentos às tendências e novidades do mercado de confecções, buscando inovar e oferecer produtos exclusivos e diferenciados que atendam às expectativas dos nossos clientes e se destaquem no mercado. Com uma estratégia sólida e bem planejada, estamos confiantes em nossa capacidade de continuar crescendo e prosperando como empresa.

Abaixo estão citadas todas as tabelas referentes a nossa empresa.

**Figura 17 - Orçamento de compras de Janeiro a Junho**

| Colunal                 | Janeiro             | Fevereiro            | Março                | Abril                | Maior                | Junho                |
|-------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Camisas                 | R\$ 211,43          | R\$ 493,33           | R\$ 986,67           | R\$ 370,00           | R\$ 370,00           | R\$ 211,43           |
| Blusas                  | R\$ -               | R\$ 368,75           | R\$ 1.106,25         | R\$ 1.843,75         | R\$ 2.370,54         | R\$ 2.528,57         |
| Vestidos                | R\$ 2.019,05        | R\$ 4.038,10         | R\$ 1.766,67         | R\$ 530,00           | R\$ 1.362,86         | R\$ 2.170,48         |
| Sais                    | R\$ 921,19          | R\$ 1.338,33         | R\$ 608,33           | R\$ 608,33           | R\$ 391,07           | R\$ 521,43           |
| Calças                  | R\$ 583,71          | R\$ 851,25           | R\$ 1.540,36         | R\$ 1.702,50         | R\$ 2.553,75         | R\$ 3.080,71         |
| Shorts                  | R\$ 249,43          | R\$ 748,29           | R\$ 1.434,21         | R\$ 523,80           | R\$ 561,21           | R\$ 1.234,67         |
| Jaquetas & Casacos      | R\$ -               | R\$ -                | R\$ 1.176,00         | R\$ 3.381,00         | R\$ 4.158,00         | R\$ 840,00           |
| Blasers                 | R\$ -               | R\$ -                | R\$ 406,25           | R\$ 1.508,93         | R\$ 1.880,36         | R\$ 371,43           |
| Roupas de Ginastica     | R\$ 250,00          | R\$ 666,67           | R\$ 75,00            | R\$ 41,67            | R\$ 187,50           | R\$ 750,00           |
| Roupas Intima           | R\$ 328,57          | R\$ 821,43           | R\$ 958,33           | R\$ 575,00           | R\$ 1.232,14         | R\$ 273,81           |
| Uniformes               | R\$ 442,86          | R\$ 738,10           | R\$ 40,60            | R\$ 92,26            | R\$ 553,57           | R\$ -                |
| Fantacias               | R\$ -               | R\$ 476,19           | R\$ 47,62            | R\$ 35,71            | R\$ 119,05           | R\$ 180,95           |
| Acessorios de Vestuario | R\$ 500,00          | R\$ 500,00           | R\$ 233,33           | R\$ 500,00           | R\$ 583,33           | R\$ 583,33           |
| <b>Total</b>            | <b>R\$ 5.506,24</b> | <b>R\$ 11.040,43</b> | <b>R\$ 10.379,62</b> | <b>R\$ 11.712,95</b> | <b>R\$ 16.323,38</b> | <b>R\$ 12.746,81</b> |

