



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 Morais Doval
Projeto de Gestão Estratégica – Prof. Karina Strobel

Estudantes:

Manoela Novais Matthes Rossi, RA 22000934
Bruna Cristina Cordeiro Sanches, RA 22001582
Renata Ramos de Luca, RA 22001714
Gabriel De Carvalho da Silva, RA 22000794
Diego Périco Danzinger, RA 22000116
Italo Mendes Cardoso, RA 22001414

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2023

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	4
2	DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3	PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL	7
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	11
3.1.3	COMPLIANCE NAS EMPRESAS	13
3.2	CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL	14
3.2.1	NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL	14
3.2.2	CANVAS	15
3.2.3	ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA	17
3.3.1	MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)	18
3.3.2	SIMPLES NACIONAL	19
3.3.3	LUCRO PRESUMIDO	20
3.3.4	LUCRO REAL	21
3.3.5	PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO	22
3.4.1	ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	23
3.4.2	ORÇAMENTO DE VENDAS	24
3.4.3	ORÇAMENTO DE COMPRAS	25
3.4.4	ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS	26
3.4.5	DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA	27
3.5	CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS	28
3.5.1	DESENVOLVENDO IDEIAS	29
3.5.2	ESTUDANTES NA PRÁTICA	29
4	CONCLUSÃO	31
	REFERÊNCIAS	32
	ANEXOS	33

1 INTRODUÇÃO

A moda plus size vem ganhando cada vez mais espaço no mercado, e as lojas que se dedicam a esse público têm um grande potencial de crescimento e sucesso. Para alcançar esses objetivos, é importante que a empresa tenha uma estratégia bem definida e eficiente. Nesse sentido, apresentamos quatro ferramentas de gestão muito úteis, são: Business Model Canvas, a Matriz SWOT, o Design Thinking e o BSC.

Dessa forma, a utilização dessas ferramentas pode ser de grande valia para o desenvolvimento de uma loja de roupas plus size, ajudando a empresa a entender melhor seu modelo de negócios e a identificar as melhores estratégias para se destacar no mercado.

Em constituições de empresas faremos uma definição geral da atividade empresarial e analisaremos questões mercadológicas para a constituição de uma empresa, daremos noções gerais de Direito Empresarial e definiremos alguns de seus fatores para o desenvolvimento da atividade empresarial e para constituição da empresa iremos verificar as condições do local onde a empresa será constituída, o custo de abertura e encerramento da atividade, as experiências de outras empresas do ramo, a carga tributária, os custos de manutenção e operação da empresa, e outras licenças de funcionamento.

Na parte de Gestão Estratégica de Tributos estaremos descrevendo um pouco do cenário tributário do Brasil e sobre as cargas tributárias na qual as empresas estão sujeitas. Falaremos sobre os Regimes Tributáveis como o MEI, o Simples Nacional, Lucro Presumido e Lucro Real e estaremos avaliando qual Regime Tributável que se encaixa melhor no ramo de atividades que escolhemos para o nosso projeto.

Na parte de Gestão Orçamentária iremos construir as informações financeiras para a empresa que será constituída, iremos apresentar uma DRE Demonstração de Resultado do Exercício Orçada do novo empreendimento para verificar sua

sustentabilidade financeira, faremos também um Orçamento de Vendas, um Orçamento de Compras e um Orçamento de Despesas Operacionais de forma mensal para o período de 12 meses para poder analisar o comportamento financeiro da nova empresa.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Oversized Company é uma loja de roupas plus size que é um estabelecimento físico e online localizado na cidade de Vargem Grande do Sul, no estado de São Paulo, ela foi fundada em 2020 atuando apenas nas vendas on-line, e no fim de 2021 atuando com a loja física também. A loja oferece uma ampla variedade de roupas femininas e masculinas em tamanhos plus size, com modelos modernos e atuais para atender às necessidades de um público específico. Uma das principais características da Oversized é a venda sob medida, garantindo que cada cliente encontre roupas que se ajustem perfeitamente ao seu corpo e estilo pessoal. Além disso, a loja está localizada no centro da cidade, na Galeria OJC, facilitando o acesso dos clientes e tornando a experiência de compra ainda mais conveniente.

A loja conta com um espaço amplo e confortável, permitindo que os clientes experimentem as roupas com tranquilidade e privacidade. Além disso, a loja oferece atendimento personalizado e especializado, garantindo que cada cliente seja atendido de acordo com suas necessidades e preferências. Na loja online, os clientes podem encontrar toda a variedade de roupas disponíveis na loja física, com opções de compra seguras e práticas. A loja também conta com um sistema de entrega eficiente, garantindo que os produtos cheguem até o cliente com rapidez e segurança.

3 PROJETO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL

Nesta etapa do PE serão apresentados os conteúdos que cada unidade de estudo utilizará para realizar o projeto, assim como a forma que serão aplicados na empresa escolhida para a realização do projeto.

3.1 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA E COMPLIANCE

Para instalar a loja física escolhemos a cidade Vargem Grande do Sul, localizada próxima a São João da Boa Vista, não tendo nenhum concorrente direto de roupas plus size

Escolhemos no centro uma ótima localização em uma galeria, a cidade tem bastante índice de crescimento e é ótima para comércio.

3.1.1 METODOLOGIAS E FERRAMENTAS APLICADAS À GESTÃO

Matriz Swot

A swot é uma ferramenta para analisar estratégias que permitem avaliar a posição competitiva de uma empresa em relação ao seu ambiente interno e externo, nesse caso, a swot servirá para identificar os pontos fortes e fracos da empresa, bem como as oportunidades e ameaças do mercado em que ela está inserida.

Os pontos fortes podem incluir a qualidade dos produtos, variedades de modelos disponíveis, o atendimento personalizado, o conhecimento de mercado, entre outros. As oportunidades podem incluir o aumento da demanda por roupas plus size, a possibilidade de ampliar a oferta de produtos e a abertura de novas lojas em locais estratégicos. As ameaças podem incluir a concorrência acirrada, a mudança de hábitos dos consumidores e o aumento da concorrência de lojas online.

Dessa forma, podemos identificar os pontos fortes e fraquezas, e agir para melhorar a sua posição competitiva.

Alguns de seus benefícios são identificar os pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças, definir prioridades e tomar decisões estratégicas, tendo monitoramento contínuo do ambiente de negócios, que deve ser atualizado constantemente para refletir as mudanças no ambiente de negócios.

Modelo Canvas

A Oversized Company é um negócio que oferece roupas para mulheres e homens que utilizam tamanhos maiores de roupas.

A proposta de valor desta loja é oferecer produtos que atendam às necessidades específicas do público plus size, como conforto, estilo e beleza. Para atingir esse público, a loja deve ter um relacionamento próximo com seus clientes, por meio de um atendimento personalizado, serviços adicionais e programas de fidelidade. Além disso, a loja pode utilizar diferentes canais de venda, como a venda física, online e a venda para empresas, para gerar receitas.