Fonte: Criada por Vinicius Itamar Fernandes Campos

**Figura 18 - Orçamento de compras de Julho a Dezembro**

| Colunal                 | Julho                | Agosto               | Setembro             | Outubro              | Novembro             | Dezembro             |
|-------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Camisas                 | R\$ 211,43           | R\$ 281,90           | R\$ 152,93           | R\$ 211,43           | R\$ 211,43           | R\$ 352,38           |
| Blusas                  | R\$ 2.528,57         | R\$ 2.107,14         | R\$ 2.149,29         | R\$ 2.360,00         | R\$ 2.370,54         | R\$ 842,86           |
| Vestidos                | R\$ 2.170,48         | R\$ 1.514,29         | R\$ 3.028,57         | R\$ 1.514,29         | R\$ 2.019,05         | R\$ 9.085,71         |
| Sais                    | R\$ 521,43           | R\$ 451,90           | R\$ 625,71           | R\$ 399,76           | R\$ 1.564,29         | R\$ 2.085,71         |
| Calças                  | R\$ 3.080,71         | R\$ 3.729,29         | R\$ 3.080,71         | R\$ 4.377,86         | R\$ 3.688,75         | R\$ 3.161,79         |
| Shorts                  | R\$ 1.234,67         | R\$ 760,76           | R\$ 972,77           | R\$ 1.346,91         | R\$ 87,30            | R\$ 87,30            |
| Jaquetas & Casacos      | R\$ 840,00           | R\$ 10.920,00        | R\$ 10.500,00        | R\$ 12.600,00        | R\$ 20.160,00        | R\$ 8.400,00         |
| Blasers                 | R\$ 371,43           | R\$ 5.107,14         | R\$ 4.642,86         | R\$ 1.833,93         | R\$ 4.410,71         | R\$ 4.062,50         |
| Roupas de Ginastica     | R\$ 750,00           | R\$ 50,00            | R\$ 58,33            | R\$ 166,67           | R\$ 1.000,00         | R\$ 3.000,00         |
| Roupas Intima           | R\$ 273,81           | R\$ 399,76           | R\$ 492,86           | R\$ 821,43           | R\$ 889,88           | R\$ 835,12           |
| Uniformes               | R\$ -                | R\$ 88,57            | R\$ 40,60            | R\$ 44,29            | R\$ 221,43           | R\$ 11.071,43        |
| Fantacias               | R\$ 180,95           | R\$ -                | R\$ 26,19            | R\$ 238,10           | R\$ 238,10           | R\$ 1.488,10         |
| Acessorios de Vestuario | R\$ 583,33           | R\$ 1.083,33         | R\$ 1.250,00         | R\$ 1.000,00         | R\$ 2.333,33         | R\$ 2.916,67         |
| <b>Total</b>            | <b>R\$ 12.746,81</b> | <b>R\$ 26.494,09</b> | <b>R\$ 27.020,82</b> | <b>R\$ 26.914,65</b> | <b>R\$ 39.194,80</b> | <b>R\$ 47.389,56</b> |
| <b>Total anual</b>      | <b>R\$</b>           |                      |                      |                      |                      | <b>247.470,18</b>    |

Fonte: Criada por Vinicius Itamar Fernandes Campos

### 3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

Como empresa em constante crescimento, nossas despesas operacionais têm aumentado em linha com nossa evolução no mercado. Esse crescimento é necessário para que possamos atender à crescente demanda por nossos produtos e serviços, garantindo a qualidade e excelência que são a marca registrada de nossa empresa.

Nossas despesas operacionais incluem uma série de custos, como aquisição de novos equipamentos e tecnologias, contratação de mais funcionários, investimentos em marketing e publicidade, entre outros. Todos esses gastos são necessários para que possamos manter o alto padrão de qualidade em nossos produtos e serviços, bem como para expandir nossa atuação no mercado e conquistar novos clientes.

Todavia, a fim de manter a saúde financeira da empresa, é importante que gerenciam essas despesas de forma cuidadosa e estratégica. Para isso, realizamos uma análise detalhada de cada item de despesa, buscando identificar oportunidades de redução de custos sem comprometer a qualidade de nossos produtos e serviços. Além disso, também buscamos constantemente novas oportunidades de negócio, visando ampliar nossa receita e equilibrar nossas despesas operacionais.

Em suma, nossas despesas operacionais são fundamentais para o sucesso e crescimento contínuo de nossa empresa. Nós as consideramos um investimento em nosso negócio e em nossa capacidade de atender às demandas do mercado. Continuamos a trabalhar incansavelmente para manter nossos padrões de excelência e garantir a satisfação de nossos clientes, ao mesmo tempo em que gerenciamos nossas despesas operacionais com sabedoria e estratégia.

**Figura 19 - Orçamento de Despesas Operacionais de Janeiro a Junho**

| Mês                               | Janeiro             | Fevereiro            | Março                | Abril                | Mai                  | Junho                |
|-----------------------------------|---------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Aluguel                           | R\$ 1.200,00        | R\$ 1.200,00         | R\$ 1.200,00         | R\$ 1.200,00         | R\$ 1.200,00         | R\$ 1.200,00         |
| Salários a Pagar                  | R\$ -               | R\$ -                | R\$ -                | R\$ 6.900,00         | R\$ 6.900,00         | R\$ 6.900,00         |
| Matéria Prima                     | R\$ 5.506,24        | R\$ 11.040,43        | R\$ 10.379,62        | R\$ 11.712,95        | R\$ 16.323,38        | R\$ 12.746,81        |
| Contas a Pagar                    | R\$ 514,08          | R\$ 1.023,15         | R\$ 986,29           | R\$ 1.142,74         | R\$ 1.575,65         | R\$ 1.574,63         |
| Manutenções e Peças               | R\$ -               | R\$ 100,00           | R\$ 100,00           | R\$ 100,00           | R\$ 100,00           | R\$ 100,00           |
| Publicidades                      | R\$ 450,00          | R\$ 450,00           | R\$ 450,00           | R\$ 450,00           | R\$ 450,00           | R\$ 450,00           |
| Despesas Fiscais                  | R\$ 50,00           | R\$ 50,00            | R\$ 50,00            | R\$ 50,00            | R\$ 50,00            | R\$ 50,00            |
| Reserva de Empresa                | R\$ 1.000,00        | R\$ 1.000,00         | R\$ 1.000,00         | R\$ 1.000,00         | R\$ 1.000,00         | R\$ 1.000,00         |
| Impostos incidentes sobre a venda | R\$ 375,27          | R\$ 746,90           | R\$ 719,98           | R\$ 834,19           | R\$ 1.150,21         | R\$ 1.149,47         |
| Provisão para o imposto           | R\$ 383,57          | R\$ 383,57           | R\$ 383,57           | R\$ 652,53           | R\$ 652,53           | R\$ 652,53           |
| <b>Total</b>                      | <b>R\$ 9.479,16</b> | <b>R\$ 15.994,05</b> | <b>R\$ 15.269,46</b> | <b>R\$ 24.042,42</b> | <b>R\$ 29.401,77</b> | <b>R\$ 25.823,44</b> |

Fonte: Criada por Vinicius Itamar Fernandes Campos

**Figura 20 - Orçamento de Despesas Operacionais de Julho a Dezembro**

| Mês                               | Julho                | Agosto               | Setembro             | Outubro              | Novembro             | Dezembro             |
|-----------------------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| Aluguel                           | R\$ 1.200,00         | R\$ 1.200,00         | R\$ 1.200,00         | R\$ 1.200,00         | R\$ 1.200,00         | R\$ 1.200,00         |
| Salários a Pagar                  | R\$ 6.900,00         | R\$ 6.900,00         | R\$ 6.900,00         | R\$ 6.900,00         | R\$ 6.900,00         | R\$ 6.900,00         |
| Matéria Prima                     | R\$ 12.746,81        | R\$ 26.494,09        | R\$ 27.020,82        | R\$ 26.914,65        | R\$ 39.194,80        | R\$ 47.389,56        |
| Contas a Pagar                    | R\$ 1.227,06         | R\$ 2.623,69         | R\$ 2.672,37         | R\$ 2.648,36         | R\$ 3.836,35         | R\$ 4.335,31         |
| Manutenções e Peças               | R\$ 100,00           | R\$ 100,00           | R\$ 100,00           | R\$ 100,00           | R\$ 100,00           | R\$ 100,00           |
| Publicidades                      | R\$ 450,00           | R\$ 450,00           | R\$ 450,00           | R\$ 450,00           | R\$ 450,00           | R\$ 450,00           |
| Despesas Fiscais                  | R\$ 50,00            | R\$ 50,00            | R\$ 50,00            | R\$ 50,00            | R\$ 50,00            | R\$ 50,00            |
| Reserva de Empresa                | R\$ 1.000,00         | R\$ 1.000,00         | R\$ 1.000,00         | R\$ 1.000,00         | R\$ 1.000,00         | R\$ 1.000,00         |
| Impostos incidentes sobre a venda | R\$ 895,74           | R\$ 1.915,29         | R\$ 1.950,52         | R\$ 1.933,29         | R\$ 2.800,53         | R\$ 3.164,77         |
| Provisão para o imposto           | R\$ 991,51           | R\$ 991,51           | R\$ 991,51           | R\$ 1.644,64         | R\$ 1.644,64         | R\$ 1.644,64         |
| <b>Total</b>                      | <b>R\$ 25.561,13</b> | <b>R\$ 41.724,58</b> | <b>R\$ 42.335,22</b> | <b>R\$ 42.840,94</b> | <b>R\$ 57.176,32</b> | <b>R\$ 66.234,28</b> |
| <b>Total anual</b>                | <b>R\$</b>           |                      |                      |                      |                      | <b>395.882,78</b>    |

Fonte: Criada por Vinicius Itamar Fernandes Campos

### 3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

A demonstração do exercício orçado é uma ferramenta contábil que tem como objetivo apresentar uma projeção dos resultados financeiros de uma empresa para um determinado período de tempo. Essa projeção é baseada em um orçamento, que é uma estimativa dos fluxos de caixa, receitas e despesas esperados para o período em questão.