Para garantir a viabilidade financeira do negócio, a loja deve controlar seus custos, como a compra de estoque, aluguel e manutenção do espaço, folha de pagamento, marketing e publicidade, e outras despesas gerais. Com uma gestão financeira eficiente e um atendimento de qualidade, a Oversized pode se tornar uma referência no mercado e garantir sua sustentabilidade a longo prazo.

Alguns dos benefícios de ter o Business Model Canvas é ter a visão geral do negócio, que permite que os gestores tenham uma visão geral do negócio, facilitando a compreensão do modelo de negócios e a identificação dos pontos fortes e fracos. A facilidade de comunicação, identificação de oportunidades e tomada de decisões, além da flexibilidade para que as empresas modifiquem seu modelo de negócio de forma ágil e adaptativa, permitindo a incorporação de novas ideias e estratégias ao longo do tempo.

Design Thinking

Design Thinking é uma abordagem que busca soluções inovadoras para problemas complexos, utilizando uma metodologia centrada no ser humano. Para uma empresa de moda oversized, Design Thinking pode ser aplicado de diversas maneiras, desde o desenvolvimento de novos produtos até a melhoria de processos e a experiência do cliente.

Em primeiro lugar, a empresa deve começar entendendo o perfil de seus clientes e suas necessidades, por meio de pesquisas, entrevistas e observação. É importante identificar quais são os desafios e oportunidades na moda oversized, como por exemplo, a falta de variedade de peças e modelos no mercado, ou a dificuldade em encontrar roupas que sejam confortáveis e elegantes ao mesmo tempo.

A partir dessas informações, a empresa pode utilizar o Design Thinking para criar soluções inovadoras. O processo envolve várias etapas, que podem ser resumidas da seguinte forma:

Empatia: Entender as necessidades e desejos dos clientes, colocando-se no lugar deles para compreender suas motivações e problemas.

Definição do problema: identificar o problema a ser resolvido, definindo o escopo do projeto e estabelecendo objetivos claros.

Ideação: gerar ideias criativas para solucionar o problema, através de brainstorming e outras técnicas.

Prototipagem: construir protótipos e testar as ideias com os clientes, para avaliar a eficácia das soluções propostas.

Implementação: implementar as soluções escolhidas e monitorar os resultados, para garantir que a empresa está atendendo às necessidades dos clientes.

No caso da empresa de moda oversized, por exemplo, pode-se utilizar o Design Thinking para desenvolver novos modelos de roupas que sejam confortáveis e elegantes ao mesmo tempo, testando as peças com clientes reais para avaliar o nível de satisfação e ajustando os designs conforme o feedback.

Além disso, a empresa também pode aplicar o Design Thinking para melhorar processos internos, como a gestão de estoque e a logística de entrega, buscando sempre atender as necessidades dos clientes de forma eficiente e com qualidade.

BSC

BSC é a sigla para Balanced Scorecard, que em português significa "Painel de Indicadores Balanceados". É uma metodologia de gestão estratégica que visa medir e monitorar o desempenho de uma organização em relação aos seus objetivos e metas estratégicas.

Sua metodologia consiste em um conjunto de indicadores que são organizados em quatro perspectivas: financeira, os processos internos, do aprendizado e do crescimento. Essas perspectivas permitem que a organização avalie não apenas seu desempenho financeiro, mas também a eficácia de suas estratégias em outras áreas importantes.

O BSC é uma ferramenta importante para a definição de objetivos, metas e indicadores para a gestão estratégica de uma organização. Ele permite que a empresa tenha uma visão abrangente do seu desempenho e identifique oportunidades de melhoria em todas as áreas relevantes.

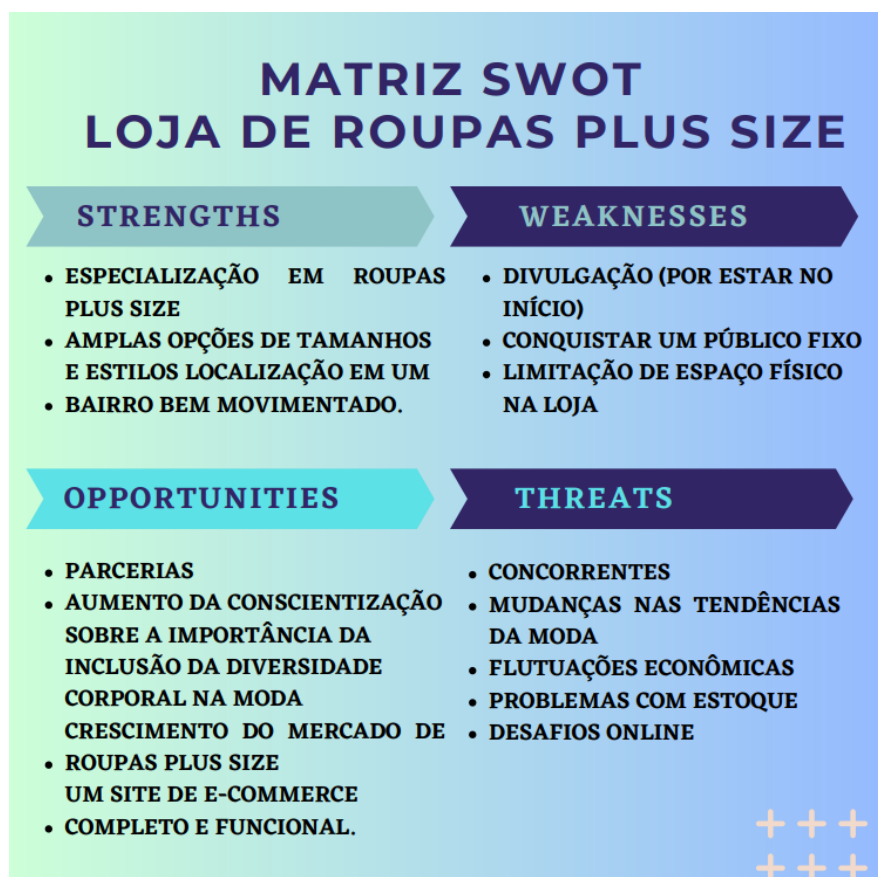
3.1.2 APLICANDO AS METODOLOGIAS E FERRAMENTAS

Fig. 1 - MODELO CANVAS



fonte: o autor

Fig. 2 - MATRIZ SWOT



fonte: o autor

fig. 3 - BSC

BSC

Financeira	Objetivo	Meta	Indicadores	Iniciativas
	Aumentar a receita de vendas em 20% até o final do ano.	Atingir uma receita mensal média de R\$ 500.000 até o final do ano.	Receita de vendas mensais.	Aumentar o ticket médio dos clientes por meio de promoções e descontos.
Cliente	Objetivo	Meta	Indicadores	Iniciativas
	Melhorar a satisfação do cliente e a fidelização.	Atingir uma taxa de satisfação do cliente de 90% até o final do ano.	Taxa de satisfação do cliente.	Oferecer atendimento personalizado. Realizar campanhas de marketing voltadas para a fidelização dos clientes.
Processos internos	Objetivo	Meta	Indicadores	Iniciativas
	Melhorar a eficiência e a qualidade dos processos internos.	Reduzir a taxa de retrabalho em 15% até o final do ano.	Taxa de retrabalho	Capacitar os colaboradores para aumentar a qualidade dos processos.
Aprendizado e crescimento	Objetivo	Meta	Indicadores	Iniciativas
	Desenvolver as competências dos colaboradores e incentivar a inovação.	Aumentar a taxa de treinamentos realizados em 20% até o final do ano.	Taxa de treinamentos realizados.	Oferecer treinamentos e capacitações para os colaboradores. Criar um ambiente de trabalho inovador e criativo.

fonte: o autor

fig. 4 - DESIGN THINKING

Definição	Com base nas informações coletadas na etapa de empatia, devemos identificar os problemas enfrentados pelos clientes ao comprar esse estilo de roupa. Fazendo uma breve previsão, as pessoas tem dificuldades em encontrar roupas maiores que se ajustam bem ao corpo.
Ideias	Com os problemas identificados, a Oversized Company deve gerar ideias para resolvê-los. Nós pensamos em oferecer o serviço de ajuste de roupas feito por costureiras qualificadas, assim o cliente pode ter uma roupa personalizada que se ajuste perfeitamente conforme sua vontade e necessidade.
Protótipos	Devem ser criados protótipos das ideias geradas anteriormente, como amostras de roupas com diferentes cortes e modelos, feitos por costureiras profissionais.
Testes	Com os protótipos criados, a empresa pode testa-los com seu público alvo, coletando feedback sobre o ajuste, conforto, o estilo e a qualidade das roupas. Pode ser testado a qualidade do serviço de ajuste de roupas oferecidos pela empresa.

fonte: o autor

3.1.3 COMPLIANCE NAS EMPRESAS

O compliance da Oversized Company envolve uma série de medidas para garantir que a empresa cumpra com as leis e regulamentos aplicáveis ao seu setor de atuação, bem como com os padrões éticos e de conduta esperados. Algumas das medidas que poderiam ser adotadas incluem:

Políticas e procedimentos claros: A empresa deve ter políticas e procedimentos claros e acessíveis para todos os colaboradores, fornecedores e clientes. Estas políticas devem incluir normas de segurança, privacidade, proteção de dados, conformidade fiscal, entre outras.

Conformidade legal: A empresa deve cumprir com as leis e regulamentos aplicáveis ao seu setor de atuação, como as leis de proteção do consumidor, leis trabalhistas e tributárias, leis ambientais, entre outras.

Contratação de fornecedores: A empresa deve garantir que seus fornecedores e parceiros de negócios também cumpram com as leis e regulamentos aplicáveis e tenham padrões éticos adequados.

Treinamento e conscientização: A empresa deve oferecer treinamentos e conscientização para seus colaboradores e parceiros de negócios sobre as políticas, procedimentos e padrões éticos da empresa. O treinamento deve incluir temas como prevenção de assédio, discriminação, corrupção, entre outros.

Monitoramento e avaliação: A empresa deve monitorar e avaliar regularmente o cumprimento das políticas, procedimentos e padrões éticos da empresa, bem como o desempenho de seus fornecedores e parceiros de negócios.

Canal de denúncias: A empresa deve ter um canal de denúncias acessível e confiável para colaboradores, clientes e fornecedores que desejam relatar violações ou suspeitas de violações às políticas, procedimentos ou padrões éticos da empresa.

Governança corporativa: A empresa deve ter uma governança corporativa adequada, com a adoção de práticas de gestão transparentes e éticas. Isso inclui a criação de um conselho de administração e a adoção de políticas para garantir a independência dos membros do conselho e evitar conflitos de interesse.

3.2 CONSTITUIÇÃO DE EMPRESAS NO BRASIL

3.2.1 NOÇÕES GERAIS DE DIREITO EMPRESARIAL

A empresa é uma atividade, que produz e circula bens e serviços, atendendo a organização de fatores de produção (trabalho, matéria prima, etc). Os fatores de produção são os constituintes usados para a realização de bens e serviços, com fins de lucro econômico. O empresário é quem ocupa o papel de dono e de instituir os fatores de produção, para a prática de atividade econômica no mercado.

Nossa empresa será uma loja de roupas moda plus size, oferecendo também serviço de roupas sob medidas, localizada em Vargem Grande do Sul-SP e com vendas online entregando para todo o Brasil, estaremos em duas sócias, ambas com 50% cada, se enquadrando em LTDA (Companhia limitada) pela presunção de rendimento que esperamos.

Temos que conjugar a mão de obra para trabalhar com vendas, costuras e no online; Compras de produtos, o que comprar; Marketing, como divulgar os produtos, como chegar em mais pessoas o que vendemos e o mais importante como fazer o cliente levar os produtos e utilizar do serviço sob medida.

3.2.2 CANVAS

O Business Model Canvas é uma ferramenta que permite descrever de forma visual e estruturada os principais aspectos de um negócio. Ele é composto por nove blocos, que incluem desde a proposta de valor até a estrutura de custos. Cada bloco representa um aspecto fundamental do negócio e permite que o empreendedor visualize e entenda a relação entre eles.

Com o uso do canvas, é possível analisar os principais componentes do modelo de negócios e identificar oportunidades de melhorias e ajustes para torná-lo mais eficiente e competitivo. Além disso, a utilização do canvas é uma forma de comunicação eficaz entre os membros da equipe e com os stakeholders, permitindo uma visão compartilhada sobre o negócio e facilitando a tomada de decisões estratégicas.

fig. 5 - Modelo Canvas



fonte: o autor

Com base no Business Model Canvas criado para a loja, podemos tirar as seguintes conclusões:

A proposta de valor está centrada em oferecer roupas que atendam as necessidades e desejos de um público específico, o que pode trazer vantagem competitiva para a empresa.

A estrutura de custos pode ser um desafio para a empresa, visto que a produção de roupas plus size pode ser mais cara do que a produção de roupas convencionais.

Os principais canais de venda são físicos e online, o que permite que a empresa alcance um público mais amplo e diversificado.

A parceria com fornecedores é essencial para garantir o acesso a tecidos e materiais de qualidade que atendam as necessidades dos clientes.

É importante manter um bom relacionamento com os clientes, oferecendo um atendimento personalizado e buscando constantemente a satisfação do cliente.

A diversificação do mix de produtos pode ser uma estratégia interessante para a empresa, uma vez que os clientes podem ter diferentes necessidades e preferências em relação às roupas.

Basicamente o Canvas é uma ferramenta útil para a análise e planejamento de um negócio, permitindo identificar os principais elementos do modelo de negócios e como eles se relacionam entre si. Com base nas conclusões da análise do Canvas, é possível tomar decisões estratégicas que ajudem a empresa a alcançar seus objetivos e se destacar em um mercado cada vez mais competitivo.

3.2.3 ANALISANDO A CONSTITUIÇÃO DE UMA EMPRESA

Nossa loja será localizada na Rua João Pinto Fontão, 115 - Centro, Vargem Grande do Sul-SP, na Galeria OJC, um ótimo ponto para comércio, com perímetro de 20m, dividindo espaços com outras lojas e sem nenhum concorrente de moda plus size.