Ao comparar os resultados reais com as projeções apresentadas na demonstração do exercício orçado, a empresa pode avaliar sua eficiência na gestão financeira e identificar possíveis desvios orçamentários. Essa avaliação é essencial para a tomada de decisões de curto e longo prazo, como investimentos, expansão de negócios, cortes de despesas e outras ações financeiras.

A demonstração do exercício orçado normalmente inclui informações sobre as receitas previstas para o período, incluindo vendas, serviços prestados e outras fontes de receita. Também inclui informações sobre as despesas esperadas, como custo de produção, salários e encargos trabalhistas, aluguel, energia, entre outros.

**Figura 21 - Orçamento de DRE de Janeiro a Junho**

| Mês   | Janeiro              | Fevereiro            | Março                | Abril                | Maior                | Junho                |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>(=) Receita operacional bruta</b>              | <b>R\$ 10.281,56</b> | <b>R\$ 20.463,10</b> | <b>R\$ 19.725,84</b> | <b>R\$ 22.854,89</b> | <b>R\$ 31.512,95</b> | <b>R\$ 31.492,53</b> |
| (-) Impostos incidentes sobre a venda             | R\$ 375,27           | R\$ 746,90           | R\$ 719,98           | R\$ 834,19           | R\$ 1.150,21         | R\$ 1.149,47         |
| <b>(=) Receita operacional líquida</b>            | <b>R\$ 9.906,29</b>  | <b>R\$ 19.716,20</b> | <b>R\$ 19.005,86</b> | <b>R\$ 22.020,70</b> | <b>R\$ 30.362,74</b> | <b>R\$ 30.343,06</b> |
| (-) Custos das vendas                             | R\$ 5.506,24         | R\$ 11.040,43        | R\$ 10.379,62        | R\$ 11.712,95        | R\$ 16.323,38        | R\$ 12.746,81        |
| <b>(=) Resultado operacional bruto</b>            | <b>R\$ 4.400,05</b>  | <b>R\$ 8.675,77</b>  | <b>R\$ 8.626,24</b>  | <b>R\$ 10.307,74</b> | <b>R\$ 14.039,36</b> | <b>R\$ 17.596,25</b> |
| (-) Despesas operacionais                         | R\$ 1.700,00         | R\$ 1.800,00         | R\$ 1.800,00         | R\$ 1.800,00         | R\$ 1.800,00         | R\$ 1.800,00         |
| (-) Despesas administrativas                      | R\$ 1.514,08         | R\$ 2.023,15         | R\$ 1.986,29         | R\$ 9.042,74         | R\$ 9.475,65         | R\$ 9.474,63         |
| <b>(=) Resultado operacional antes do imposto</b> | <b>R\$ 1.185,98</b>  | <b>R\$ 4.852,61</b>  | <b>R\$ 4.839,95</b>  | <b>-R\$ 535,00</b>   | <b>R\$ 2.763,71</b>  | <b>R\$ 6.321,62</b>  |
| (-) Provisão para o imposto                       | R\$ 383,57           | R\$ 383,57           | R\$ 383,57           | R\$ 652,53           | R\$ 652,53           | R\$ 652,53           |
| <b>(=) Resultado líquido do exercício</b>         | <b>R\$ 802,41</b>    | <b>R\$ 4.469,04</b>  | <b>R\$ 4.456,38</b>  | <b>-R\$ 1.187,53</b> | <b>R\$ 2.111,18</b>  | <b>R\$ 5.669,09</b>  |