Contando já com todos os requisitos de vigilância sanitária e corpo de bombeiros aprovados para a abertura do negócio. Sendo eles: **a licença de funcionamento, higiene do estabelecimento, banheiros, saída de emergência, entre outros.**

Os custos de abertura e encerramento irão variar de R\$1.000,00 a R\$1.500,00 pois ambos são o mesmo processo. Escolhemos um escritório da cidade, a mensalidade vai ser de R\$400,00.

A carga tributária do governo geral foi de 33,90% do PIB, a lei permite uma carga horária mensal de 220 horas para o trabalhador que possui carteira assinada. Essas horas podem ser distribuídas em diversas escalas, mas nossas funcionárias vão fazer 44 horas semanais com salário mínimo e caso passem do horário iremos pagar hora extra.

Conversamos com uma loja de moda plus size localizada em São João da Vista-Sp, próximo a nossa cidade, para saber qual seu rendimento mensal, quanto é tirado de lucro, qual foi seu investimento e quais os encargos que pagam.

3.3 GESTÃO ESTRATÉGICA DE TRIBUTOS

O sistema tributário brasileiro consiste basicamente no recolhimento de tributos a fim de subsidiar as ações do governo no que diz respeito aos serviços

prestados à população, melhoria da infraestrutura das entidades governamentais e pagamento dos servidores públicos.

Via de regra, esses tributos são cobrados do cidadão direta ou indiretamente pelo governo, seja durante a aquisição/utilização de algum produto ou serviço tanto de empresas públicas como privadas.

Eles estão divididos em três modelos distintos: progressivo, regressivo e neutro.

Progressivo: Nesse modelo o imposto de renda deverá aumentar conforme sua renda;

Regressivo: Dessa forma, apesar de o rendimento do contribuinte aumentar, o imposto de renda diminui.

Neutro: Independente de renda e classe social, a participação da sociedade no imposto de renda é igual.

Após identificar as formas de classificação podemos dizer que o sistema tributário do Brasil é o regressivo, isso significa que não dão retorno ao cidadão e a economia do país. Ou seja, a forma como é dividida traz impactos na organização do Estado.

Existem três tipos principais de tributos no Brasil, cada um destinado para diferentes áreas de utilização

Impostos: o imposto poderá ser utilizado em qualquer área, desde que haja legislação instituindo isso. Como exemplo, temos o ICMS e o IPVA. O imposto é o principal financiador dos serviços públicos.

Contribuições sociais: as contribuições possuem sua destinação definida na legislação, não podendo ser utilizada livremente. É uma das principais fontes de renda do Estado.

Taxas: as taxas também compõem grande parte da arrecadação do Estado, visto que elas são pagas quando o contribuinte utiliza algum serviço público.

Com base no tipo de atividade, volume de vendas e características operacionais do empreendimento a ser constituído, a equipe deverá verificar qual o melhor regime tributário a ser utilizado pela empresa.

3.3.1 MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI)

Microempreendedor Individual (MEI) é destinado às pessoas que trabalham por conta própria e que se legaliza como pequeno empresário. Para ser um microempreendedor individual, é necessário faturar até R\$ 81.000,00 por ano, não ter participação em outra empresa como sócio ou titular ser optante pelo Simples Nacional, ser maior de 18 anos ou legalmente emancipado e o MEI também pode ter um empregado contratado que receba o salário-mínimo ou o piso da categoria.

Principais benefícios:

Cobertura previdenciária, Contratação de um funcionário com menor custo, Isenção de taxas para o registro da empresa, Ausência de burocracia, Acesso a serviços bancários, inclusive crédito, Compras e vendas em conjunto, Redução da carga tributária, Controles muito simplificados, Facilidade para vender para o governo, Serviços gratuitos, Possibilidade de crescimento como empreendedor e Segurança Jurídica.

3.3.2 SIMPLES NACIONAL

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

Para o ingresso no Simples Nacional é necessário o cumprimento das seguintes condições:

Enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte, cumprir os requisitos previstos na legislação e formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Características principais do Regime do Simples Nacional:

Ser facultativo, ser irretratável para todo o ano-calendário, abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP),

recolhimento dos tributos abrangidos mediante documento único de arrecadação - DAS, disponibilização às ME/EPP de sistema eletrônico para a realização do cálculo do valor mensal devido, geração do DAS e, a partir de janeiro de 2012, para constituição do crédito tributário, apresentação de declaração única e simplificada de informações socioeconômicas e fiscais, prazo para recolhimento do DAS até o dia 20 do mês subsequente àquele em que houver sido auferida a receita bruta;

Vantagens do Simples Nacional?

As principais vantagens do Simples Nacional são a unificação da arrecadação dos impostos, uma vez que os valores são recolhidos por meio de guia única, além da redução na carga tributária, para a maioria dos casos.

Desvantagens ao optar pelo Simples Nacional

A alíquota aplicada é vantajosa para muitos tipos de empresa, mas em alguns casos não acontece dessa forma: outros enquadramentos podem acarretar menos impostos, justamente por causa das especificidades do negócio. Outro ponto a ser considerado é que o recolhimento, que é feito com base no faturamento e não no lucro, e a carga tributária se mantém mesmo quando o resultado do negócio não é favorável, mesmo que esteja dando prejuízo.

3.3.3 LUCRO PRESUMIDO

O regime do Lucro Presumido é muito utilizado por ser considerado mais simples e também exigir menos documentação. Recebe o nome de Presumido exatamente porque nesse regime o Imposto de Renda não é calculado sobre o lucro efetivo. Tanto o IRPJ como a CSLL são calculados sobre uma base presumida de lucro, que é um determinado percentual da receita bruta. O cálculo é feito em períodos trimestrais. O Lucro Presumido, em cada trimestre, corresponde ao resultado da aplicação dos percentuais fixados em lei, de acordo com a atividade-fim da pessoa jurídica, sobre a receita bruta auferida no período, à qual são adicionados integralmente os resultados das demais receitas, rendimentos e ganhos de capital, o que corresponderá à base de cálculo do imposto do IRPJ e da CSLL. A regra geral do Lucro Presumido para o IRPJ vale para a venda de mercadorias e produtos, mas não para todos os setores.

O Lucro Presumido pode ser utilizado por empresas que não ultrapassem o faturamento anual de 78 milhões.

3.3.4 LUCRO REAL

É a base de cálculo do imposto sobre a renda apurada segundo registros contábeis e fiscais efetuados sistematicamente de acordo com as leis comerciais e fiscais. A apuração do Lucro Real é feita na parte A do Livro de Apuração do Lucro Real (Lalur), mediante adições e exclusões ao lucro líquido do período de apuração (trimestral ou anual).

Lucro Real é uma das formas de tributação do Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL). Embora seja considerado um regime tributário padrão, esse regime tributário possui maior complexidade em relação ao Simples Nacional e Lucro Presumido, pois o processo de cálculo dos impostos é feito após a apuração do lucro contábil, envolvendo ainda a necessidade de a empresa realizar ajustes neste lucro contábil (positivos e negativos) para adequação à legislação fiscal.

Outro detalhe importante sobre o Lucro Real, é que as empresas que seguem a tributação estão obrigadas a apresentar à Secretaria da Receita Federal os registros especiais de seu sistema contábil e financeiro.

Empresa que pode ser Lucro Real?

Qualquer empresa pode optar pela tributação no Lucro Real, contudo a adesão torna-se obrigatória nos casos de empresas que possuem faturamento superior a R\$78 milhões no ano, assim como também as organizações dos seguintes setores: Setor Financeiro: Incluindo bancos, instituições independentes, cooperativas de crédito, seguro privado, entidades de previdência aberta e sociedades de crédito imobiliário.

Empresas que obtiveram lucros e fluxo de capital com origem estrangeira.

Factoring: Empresas que exploram atividades de compras de direitos de crédito como resultado de vendas mercantis a prazo ou de prestação de serviços.

Empresas com benefícios fiscais como a redução ou isenção de seus impostos.

Para calcular o IRPJ no Lucro Real, aplicamos a alíquota fixa de 15% sobre o lucro real da empresa, mais um adicional de 10% sobre o valor que ultrapassar o

limite de R\$ 20 mil por mês, já no cálculo da CSLL, usamos somente a alíquota fixa de 9% sobre o faturamento.

3.3.5 PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

O orçamento para presunção de tributos é uma ferramenta do planejamento tributário que tem como fim identificar qual o melhor regime tributário para uma organização em questão, nela são analisados dados como: faturamento de vendas e prestação de serviço, e resultado da operação. Com estes dados são efetuados os cálculos para a presunção de todos os regimes tributários a fim de compará-los e averiguar qual o mais vantajoso.

De acordo com os dados projetados obtivemos estes resultados:

fig. 6 - Comparação dos regimes tributários

Lucro Presumido	Anual	Simplex nacional Anual	
Faturamento	R\$ 1.300.221,00	Faturamento	R\$ 1.300.221,00
Vendas	R\$ 1.246.671,00	Simplex	R\$ 139.123,65
Serviço	R\$ 53.550,00		
Presunção de LSV para IRPJ	R\$ 99.733,68		
Presunção de LSS para IRPJ	R\$ 17.136,00		
Total presunção de lucro	R\$ 116.869,68		
Presunção de LSV para CSLL	R\$ 149.600,52		
Presunção de LSS para CSLL	R\$ 17.136,00	Lucro real	
Total presunção CSLL	R\$ 166.736,52	Lucro apurado	R\$ 387.798,57
Valor a pagar IRPJ	R\$ 17.530,45	IRPJ	R\$ 72.949,64
Valor a pagar CSLL	R\$ 15.006,29	CSLL	R\$ 34.901,87
Valor a pagar PIS	R\$ 8.451,44	PIS	R\$ 21.453,65
Valor a pagar COFINS	R\$ 39.006,63	COFINS	R\$ 98.816,80
Valor a pagar ICMS	R\$ 210.635,80	ICMS	R\$ 210.635,80
Total de impostos a recolher	R\$ 290.630,61	Total de impostos a recolher	R\$ 438.757,76

fonte: o autor

Com base nestes resultados identificamos que o regime tributário mais vantajoso para a empresa é o regime do Simplex Nacional, sendo ele 101% menor que o lucro presumido e 215% menor que o lucro real.

3.4 GESTÃO ORÇAMENTÁRIA

Orçamento de uma empresa é o instrumento usado pela organização como planejamento e controle, para que mantenha um bom crescimento financeiro durante anos.

De acordo com Cardoso (2020) “A indagação sobre como “fazer as contas dos gastos”, isto é, sobre o orçamento, não é só antiga, mas também sabia. De fato, o orçamento é um documento valioso em qualquer estudo preliminar ou de viabilidade.”

O gestor financeiro deve prever as receitas e despesas da empresa, para que possa atingir seus objetivos já tendo em vista o quanto de capital será necessário para cada ação.

Grande parte das empresas possuem orçamentos mensais, trimestrais, semestrais e anuais, a ideia é possuir o maior número de informações possíveis, com o intuito de driblar as adversidades encontradas no futuro.

As empresas que não possuem orçamento, correm sérios riscos, como, por exemplo, gastar mais do que arrecada, não cumprir o pagamento de terceiros, gerar dívidas e também perder a lucratividade durante o período, por isso os gestores optam pela elaboração e análise do orçamento.

Para elaborar um orçamento, o gestor deverá anotar as fontes de renda da empresa, seja com venda de mercadorias, serviços prestados, rendimentos de aplicações e a partir disso deve listar todas as despesas.

O orçamento pode ser elaborado de uma forma simples ou detalhada, quanto mais detalhes, maior a precisão na hora da tomada de decisão.

3.4.1 ESTRUTURA DA DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO

A demonstração do resultado do exercício refere-se a demonstração de atividades financeiras de uma empresa em determinado período, seja semestral ou anual.

Através dela podemos analisar se as atividades da empresa obtiveram lucros ou prejuízos no período em questão. Todas as atividades exercidas pela empresa devem ser registradas assim que forem praticadas, independente se houve ou não o pagamento ou recebimento.

A DRE é uma obrigação contábil anual regida por lei, e apenas os microempreendedores estão livres de apresentá-la perante ao fisco.

Uma empresa que não possui a sua DRE, caminha em uma estrada sem fim, pois a mesma não possui informações precisas de seus gastos e lucros e com isso dificilmente atingirá seus objetivos.

Cada tópico que compõe a DRE deve ser analisado individualmente e conjuntamente a fim de estabelecer melhores metas financeiras em pequenos espaços de tempo com o intuito de atingir o crescimento e faturamento.

Para a elaboração da DRE é necessário ter em vista a receita bruta, receita líquida, impostos sobre a receita, custo de produtos e mercadorias vendidas, lucro bruto, despesas gerais seja na venda de produtos e serviços ou administrativas, lucro operacional, resultado financeiro, lucro antes do IR e CSLL e lucro líquido.

A realidade da sua empresa exigirá mais ou menos passos para a elaboração, porém, independente do mercado no qual a empresa atua, quanto maior o número de informações, melhores análises serão obtidas.

3.4.2 ORÇAMENTO DE VENDAS

Projetamos um orçamento de vendas para 12 meses com base nas nossas compras, usamos a margem de 100% em cima dos produtos, por serem roupas e para tirar nossos gastos.

Teremos opções de peças masculinas e femininas, como, por exemplo, calça, blusa, short, saia, etc. Oferecendo também serviço de ajuste sob medida para nossos clientes, tirando o gasto da costureira como funcionária, o lucro obtido será de 90%.