Fonte: Criada por Vinicius Itamar Fernandes Campos

**Figura 22 - Orçamento de DRE de Julho a Dezembro**

| Mês   | Julho                | Agosto               | Setembro             | Outubro              | Novembro             | Dezembro             |
|---|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|----------------------|
| <b>(=) Receita operacional bruta</b>              | <b>R\$ 24.541,30</b> | <b>R\$ 52.473,87</b> | <b>R\$ 53.447,42</b> | <b>R\$ 52.967,16</b> | <b>R\$ 76.727,08</b> | <b>R\$ 86.706,17</b> |
| (-) Impostos incidentes sobre a venda             | R\$ 895,74           | R\$ 1.915,29         | R\$ 1.950,52         | R\$ 1.933,29         | R\$ 2.800,53         | R\$ 3.164,77         |
| <b>(=) Receita operacional líquida</b>            | <b>R\$ 23.645,56</b> | <b>R\$ 50.558,58</b> | <b>R\$ 51.496,90</b> | <b>R\$ 51.033,87</b> | <b>R\$ 73.926,55</b> | <b>R\$ 83.541,40</b> |
| (-) Custos das vendas                             | R\$ 12.746,81        | R\$ 26.494,09        | R\$ 27.020,82        | R\$ 26.914,65        | R\$ 39.194,80        | R\$ 47.389,56        |
| <b>(=) Resultado operacional bruto</b>            | <b>R\$ 10.898,74</b> | <b>R\$ 24.064,49</b> | <b>R\$ 24.476,07</b> | <b>R\$ 24.119,22</b> | <b>R\$ 34.731,75</b> | <b>R\$ 36.151,84</b> |
| (-) Despesas operacionais                         | R\$ 1.800,00         | R\$ 1.800,00         | R\$ 1.800,00         | R\$ 1.800,00         | R\$ 1.800,00         | R\$ 1.800,00         |
| (-) Despesas administrativas                      | R\$ 9.127,06         | R\$ 10.523,69        | R\$ 10.572,37        | R\$ 10.548,36        | R\$ 11.736,35        | R\$ 12.235,31        |
| <b>(=) Resultado operacional antes do imposto</b> | <b>-R\$ 28,32</b>    | <b>R\$ 11.740,79</b> | <b>R\$ 12.103,70</b> | <b>R\$ 11.770,86</b> | <b>R\$ 21.195,39</b> | <b>R\$ 22.116,53</b> |
| (-) Provisão para o imposto                       | R\$ 991,51           | R\$ 991,51           | R\$ 991,51           | R\$ 1.644,64         | R\$ 1.644,64         | R\$ 1.644,64         |
| <b>(=) Resultado líquido do exercício</b>         | <b>-R\$ 1.019,83</b> | <b>R\$ 10.749,28</b> | <b>R\$ 11.112,19</b> | <b>R\$ 10.126,22</b> | <b>R\$ 19.550,75</b> | <b>R\$ 20.471,89</b> |
| <b>(=) Resultado Líquido do exercício total</b>   | <b>R\$</b>           |                      |                      |                      |                      | <b>87.311,07</b>     |

Fonte: Criada por Vinicius Itamar Fernandes Campos

## **3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS**

### **3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS**

- Tópico 1 – Ideias e Oportunidades

O desenvolvimento de ideias e oportunidades envolve reconhecer a criatividade de cada pessoa. Ideias surgem na mente e oportunidades surgem na vida real. Transformar uma ideia em oportunidade requer ações concretas e compreensão do propósito. Identificar oportunidades requer análise de viabilidade e conexão com o propósito pessoal.

É importante evitar se apegar demais a uma ideia sem avaliar se ela representa uma oportunidade real. Ter um propósito de vida ajuda na busca por satisfação e tomada de decisões alinhadas. Abraçar ideias e analisá-las criteriosamente é essencial para o desenvolvimento pessoal e profissional.

- Tópico 2 - Equipe

Ter uma equipe é essencial para enfrentar desafios e alcançar objetivos. A confiança e o compartilhamento da jornada com pessoas confiáveis são fundamentais. Ao montar uma equipe, é importante identificar valores e buscar pessoas que complementem suas ideias e compartilhem valores similares. Construir uma equipe coesa é crucial para o sucesso. Envolvimento, colaboração, engajamento e interesse são necessários ao selecionar os membros da equipe. Considerar as habilidades e características comportamentais de cada membro é essencial. Parcerias podem ser encontradas em diferentes fontes. Trabalhar em equipe permite o desenvolvimento conjunto e trocas produtivas. Ao reconhecer, escolher corretamente, confiar e valorizar os membros da equipe, é possível obter mais realizações e sucesso na concretização de ideias.

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

Os fatores-chave de sucesso para o desenvolvimento das ideias incluem: ter boas ideias, aproveitar oportunidades, cercar-se das pessoas certas para formar uma equipe, ter uma rede de contatos sólida, desenvolver competências necessárias, aprender com os próprios erros, ter uma visão sistêmica e possuir características empreendedoras, como iniciativa, proatividade, comprometimento, disposição para correr riscos calculados e persistência. Esses fatores são essenciais para o desenvolvimento e concretização de ideias bem-sucedidas.