Nessa projeção elaboramos uma meta significativa de vendas, com o auxílio do rendimento dos funcionários e das redes sociais da empresa, chegando a um aumento de 45 peças mensais, sempre visando o alto crescimento.

fig. 6 - Orçamento da vendas de produtos

Orçamento da venda de produtos		Anual	
Produtos	Preço de venda	NºPV	Faturamento
Camiseta feminina	R\$ 149,90	810	R\$ 121.419,00
Saia feminina	R\$ 169,90	810	R\$ 137.619,00
Calça feminina	R\$ 199,90	810	R\$ 161.919,00
shorts feminino	R\$ 169,90	810	R\$ 137.619,00
Camisa masculina	R\$ 199,90	810	R\$ 161.919,00
Camiseta masculina	R\$ 149,90	810	R\$ 121.419,00
Calça masculina	R\$ 199,90	810	R\$ 161.919,00
Bermudas	R\$ 169,90	810	R\$ 137.619,00
Shorts masculino	R\$ 129,90	810	R\$ 105.219,00
Total Das vendas		7290	R\$ 1.246.671,00
Orçamento de prestação de Serviços	Preço do serviço de ajuste	Nº SP	Faturamento
	R\$ 30,00	1785	R\$ 53.550,00
Total da projeção de faturamento			R\$ 1.300.221,00

fonte: o autor

As tabelas completas com as informações mensais estão no final do trabalho no anexo:

3.4.3 ORÇAMENTO DE COMPRAS

O orçamento de compras da empresa foi elaborado após análise de alguns fatores visando a entrega de um produto de qualidade que atenda as necessidades do público alvo. Marcas como Abercrombie e Hollister tiveram seus catálogos consultados pela equipe, já que são referências no mercado de moda plus size.

Desde o início a ideia é fornecer um produto de alta qualidade com um margem de 100% para atrair um grande público, tendo em vista que se o negócio se tornar viável o aumento da margem é algo a ser questionado.

A margem de aumento de compras oscila entre 5 peças a mais ou a menos por mês durante todo o ano.

Durante o primeiro mês, houve um investimento em móveis planejados, decoração, maquinário, computador, visando trazer melhor conforto para os clientes.

O mês de fevereiro possui uma pequena queda no número de peças compradas, visando o gasto da inauguração do mês anterior, porém, em março o aumento segue constante.

fig. 7 - Orçamento de investimento inicial

Orçamento de investimento inicial	
Moveis planejados	R\$ 10.000,00
Deoração	R\$ 600,00
Maquinário	R\$ 4.000,00
Computador	R\$ 1.500,00
Gastos com abertura da empresa	R\$ 2.000,00
Total	R\$ 18.100,00

fonte: o autor

fig. 8 - Orçamento para compra de produtos

Orçamento para compra de produtos		Anual	
Produtos	Preço de compra	N° P C	Receita
Camiseta feminina	R\$ 79,90	820	R\$ 65.518,00
Saia feminina	R\$ 89,90	820	R\$ 73.718,00
Calça feminina	R\$ 99,90	820	R\$ 81.918,00
shorts feminino	R\$ 89,90	820	R\$ 73.718,00
Camisa masculina	R\$ 99,90	820	R\$ 81.918,00
Camiseta masculina	R\$ 79,90	820	R\$ 65.518,00
Calça masculina	R\$ 99,90	820	R\$ 81.918,00
Bermudas	R\$ 89,90	820	R\$ 73.718,00
Shorts masculino	R\$ 69,90	820	R\$ 57.318,00
Total das compras		7380	R\$ 655.262,00

fonte: o autor

As tabelas completas com as informações mensais estão no final do trabalho em anexo.

3.4.4 ORÇAMENTO DE DESPESAS OPERACIONAIS

O orçamento de despesas operacionais é um documento que detalha todas as despesas relacionadas à operação de uma empresa. É importante para controlar os custos e planejar as despesas da empresa, garantindo uma gestão financeira mais eficiente. Podem tomar decisões estratégicas para reduzir despesas, evitando surpresas com gastos inesperados e ajudando a identificar possíveis reduções de custos.

Projetamos orçamentos com nosso gasto inicial, para abertura da loja, com despesas fixas, como funcionários, limpeza, aluguel, encargos tributários, escritório de contabilidade, licenças necessárias, entre outras coisas.

fig. 8 - Orçamento de despesas operacionais

Orçamento de Despesas operacionais	Anual
Aluguel	R\$ 30.000,00
Água	R\$ 600,00
Luz	R\$ 2.138,43
Internet	R\$ 1.800,00
Material de limpeza	R\$ 1.800,00
Escritório	R\$ 5.400,00
Divulgação	R\$ 12.000,00
Decoração	R\$ 1.200,00
Brindes	R\$ 2.400,00
Embalagens	R\$ 14.580,00
Programa/site	R\$ 18.000,00
Salários (3 vendedores+1 cosatureira)	R\$ 72.000,00
Fgts	R\$ 9.600,00
13°	R\$ 6.000,00
Férias	R\$ 7.992,00
Pagamento 1° investimento parcelado em 6X	R\$ 18.100,00
Total Despesas operacionais	R\$ 203.610,43

fonte: o autor

As tabelas completas com as informações mensais estão no final do trabalho em anexo.

3.4.5 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO ORÇADA

A composição da DRE orçada é elaborada em várias etapas, variando de acordo com o modelo de gestão adotado pela empresa. Independentemente da etapa, sua conclusão ocorre com a projeção de relatórios financeiros.

Através da análise dos orçamentos de Vendas, Compras e Despesas operacionais, foi orçada a Demonstração do Resultado do Exercício mensal e anual:

fig. 9 - DRE

DRE	
	Anual
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 1.300.221,00
VENDAS DE PRODUTOS	R\$ 1.246.671,00
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS	R\$ 53.550,00
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	R\$ 1.300.221,00
(-) CUSTOS DAS VENDAS	R\$ 647.271,00
CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS (CPV)	R\$ 647.271,00
(=) RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	R\$ 652.950,00
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 203.610,43
DESPESAS OPERACIONAIS	R\$ 203.610,43
(=) RESULTADO OPERACIONAL ANTES DOS IMPOSTOS	R\$ 449.339,57
(-) SIMPLES NACIONAL	R\$ 139.123,65
(=) RESULTADO LÍQUIDO ANTES DAS PARTICIPAÇÕES	R\$ 310.215,92
SÓCIOS	R\$ 30.000,00
(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 280.215,92

fonte: o autor

As tabelas completas com as informações mensais estão no final do trabalho em anexo.

Constatamos que se seguido a projeção de vendas com crescimento de 45 peças vendidas e 5 peças ajustadas a.m. o faturamento da empresa pode chegar a R\$300.000,00 a.a.

3.5 CONTEÚDO DA FORMAÇÃO PARA A VIDA: DESENVOLVENDO IDEIAS

A Formação para a Vida é um dos eixos do Projeto Pedagógico de Formação por Competências da UNIFEQB.

Esta parte do projeto está diretamente relacionada com a extensão universitária, ou seja, o objetivo é que seja aplicável e que tenha real utilidade para a sociedade, de um modo geral.

3.5.1 DESENVOLVENDO IDEIAS

Está disponível para os estudantes no Classroom, o tema “Desenvolvendo Ideias”.

Nesta parte do Projeto, os estudantes deverão realizar uma síntese dos 4 (quatro) tópicos deste tema, quais sejam:

- **Tópico 1:** Ideias e oportunidades
- **Tópico 2:** Equipe
- **Tópico 3:** Fatores-chave de sucesso para o desenvolvimento das ideias
- **Tópico 4:** Definindo uma ideia empreendedora

A síntese precisa apresentar exemplos práticos dos seus conteúdos, ou seja, de modo que possam ser utilizados ou verificados no dia-a-dia.

3.5.2 ESTUDANTES NA PRÁTICA

Após realizar a síntese dos conteúdos, é hora dos estudantes colocarem a “mão na massa”, de produzirem algo da formação para a vida que possa ser utilizado na prática pela sociedade.

A equipe deve elaborar um material como um podcast, um banner, um pequeno vídeo (sugere-se este em razão da facilidade de elaboração e divulgação) explicando o “Modelo de Projeto de Canvas” ou “Project Model Canvas” e sua estrutura em blocos.

O objetivo desse material é ajudar as pessoas a realizarem o planejamento de forma mais fácil e evitar que essa etapa seja pulada em qualquer projeto ou ideia.

Muitas ideias surgem ao longo da vida das pessoas e não podem ser desperdiçadas pela falta de um bom planejamento.

A metodologia do Canvas pode contribuir muito para a materialização de ideias que podem trazer muitos benefícios para as pessoas.

Caso a equipe escolha pelo vídeo, poderá ser gravado de forma bem simples e ser disponibilizado em algum canal do Youtube de seus integrantes, como “Não Listado”. Se a equipe se sentir à vontade, também pode compartilhar esse vídeo nas redes sociais, por exemplo, no Instagram e marcar a Escola de Negócios usando @ednunifeob.

O objetivo é que todos os integrantes da equipe participem desse material e que possam compartilhá-lo para que as pessoas da comunidade onde estejam inseridos possam a

partir deste material construir com maior eficácia o planejamento de projetos e ideias em suas vidas.

Portanto, neste tópico do PE, a equipe deve elaborar um pequeno texto descrevendo o conteúdo desse material e, em seguida, colocar o link público do arquivo para que possa ser verificado e avaliado.

A divulgação e compartilhamento desse material para a comunidade externa será de responsabilidade dos próprios estudantes, conforme o compromisso social de cada pessoa, pois a UNIFEOB apenas usará esse material para avaliação desta atividade.

OBSERVAÇÃO: A realização do item 3.5 deste projeto é uma atividade que integra parte do conteúdo da unidade de Formação para a Vida com o Projeto de Consultoria Empresarial, portanto, **não exclui a obrigatoriedade** do estudante de realizar os desafios e demais atividades disponibilizados para a unidade de estudo de Formação para a Vida.



https://www.canva.com/design/DAFkDx8MMH0/x5Pd3oITUJJxWSwsyYYxGg/edit?utm_content=DAFkDx8MMH0&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

4 CONCLUSÃO

Durante o desenvolvimento do projeto, nossa equipe recebeu a responsabilidade de conceber e implementar uma empresa que abrangesse todos os aspectos apresentados durante o nosso semestre. Com essa missão em mente, a Oversized Company foi criada para trazer inovação à moda plus size.

Além disso, enfatizamos aos professores a importância das habilidades de colaboração e trabalho em equipe para que as empresas obtenham êxito no mercado. É crucial estabelecer claramente e manter em mente os objetivos comuns ao longo do caminho do sucesso.

Através do trabalho em equipe e da compreensão dos desafios e metas compartilhadas, nossa equipe conseguiu estabelecer uma base sólida para a Oversized Company, com uma abordagem inovadora e uma visão clara, nossa empresa conseguiu se destacar no ramo da moda. O projeto se revelou uma experiência de aprendizado valiosa, permitindo que aplicássemos conceitos e habilidades adquiridos em sala de aula em um contexto real. Com dedicação, esforço e colaboração, superamos obstáculos e alcançamos o sucesso na criação e implementação da empresa.

REFERÊNCIAS

CARDOSO, Roberto Sales. Orçamento de obras em foco. São Paulo: Editora Oficina de Textos. 2020. Disponível em:

<https://plataforma.bvirtual.com.br/Leitor/Publicacao/198224/epub/0?code=oh+RvY2HOOKwgY3Dd7MbT6tx5bc6jezEb/n/wUvX+0XYp8yWmd7jEiBJYfBt9HY9z/yJVh8lon8S2oD78S4PQ=>

≡ Acesso em: 18 maio. 2023.

<https://chat.openai.com/c/8f0a7d78-2b1c-46b9-9d6e-4fc29a81dbe4>

<https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/vantagens-do-simples-nacional/>

CREPALDI, Sílvio A.; CREPALDI, Guilherme S. Contabilidade fiscal e tributária - 2ED. [Digite o Local da Editora]: Editora Saraiva, 2019. E-book. ISBN 9788553131983. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788553131983/>. Acesso em: 09 abr. 2023.

<https://consultoretributarios.com.br/o-que-e-sistema-tributario/#:~:text=O%20sistema%20tribut%C3%A1rio%20brasileiro%20consiste,pagamento%20do%20dos%20servidores%20p%C3%ABablicos.>

ANEXOS

fig. 10 Orçamento de compra de produtos mensal:

Orçamento para compra de produtos	Janeiro		Fevereiro		Março		Abril		Maio		Junho		Julho		Agosto		Setembro		Outubro		Novembro		Dezembro		Anual		
Produtos	Preço de compra	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita	Nº P C	Receita
Camiseta feminina	RS 79,90	50	RS 3.995,00	45	RS 3.995,00	50	RS 4.394,50	55	RS 4.394,50	60	RS 4.794,00	65	RS 5.193,50	70	RS 5.593,00	75	RS 5.992,50	80	RS 6.392,00	85	RS 6.791,50	90	RS 7.191,00	95	RS 7.590,50	820	RS 65.518,00
Sabão feminina	RS 89,90	50	RS 4.495,00	45	RS 4.045,50	50	RS 4.495,00	55	RS 4.944,50	60	RS 5.394,00	65	RS 5.843,50	70	RS 6.293,00	75	RS 6.742,50	80	RS 7.192,00	85	RS 7.641,50	90	RS 8.091,00	95	RS 8.540,50	820	RS 73.718,00
Calça feminina	RS 99,90	50	RS 4.995,00	45	RS 4.495,50	50	RS 4.995,00	55	RS 5.494,50	60	RS 5.994,00	65	RS 6.493,50	70	RS 6.993,00	75	RS 7.492,50	80	RS 7.992,00	85	RS 8.491,50	90	RS 8.991,00	95	RS 9.490,50	820	RS 81.918,00
shorts feminino	RS 89,90	50	RS 4.495,00	45	RS 4.045,50	50	RS 4.495,00	55	RS 4.944,50	60	RS 5.394,00	65	RS 5.843,50	70	RS 6.293,00	75	RS 6.742,50	80	RS 7.192,00	85	RS 7.641,50	90	RS 8.091,00	95	RS 8.540,50	820	RS 73.718,00
Camisa masculina	RS 99,90	50	RS 4.995,00	45	RS 4.495,50	50	RS 4.995,00	55	RS 5.494,50	60	RS 5.994,00	65	RS 6.493,50	70	RS 6.993,00	75	RS 7.492,50	80	RS 7.992,00	85	RS 8.491,50	90	RS 8.991,00	95	RS 9.490,50	820	RS 81.918,00
Camiseta masculina	RS 79,90	50	RS 3.995,00	45	RS 3.995,00	50	RS 3.995,00	55	RS 4.394,50	60	RS 4.794,00	65	RS 5.193,50	70	RS 5.593,00	75	RS 5.992,50	80	RS 6.392,00	85	RS 6.791,50	90	RS 7.191,00	95	RS 7.590,50	820	RS 65.518,00
Calça masculina	RS 99,90	50	RS 4.995,00	45	RS 4.495,50	50	RS 4.995,00	55	RS 5.494,50	60	RS 5.994,00	65	RS 6.493,50	70	RS 6.993,00	75	RS 7.492,50	80	RS 7.992,00	85	RS 8.491,50	90	RS 8.991,00	95	RS 9.490,50	820	RS 81.918,00
Bermudas	RS 89,90	50	RS 4.495,00	45	RS 4.045,50	50	RS 4.495,00	55	RS 4.944,50	60	RS 5.394,00	65	RS 5.843,50	70	RS 6.293,00	75	RS 6.742,50	80	RS 7.192,00	85	RS 7.641,50	90	RS 8.091,00	95	RS 8.540,50	820	RS 73.718,00
Shorts masculino	RS 89,90	50	RS 4.495,00	45	RS 3.145,50	50	RS 3.495,00	55	RS 3.844,50	60	RS 4.194,00	65	RS 4.543,50	70	RS 4.893,00	75	RS 5.242,50	80	RS 5.592,00	85	RS 5.941,50	90	RS 6.291,00	95	RS 6.640,50	820	RS 57.318,00
Total das compras		460	RS 39.866,00	406	RS 36.869,60	460	RS 39.866,00	496	RS 43.860,60	540	RS 47.848,00	586	RS 61.841,60	632	RS 65.827,00	678	RS 69.812,60	724	RS 73.800,00	766	RS 77.787,60	810	RS 81.775,00	856	RS 85.762,60	7280	RS 686.282,00