- Tópico 4 – Definindo uma ideia empreendedora

Ter uma ideia empreendedora requer planejamento e análise. O Modelo de Projeto Canvas é uma ferramenta útil nesse processo. Ele consiste em preencher nove blocos, como segmento de clientes, proposta de valor, canais, relacionamento com clientes, receitas, estrutura de custos, parcerias-chave, atividades-chave e recursos-chave. Essa abordagem colaborativa permite validar e organizar ideias.

Uma adaptação é o Modelo de Projeto de Canvas, que utiliza cinco blocos: por que, o quê, quem, como, quando e quanto. É importante realizar o planejamento antes da execução, e o Canvas facilita essa etapa. Os blocos do Canvas ajudam a determinar o propósito, os requisitos, o público-alvo, a operacionalização e a análise financeira da ideia.

É fundamental envolver uma equipe adequada, pensar nos detalhes e analisar a viabilidade do projeto. Com as ferramentas corretas e o apoio certo, é possível aproveitar as oportunidades e alcançar o sucesso.

### **3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA**



Figura 23 - Banner Project Model Canvas





#### 4 CONCLUSÃO

Neste projeto, nossa equipe elaborou a criação da nova empresa de confecção de roupas, a empresa ZOOM., que ficará estabelecida na cidade de Aguai, onde acreditamos ser um local de “Oceano Azul” por não haver a criação e designer de marcas para os clientes, o que é um ponto forte da nossa empresa, investimos nessa área além é claro, de produzirmos peças de roupas com excelente qualidade e à gosto de nossos clientes.

Foram estudados neste trabalho a constituição de empresas no Brasil, para que nossa empresa seja elaborada sempre dentro de todas as leis evitando quaisquer irregularidades.

Também foram abordados nesse projeto as melhores estratégias para nossa indústria, estudando os pontos fortes e fracos, ameaças e oportunidades e toda melhor estratégia para um bom Marketing.

Sobre a carga tributária, fizemos todos os cálculos para definir o melhor regime tributário a ser utilizado em nossa empresa, onde chegamos a conclusão de que o Lucro Presumido é o melhor regime tributário a ser usado.

Por fim, elaboramos toda a parte de gestão orçamentária como projeções de vendas, compras, todos os gastos com maquinários que utilizaremos e também todos os custos fixos e variáveis, tendo assim um bom resultado em nossa DRE (Demonstração de Resultados) e uma boa projeção de nossa empresa para os primeiros anos.

Nossa principal dificuldade foi orçar toda a matéria prima que utilizaremos em nossa produção, pois serão diversas peças de roupas a serem produzidas e foi necessário custear todo o insumo em vários locais para termos o melhor custo benefício possível.

Acreditamos muito que nossa empresa tem tudo para se dar bem no mercado atual e ainda ter um crescimento considerável em pouco tempo, todo empenho que tivemos em toda a parte teórica da criação desta empresa é o mesmo que teremos para pôr em prática todos esses

estudos e projeções, tendo sempre boas condições de passar por todas as dificuldades que encontraremos pelo caminho.

## REFERÊNCIAS

Scopi, **Canvas: como fazer e usar para modelar o seu negócio.**

<https://scopi.com.br/blog/canvas-modelo-de-negocio/>

Acesso em 15 de março. 2023.

Na Prática, **Entenda o conceito de design thinking e como utilizá-lo nos mais diferentes contextos**

<https://www.napratica.org.br/design-thinking-o-que-como-funciona/>

Acesso em 17 de março. 2023.

Genyo Blog, **O que é MEI, quais são as vantagens e como funciona?**

[https://genyo.com.br/o-que-e-mei-descubra-tudo-sobre/?utm\\_source=&utm\\_medium=&utm\\_campaign=&utm\\_content=&gclid=CjwKCAjwq-WgBhBMEiwAzKSH6KgHK6AtXLGo5Ni3Bs2b\\_Qh8tDdek95WeoHALchUjJT\\_KHXIWcy12RoCgMEOAvD\\_BwE](https://genyo.com.br/o-que-e-mei-descubra-tudo-sobre/?utm_source=&utm_medium=&utm_campaign=&utm_content=&gclid=CjwKCAjwq-WgBhBMEiwAzKSH6KgHK6AtXLGo5Ni3Bs2b_Qh8tDdek95WeoHALchUjJT_KHXIWcy12RoCgMEOAvD_BwE)

Acesso em 21 de março. 2023.

Site Bling, **O que é Simples Nacional?**

[https://blog.bling.com.br/simples-nacional-mei/?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=site\\_pmax\\_2023\\_google&utm\\_content=pesquisa&utm\\_term=kw&utm\\_name=bling\\_performance\\_pmax\\_lead\\_2023\\_google&gclid=CjwKCAjwq-WgBhBMEiwAzKSH6OgOTO548yUb0kam0GLOLi4-V9UZD3tF3GkWw5AB0jJ3QC2aOBkJMxoCOJYQAvD\\_BwE](https://blog.bling.com.br/simples-nacional-mei/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=site_pmax_2023_google&utm_content=pesquisa&utm_term=kw&utm_name=bling_performance_pmax_lead_2023_google&gclid=CjwKCAjwq-WgBhBMEiwAzKSH6OgOTO548yUb0kam0GLOLi4-V9UZD3tF3GkWw5AB0jJ3QC2aOBkJMxoCOJYQAvD_BwE)

Acesso em 21 de março. 2023.

Site GBrasil - **Grupo Brasil de Empresas de Contabilidade**

<https://www.gbrasilcontabilidade.com.br/noticia/tabelas-do-regime-simples-nacional?%2Fnoticia%2Ftabelas-do-regime-simples-nacional=>

Acesso em 06 de maio. 2023.

Site CódigosContábeis - **CSLL: veja o que é, significado, importância, lucro presumido e lucro real**

<https://codigoscontabeis.com.br/csll/>

Acesso em 06 de maio. 2023.

Gestão Orçamentária - Completo - **Estrutura do resultado da demonstração do exercício**

 **Gestão Orçamentária - Completo**

Acesso em 28 de março. 2023.

Prof. Luciano Valadares - Orçamento Empresarial - **Orçamentos das Despesas Operacionais**

 Prof. Luciano Valadares - Orçamento Empresarial - Orçamentos das Despesas Operacio...

Acesso em 28 de março. 2023.

Danilo Doval - Aula sobre a estrutura do Balanço Patrimonial e DRE - **Demonstração do resultado do exercício orçado**

[https://youtu.be/pt7\\_k9y34mA](https://youtu.be/pt7_k9y34mA)

Acesso em 28 de março. 2023.

**ANEXOS**

## RELATÓRIO FINAL DAS ATIVIDADES DE EXTENSÃO

|   |
|---|
| <b>1. IDENTIDADE DA ATIVIDADE</b>               |
| <b>RELATÓRIO:</b> Brainstorming Empresarial     |
| <b>CURSO:</b> Administração                     |
| <b>MÓDULO:</b> Gestão Estratégica               |
| <b>PROFESSOR RESPONSÁVEL:</b> Karina Strobel    |
| <b>ESTUDANTE:</b> Otávio Rozalino da Silva      |
| <b>PERÍODO DE REALIZAÇÃO:</b> 02/2023 a 06/2023 |

|  |
|--|
| <b>2. DESENVOLVIMENTO</b>  |
| <p><b>Contextualização:</b> O projeto consiste em estabelecer a empresa ZOOM Confecções em Aguai/SP, com o objetivo de fabricar peças de roupas e oferecer serviços de design de logomarcas. O foco está na administração estratégica, conformidade legal, gestão fiscal e orçamentária, e marketing eficiente. A empresa busca qualidade, profissionais experientes, fidelização de clientes e crescimento por meio do uso das redes sociais. O investimento inicial contempla equipamentos de qualidade, e o compromisso é fornecer um serviço excepcional aos clientes. Os Beneficiários do projeto são aqueles que queiram começar um novo empreendimento no mercado de confecção de roupas e a podendo optar por seguir nossos levantamentos de informações baseada em cálculos reais podendo ter como base os mesmo e iniciar com segurança.</p> |
| <p><b>Desafio:</b> O projeto tem desafiado todos os integrantes com a falta de comunicação e trabalho em equipe</p>  |
| <p><b>Cronograma das Ações:</b><br/>segunda-feira, 13 de fevereiro de 2023<br/>sexta-feira, 21 de abril de 2023</p>  |

sexta-feira, 28 de abril de 2023

sexta-feira, 05 de maio de 2023

sexta-feira, 12 de maio de 2023

sexta-feira, 19 de maio de 2023

sexta-feira, 26 de maio de 2023

**Síntese das Ações:** Entre os meses de fevereiro e junho de 2023, ocorreu o Projeto de Consultoria Empresarial, com uma série de atividades bem definidas. A jornada começou com a apresentação do projeto em uma transmissão ao vivo no YouTube, seguida pela organização das equipes e seleção dos estudantes monitores.

Ao longo das semanas seguintes, foram realizadas etapas fundamentais, como a definição e apresentação das informações sobre a empresa em foco, estabelecimento do objetivo do projeto e distribuição das tarefas entre os membros da equipe.

Houve apresentações dos dados da empresa, síntese do andamento do projeto e identificação de possíveis problemas que poderiam impactar o cronograma e a entrega final. Além disso, foram elaboradas pesquisas e realizadas oficinas sobre a elaboração das apresentações dos projetos.

No mês de abril, houve a entrega da primeira etapa do projeto, com validações realizadas pelos professores até aquele momento. A equipe também realizou a formatação final dos arquivos, garantindo a qualidade e o alinhamento necessários.

No mês de maio, foram realizadas atividades relacionadas às questões metodológicas, referências e citações bibliográficas, além de uma prévia da conclusão do projeto com base nas validações até então. Os participantes também receberam orientação sobre o preenchimento do relatório de extensão.

Por fim, em junho, ocorreu a entrega final dos projetos em formato PDF e as apresentações dos Projetos de Consultoria Empresarial, marcando o encerramento bem-sucedido do projeto.

**a. Aspectos positivos:** A empresa ZOOM é uma nova empresa de confecção de roupas em Aguiá. Destaca-se pela criação e design de marcas, produção de roupas de qualidade e personalização para os clientes. Possui um planejamento sólido, considerando conformidade legal, estratégias de marketing eficazes e gestão orçamentária cuidadosa. Acredita-se que a ZOOM tem potencial para se destacar e crescer no mercado.

**b. Dificuldades encontradas:** A nossa dificuldade ao longo do trabalho foi o trabalho em equipe e o desfalque de um dos nossos colegas de equipe que acarretou em um atraso e uma parte do projeto, que, como consequência tivemos que correr atrás do prejuízo.

**c. Resultados atingidos:** Neste projeto, a equipe criou a empresa ZOOM, uma confecção de roupas em Aguai, com destaque na criação de marcas exclusivas e produção de peças de alta qualidade. Foram abordados aspectos legais, estratégias de marketing, gestão tributária e orçamentária. O Lucro Presumido foi o regime tributário escolhido. A equipe enfrentou o desafio de orçar a matéria-prima buscando o melhor custo-benefício. Acredita-se no potencial de sucesso da empresa, com crescimento e superação de desafios. Os beneficiários são empreendedores que desejam iniciar negócios na confecção de roupas, podendo seguir as informações do projeto para iniciar com segurança e embasamento sólido, minimizando riscos.

**d. Sugestões / Outras observações:**

### 3. EQUIPE DOS ESTUDANTES NO PROJETO

|              |  |
|--------------|--|
| RA: 22001388 | NOME: Luis Eduardo Sabatine Pacheco      |
| RA: 22000498 | NOME: Otavio Rosalino da Silva           |
| RA: 22000685 | NOME: Vinicius Itamar Fernandes Campos   |
| RA: 22000498 | NOME: Wellington Fortunato Honorio Silva |



**Curso de Administração**

**Módulo de Gestão Estratégica**

**Cronograma de Validação - Projeto de Consultoria Empresarial**

| <b>Unidade Estudo</b>  | <b>Participação no Projeto</b>   | <b>Data da Validação</b>   |
|--|--|----------------------------|
| Administração Estratégica e Compliance   | Construção da ideia da proposta do novo empreendimento e de seu planejamento estratégico | 02/05/2023                 |
| Constituição de Empresas no Brasil   | Identificação de cada etapa para a constituição empresarial do novo empreendimento       | 17/04/2023 e<br>22/05/2023 |
| Gestão Estratégica de Tributos   | Realização do planejamento tributário para o novo empreendimento                         | 03/05/2023                 |
| Gestão Orçamentária  | Elaboração das Demonstrações do Resultado do Exercício Orçadas do novo empreendimento.   | 04/05/2023                 |
| <b><u>Descrição do Projeto:</u></b> Brainstorming Empresarial: proposta de criação de um novo empreendimento |  |                            |