fonte: o autor

fig. 11 Orçamento de venda de produtos e prestação de serviço mensal:

Orçamento de venda de produtos	Janeiro		Fevereiro		Março		Abril		Maio		Junho		Julho		Agosto		Setembro		Outubro		Novembro		Dezembro		Anual		
Produtos	Preço de venda	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento	Nº P C	Faturamento
Camiseta feminina	RS 149,90	40	RS 5.996,00	45	RS 6.745,50	50	RS 7.495,00	55	RS 8.244,50	60	RS 8.994,00	65	RS 9.743,50	70	RS 10.493,00	75	RS 11.242,50	80	RS 11.992,00	85	RS 12.741,50	90	RS 13.491,00	95	RS 14.240,50	810	RS 121.419,00
Sabão feminina	RS 189,90	40	RS 7.596,00	45	RS 7.845,50	50	RS 8.095,00	55	RS 8.344,50	60	RS 8.594,00	65	RS 8.843,50	70	RS 9.093,00	75	RS 9.342,50	80	RS 9.592,00	85	RS 9.841,50	90	RS 10.091,00	95	RS 10.340,50	810	RS 137.819,00
Calça feminina	RS 199,90	40	RS 7.996,00	45	RS 8.245,50	50	RS 8.495,00	55	RS 8.744,50	60	RS 8.994,00	65	RS 9.243,50	70	RS 9.493,00	75	RS 9.742,50	80	RS 9.992,00	85	RS 10.241,50	90	RS 10.491,00	95	RS 10.740,50	810	RS 161.919,00
shorts feminino	RS 169,90	40	RS 6.796,00	45	RS 7.045,50	50	RS 7.295,00	55	RS 7.544,50	60	RS 7.794,00	65	RS 8.043,50	70	RS 8.293,00	75	RS 8.542,50	80	RS 8.792,00	85	RS 9.041,50	90	RS 9.291,00	95	RS 9.540,50	810	RS 137.819,00
Camisa masculina	RS 199,90	40	RS 7.996,00	45	RS 8.245,50	50	RS 8.495,00	55	RS 8.744,50	60	RS 8.994,00	65	RS 9.243,50	70	RS 9.493,00	75	RS 9.742,50	80	RS 9.992,00	85	RS 10.241,50	90	RS 10.491,00	95	RS 10.740,50	810	RS 161.919,00
Camiseta masculina	RS 149,90	40	RS 5.996,00	45	RS 6.745,50	50	RS 7.495,00	55	RS 8.244,50	60	RS 8.994,00	65	RS 9.743,50	70	RS 10.493,00	75	RS 11.242,50	80	RS 11.992,00	85	RS 12.741,50	90	RS 13.491,00	95	RS 14.240,50	810	RS 121.419,00
Calça masculina	RS 199,90	40	RS 7.996,00	45	RS 8.245,50	50	RS 8.495,00	55	RS 8.744,50	60	RS 8.994,00	65	RS 9.243,50	70	RS 9.493,00	75	RS 9.742,50	80	RS 9.992,00	85	RS 10.241,50	90	RS 10.491,00	95	RS 10.740,50	810	RS 161.919,00
Bermudas	RS 189,90	40	RS 7.596,00	45	RS 7.845,50	50	RS 8.095,00	55	RS 8.344,50	60	RS 8.594,00	65	RS 8.843,50	70	RS 9.093,00	75	RS 9.342,50	80	RS 9.592,00	85	RS 9.841,50	90	RS 10.091,00	95	RS 10.340,50	810	RS 137.819,00
Shorts masculino	RS 129,90	40	RS 5.196,00	45	RS 5.445,50	50	RS 5.695,00	55	RS 5.944,50	60	RS 6.194,00	65	RS 6.443,50	70	RS 6.693,00	75	RS 6.942,50	80	RS 7.192,00	85	RS 7.441,50	90	RS 7.691,00	95	RS 7.940,50	810	RS 102.219,00
Total Das vendas	380	RS 61.844,00	406	RS 69.289,60	460	RS 78.866,00	496	RS 84.860,60	540	RS 93.248,00	586	RS 103.041,60	632	RS 107.737,00	678	RS 116.423,60	724	RS 125.120,00	766	RS 130.812,60	810	RS 138.618,00	856	RS 148.214,60	7280	RS 1.568.819,00	
Orçamento de prestação de serviços	Preço do serviço de ajuste	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento	Nº SP	Faturamento
Total de prestação de faturamento	RS 50,00	100	RS 5.000,00	116	RS 5.800,00	150	RS 7.500,00	140	RS 7.000,00	148	RS 7.400,00	160	RS 8.000,00	166	RS 8.300,00	180	RS 9.000,00	186	RS 9.300,00	170	RS 8.100,00	176	RS 8.200,00	180	RS 8.400,00	1768	RS 83.488,00
			RS 6.644,00		RS 72.718,60		RS 93.366,00		RS 103.860,60		RS 108.648,00		RS 116.841,60		RS 122.327,00		RS 132.320,60		RS 138.812,60		RS 156.818,00		RS 162.798,60		RS 181.614,60		RS 1.652.307,00

fonte: o autor

fig. 12 Orçamento de caixa mensal:

