



**RELATÓRIO DE CONSULTORIA EMPRESARIAL
AMS CONSULTORIA**

**BELO HORIZONTE
2019**

**ARTHUR SOUZA SILVA
MARIA CLARA GONZAGA SANTOS COSTA**

**RELATÓRIO DE CONSULTORIA DO GRUPO AMS CONSULTORIA
APRESENTADO À EMPRESA HORIZONTE UNIFORMES**

Relatório final de consultoria apresentado à disciplina Consultoria Empresarial, do curso superior de Graduação em Administração, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Administração.

Professor: Rômulo Manini.

**BELO HORIZONTE
2019**

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	4
2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA.....	5
3. RESUMO DE ATIVIDADES	6
4. DIAGNÓSTICO	7
4.1. Gestão da Empresa	7
4.2. Financeiro	7
4.3. Recursos Humanos	8
4.4. Marketing	8
4.5. Vendas.....	8
4.6. Estoques e armazenagem.....	9
4.7. Distribuição e transporte	9
4.8. Suprimentos / Compras	10
4.9. Produção	10
5. RECOMENDAÇÕES IMPLEMENTADAS	11
5.1. Gestão Administrativa	11
5.2. Gestão Financeira	11
6. RECOMENDAÇÕES A IMPLEMENTAR	12
6.1. Gestão Administrativa.....	12
6.2. Gestão Financeira e Tributária	12
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	13
APÊNDICE	14
Apêndice 1 – Análise <i>Swot</i>	14
Apêndice 2 – Proposta Comercial	15
ANEXOS	18
Anexo 1 – Antigo Sistema de Controle	18
Anexo 2 – Sistema <i>Bling</i>	20

1. INTRODUÇÃO

Este é o relatório final apresentado à disciplina de Consultoria Empresarial, desenvolvida no 8º período do curso de Administração da faculdade FAMIG.

Foi desenvolvido um trabalho de consultoria pelo grupo AMS Consultoria, composto pelos alunos Arthur Souza Silva e Maria Clara Gonzaga Santos Costa, na empresa Horizonte Uniformes, no período entre setembro e novembro de 2019.

O principal objetivo do gestor para com esta consultoria foi o de reestruturar a gestão financeira da empresa, no qual o grupo focou suas atenções para desenvolvimento das atividades.

Neste relatório está registrado uma breve apresentação da empresa, diagnóstico realizado, resumo das atividades desenvolvidas pelo grupo e as sugestões de melhorias identificadas.

Ao final, apresenta-se uma proposta de implementação das ações sugeridas e que ainda não foram trabalhadas.

2. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A Horizonte Uniformes é uma empresa de fabricação de uniformes corporativos e estudantis. Registrada como MEI, em nome de Maria Zilda Batista Pinheiro, já está no mercado há pouco mais de cinco anos e possui como principais produtos: camisas, calças, jalecos, e demais peças que compõem uniformes profissionais.

Atualmente a Horizonte Uniformes atende exclusivamente, empresas do setor privado. Isso porque a empresa suspendeu temporariamente, as vendas para escolas e universidades devido a prejuízos recentes por inadimplência. Quanto às organizações do poder público, a empresa não têm nenhuma intenção de atender nos próximos anos, devido à grande burocracia dos processos de licitação e política de pagamentos.

Hoje existem três pessoas trabalhando na empresa. A Sra. Maria Zilda, que é responsável por toda área de corte e costura. O Sr. Éder Costa, responsável pela gestão e atendimento aos clientes. E por último, o Sr. Fernando, responsável pela área de bordados e entregas. Os dois últimos não possuem registro junto à empresa.

A empresa está localizada na rua Galba, 10 – Bairro Nossa Senhora da Glória, na região noroeste de Belo Horizonte.

Está registrada sob o CNPJ: 32.556.221/0001-37

3. RESUMO DE ATIVIDADES

Quanto às realizadas, o primeiro passo a elaboração de uma entrevista com o gestor da empresa, o Sr. Éder Costa, para conhecer o funcionamento do negócio e o planejamento para os próximos anos. Feito isso, o grupo também observou um pouco do dia a dia da empresa para compreender um pouco mais de seus processos.

Posteriormente, foi feito um estudo com base nas respostas obtidas na entrevista e na observação feita. A partir deste ponto foram detectadas as áreas com maior necessidade de estruturação e as ações a serem tomadas. Portanto foi decidido que as áreas Administrativa e Financeira seriam o foco deste trabalho de consultoria.

Foram aplicadas melhorias como, Análise *Swot*, para identificar os pontos francos e as ameaças do negócio e definir ações para estes, assim como a implementação do sistema *Bling*, para a gestão financeira da empresa.

Também foram sugeridas melhorias futuras, sendo a primeira, a elaboração de um plano de negócio estruturado para melhor condução do negócio para os próximos anos. O segundo ponto foi a migração do sistema tributário, que permitirá uma expansão da empresa como um todo.

4. DIAGNÓSTICO

4.1. Gestão da Empresa

O responsável pela gestão da empresa é o senhor Eder Antônio Costa, ele trabalhou durante anos na área de venda, começou a se especializar em marketing e fundou a Horizonte Uniformes em 2014. Além disso ele possui uma outra marca de roupas chamada Huna.

Seu objetivo é fechar parcerias com grandes empresas para que possa ser reconhecido cada vez mais no mercado de uniformes.

A empresa não possui um plano de negócios estruturado e por isso não conta com os conceitos de missão e visão.

No final de cada dia é feito o planejamento para o dia seguinte e repassado para os outros funcionários. Esse planejamento é anotado em uma planilha impressa que fica sobre a responsabilidade de Eder a todo momento.

4.2. Financeiro

A área financeira da empresa é uma das que precisa de maior atenção. Assim como os demais setores, o financeiro fica sobre a responsabilidade do senhor Eder. Porém ele não conta com o auxílio de nenhuma empresa especializada no assunto e acaba cometendo algumas falhas por falta de tempo de se estruturar.

A Horizonte Uniforme não possui um fluxo de caixa e o controle das contas a pagar e que já foram pagas é feito por meio de armazenamento em gaveta de contas “pagas” e “a pagar”. Além disso para saber os valores a receber ele deixa tudo anotado em uma planilha impressa.

A organização busca fazer seus pagamentos em dia, mas nos últimos três meses algumas contas foram pagas em atraso devido à queda do faturamento.

4.3. Recursos Humanos

Apesar de ter uma estrutura limitada, muitas pessoas já passaram pela organização, mas no final não deram certo. Por ser uma empresa familiar, muitas vezes esses funcionários eram parentes próximos ou até mesmo amigos que precisavam ingressar novamente no mercado.

Não existe uma política específica para auxiliar no processo de recrutamento e seleção e nem mesmo no processo de demissão.

A meta da empresa é que seja contratado mais um funcionário para ingressar no time e auxiliar nos demais processos, já que a mesma possui uma gestão centralizada em uma única pessoa.

4.4. Marketing

O setor de marketing é um dos mais bem estruturados da empresa e um dos que mais preocupam os sócios. Eles têm um cuidado muito grande com a sua imagem perante o mercado, por isso todos os funcionários sejam eles fixados ou freelancers utilizam uniforme.

A divulgação é feita a todo momento através das mídias sociais como o Facebook, Instagram e WhatsApp. Além disso é realizado também panfletagem nos bairros próximos e boa parte é feito através da divulgação boca a boca de clientes satisfeitos com o serviço.

Comparada aos seus concorrentes a Horizonte Uniformes possui uma avaliação muito boa no Google e isso acaba por se tornar um diferencial na hora de fechar um novo contrato.

4.5. Vendas

As vendas são feitas através do dinheiro ou cartão e o cliente pode optar pelo pagamento à vista, a prazo no cartão de crédito ou até mesmo dando 50% no

momento do pedido e o restante no ato de entrega. Para pagamentos à vista é oferecido um desconto de 5%.

Os principais clientes da empresa são empresas privadas, além de faculdades e escolas. Para selecionar novos clientes a empresa solicita que o pedido mínimo seja de 10 peças, além disso ela ainda não trabalha com órgãos públicos, por se tratar de licitação e não ter estrutura para atender o volume de pedidos. Hoje a empresa possui em sua carteira uma média de 80 clientes ativos e 160 em potencial.

4.6. Estoques e armazenagem

Por se tratar de uma empresa que trabalha com produtos personalizados a mesma não possui estoque de matéria prima. É realizado a compra de acordo com a demanda solicitada. Porém eles possuem na sua fábrica estoque de linhas para a costura e bordado.

Além disso existe um armário onde são armazenados o que sobra dos tecidos, essa sobra é muito grande e não tem como ser reutilizada. No final são tirados pedaços para dar acabamento em outras peças, ainda assim uma quantidade bem expressiva continua guardada. Segundo o sócio com essa sobra ele tem uma perda de aproximadamente 4 mil reais.

4.7. Distribuição e transporte

A distribuição do produto é feita através de um funcionário que utiliza carro ou moto para fazê-la. Nos dois casos é utilizado veículo próprio.

É realizado um controle em uma planilha que vai de acordo com a demanda de pedidos e os prazos de entrega, assim que finaliza a produção o pedido já sai para a entrega.

4.8. Suprimentos / Compras

Atualmente a Horizonte Uniformes trabalha com alguns fornecedores fixos em Belo Horizonte. Esses fornecedores em sua maior parte estão localizados na região do Barro Preto.

Quando há demanda que esses fornecedores não conseguem atender a empresa busca nessa região, outras lojas para auxiliá-la.

4.9. Produção

O planejamento da produção é realizado de acordo com a demanda. E a programação é feita um dia antes do início da produção.

Na fábrica onde é realizado a maior parte dos procedimentos a empresa conta com três pessoas para auxiliar no processo. Um sócio fica responsável pelo corte das peças, o outro pela costura e acabamento e o outro funcionário realiza a parte de bordado.

Quando a demanda é muito grande existem empresas parceiras que fazem a terceirização do serviço. Existe também uma empresa fixa que fica por conta da silcagem das camisas, já que dentro da fábrica da Horizonte Uniformes eles não possuem essa tecnologia.

Com uma capacidade de 3 mil peças a empresa consegue se estruturar de forma que o corte, costura, bordado, acabamento, embalagem e expedição sejam realizados todos dentro do mesmo espaço.

Além disso antes de serem embalados para a entrega, os produtos passam por uma análise onde são identificadas possíveis falhas que ocorrerão ao longo do processo.

5. RECOMENDAÇÕES IMPLEMENTADAS

5.1. Gestão Administrativa

RECOMENDAÇÕES	Foi sugerida a elaboração de uma análise swot para compreender melhor o mercado e começar a estruturar o plano de negócio da empresa.
EVIDÊNCIAS	Foi desenvolvida análise swot (apendice 1) para iniciar a construção do plano de negócio da empresa.
RESULTADO	A organização se gostou da sugestão e passará a aplicar os métodos para a otimização de seus processos.

5.2. Gestão Financeira

RECOMENDAÇÕES	Foi sugerida a implementação de um sistema de gestão para um controle financeiro mais detalhado e eficaz.
EVIDÊNCIAS	Foram sugeridos dois softwares: Quanto Sobra e Bling. Ambos auxiliam no controle financeiro com relatórios de vendas, contas a pagar e a receber, DRE, cadastro e orçamento de clientes, controle de estoque, etc. (anexo 1)
RESULTADO	A organização gostou da sugestão e já aderiu o sistema <i>Bling</i> como forma de organização da sua carteira de clientes e controle financeiro.

6. RECOMENDAÇÕES A IMPLEMENTAR

6.1. Gestão Administrativa

SUGESTÃO	Elaboração de Plano de Negócio estruturado para a solidificação da empresa como um todo.
JUSTIFICATIVA	O estudo permite definir o planejamento estratégico da organização, ou seja, definir os objetivos e onde a empresa deseja chegar no futuro. Além disso, auxilia na materialização dos planos realizados e na projeção de um panorama geral do negócio.
QUEM PODERÁ FAZER	A própria empresa poderá realizar tal estudo, porém este, demanda bastante tempo e minúcia nas pesquisas. Por isso recomenda-se o auxílio de um profissional com maior experiência e conhecimento sobre o assunto.
RECURSO (CUSTO)	Não haverá custos em caso de realização pela própria empresa. Em caso de contratação de uma consultoria especializada, o custo será de acordo com a proposta elaborada no apêndice 2 deste relatório.

6.2. Gestão Financeira e Tributária

SUGESTÃO	Mudança do enquadramento tributário de MEI para ME (Simples Nacional).
JUSTIFICATIVA	Menor alíquota de impostos, contratação de mais funcionários, maior facilidade para obtenção de crédito e financiamentos, ser uma marca mais expressiva e conquistar clientes de grande porte.
QUEM PODERÁ FAZER	Poderá ser feito pela própria empresa ou com auxílio de um consultor.
RECURSO (CUSTO)	Caso seja realizada pela empresa, os custos serão referentes às taxas ligadas à alteração do enquadramento. Utilizando-se de consultoria, deverão ser considerados os valores expostos em proposta no apêndice 1.

SUGESTÃO	Criação de indicadores de desempenho a partir dos dados gerados pelo sistema de gestão financeira implementado.
JUSTIFICATIVA	Facilitar a definição de estratégia de vendas, preços e produção.
QUEM PODERÁ FAZER	Poderá ser feito pela empresa.
RECURSO (CUSTO)	Não haverá custos consideráveis.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve como propósito a aplicação dos conceitos e conhecimentos adquiridos durante o curso de Administração, de forma qualitativa na reestruturação de alguns dos processos da empresa Horizonte Uniformes. A consultoria realizada possibilitou vivenciar o dia a dia da organização e através de análises e pesquisas compreender melhor o mercado de manufatura têxtil.

Em relação às ações realizadas, observou-se uma grande centralização das atividades de gestão ao Sr. Eder Costa e muitos processos realizados ainda manualmente. Portanto foi realizado a implementação do sistema Bling, que automatiza e otimiza a gestão empresarial. Além disso elaborou-se uma Análise Swot para se ter uma melhor visão do negócio e nortear os próximos passos a serem dados.

Quanto às ações que deverão ser implementadas futuramente, foram considerados três pontos de maior atenção. O primeiro é a migração do enquadramento tributário para o Simples Nacional, a mudança trará benefícios como: possibilidade de mais contratações e melhores opções de crédito e financiamento. O segundo é a elaboração de um plano de negócio para definir o planejamento estratégico da empresa e projetar seu futuro. Por último foi destacada a criação de indicadores de desempenho para nortear as estratégias de produção e vendas.

Ao final, os resultados obtidos foram muito satisfatórios, a organização se mostrou disposta a avaliar e executar as medidas sugeridas pelo grupo. Portanto pode-se concluir que o desenvolvimento deste trabalho foi de grande valia, em relação a formação de administrador e ao crescimento da Horizonte Uniformes. O grupo agradece a todos os envolvidos por propiciarem tamanha experiência.

APÊNDICE

Apêndice 1 – Análise Swot

FORÇAS Qualidade dos Produtos Atendimento Marca	FRAQUEZAS Prazo de Entrega Gestão Centralizada Processos Manuais Pós Venda
OPORTUNIDADES Segmentação de Mercado	AMEAÇAS Concorrência Desleal

Apêndice 2 – Proposta Comercial



PROPOSTA COMERCIAL 12/2019 – ESCOPO DO FORNECIMENTO

À Srta. Maria Zilda Batista Pinheiro

Prezada,

Temos o grato prazer em apresentar-lhe nossa proposta técnica e comercial.

OBJETIVO DA PROPOSTA

A presente proposta foi elaborada como estimativa inicial para desenvolvimento das atividades de adequação nas áreas de gestão financeira conforme a nós solicitado.

ESCOPO PARA ELABORAÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DE PLANO DE NEGÓCIO

A implementação de um novo Plano de Negócio compreende os seguintes aspectos:

- Estudo de Mercado;
- Construção do Planejamento Estratégico;
- Definição de Indicadores de Desempenho;
- Estratégias de Vendas;
- Estratégias de Produção
- Política de preços;

PROGRAMAÇÃO

Elaboração de Plano de Negócio.

Carga Horária de 20 horas, sendo:

- 10 horas para realização de estudos sobre o mercado de atuação da empresa;
- 08 horas para documentação dos dados levantados;
- 02 para apresentação do Plano de Negócios à Horizonte Uniformes.

Mudança de Enquadramento Tributário

Carga Horária de 10 horas, sendo:

- 03 horas para organização dos documentos necessários;
- 07 horas para processo de migração nos órgãos competentes;

INVESTIMENTO

O investimento estimado é de R\$6.000,00 – seis mil reais.

Forma de Pagamento

1° Pagamento – 05 dias após o início das atividades = R\$ 500,00

2° Pagamento – 25 dias após o início das atividades = R\$ 1.000,00

3° Pagamento – 45 dias após o início das atividades = R\$ 2.000,00

4° Pagamento – 60 dias após o início das atividades = R\$ 2.500,00

OBSERVAÇÕES GERAIS

Caso sejam necessárias visitas adicionais para treinamentos além dos inclusos nesta proposta, será cobrado o valor de R\$ 200,00 por hora adicional.

EXCLUSÕES

Não estão inclusos, nesta proposta, treinamentos e visitas fora da sede da empresa. Caso sejam necessários, os custos de logística e hospedagem deverão ser desembolsados pelo contratante.

CONCLUSÕES

Os pagamentos deverão ser efetuados mediante a apresentação de nota fiscal e boleto bancário, onde os impostos já estarão incluídos.

VALIDADE DA PROPOSTA

15 dias corridos.

CONTATO COMERCIAL

Para esclarecimentos desta proposta, favor entrar em contato:

Arthur Souza – (31) 9 9187-9031

Maria Clara Gonzaga – (31) 9 9139-3992

E-mail: contato@amsconsult.com.br

Atenciosamente,

Arthur Souza e Maria Clara Gonzaga – Consultores

Belo Horizonte, 01 de novembro de 2019

ANEXOS

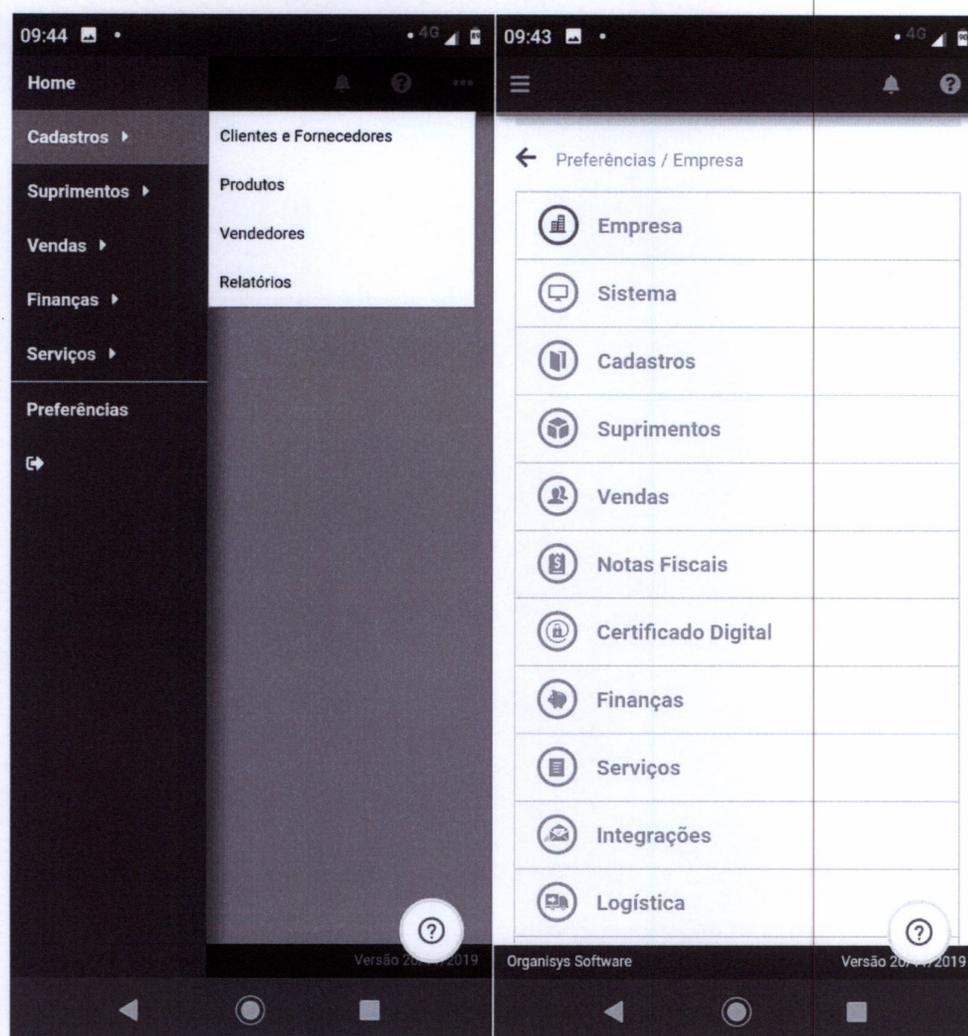
Anexo 1 – Antigo Sistema de Controle

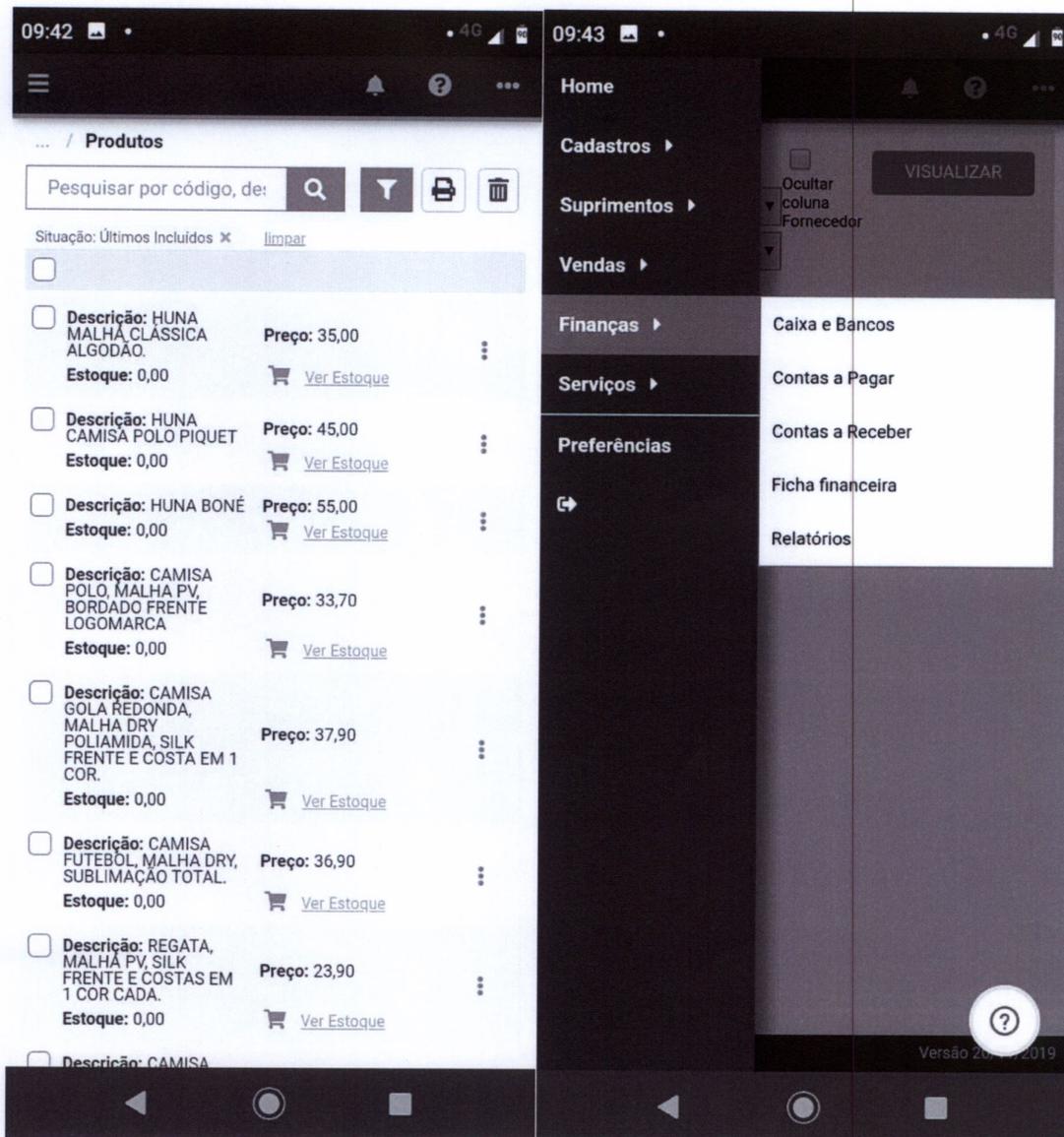
RECEBIMENTOS				
CLIENTE	VALOR	DATA	RECEBIDO	STATUS
EDER AUTO PEÇAS				
VIGIA BH				
CFC PARATI				
GARAGEM DO THIAGO				
BASE PROTEÇÃO VEICULAR				
MULTILOG				
	R\$ 0,00			

PAGAMENTOS				
FORNECEDOR	VALOR	DATA	VALOR PAGO	RESTANTE
ZETI SILK SCREEN				
VALMIR CASEADEIRA				
ERLI COSTUREIRA				
ELOISIO ARTE BORDADO				
ROSIANE COSTUREIRA				
MARLI COSTUREIRA				
TAMARA SUBLIMAÇÃO				
TELEFONE FIXO		DIA 15		
TELEFONE CELULAR				
CEMIG	R\$ 193,88	DIA 09		
ALUGUEL	R\$ 1.000,00	DIA 07		
FUNCIONÁRIO		DIA 20		
ZILDA		TODA SEXTA		
CARTÃO MULTIPLUS		DIA 09		
CARTÃO MASTERCARD		DIA 20		
CARTÃO NUBANK		DIA 25		
MARINA DEPÓSITO				
	R\$ 0,00			

ENTREGAS				
SEGUNDA 04/11/2019	TERÇA 05/11/2019	QUARTA 06/11/2019	QUINTA 07/11/2019	SEXTA 08/11/2019
	OX -GENIUM		MUCIO LANTERNAGEM	
	DOMO BENEFÍCIOS	CAR PRÓ		LÍDER HORTIFRUTTI
		MULT LOG		ELETROLUX
	100db	NEM CAR	CLUB CAR	JPL AUTOMOTIVE
SEGUNDA 11/11/2019	TERÇA 12/11/2019	QUARTA 13/11/2019	QUINTA 14/11/2019	SEXTA 15/11/2019
		JAGUAR RODAS E PNEUS	EJC PADRE EUSTÁQUIO	ARENA GOURMET
SEGUNDA 18/11/2019	TERÇA 19/11/2019	QUARTA 20/11/2019	QUINTA 21/11/2019	SEXTA 22/11/2019
ALFA SOLUÇÕES ELÉTRICAS		NOROESTE DISTRIBUIDORA	ALFA SOLUÇÕES	PRIMUS DISTRIBUIDORA
			JAGUAR	ALTERNATIVA NEGÓCIOS
			AGUIAR EVENTOS	
SEGUNDA 25/11/2019	TERÇA 26/11/2019	QUARTA 27/11/2019	QUINTA 28/11/2019	SEXTA 29/11/2019
BENTO CESTAS	GERAÇÃO DE PROFETAS		CENTRO AUTOMOTIVO ATUAL	BARUQUE PREMIUM ÓCULOS
SAMYER TRANSPORTES			SUPERMERCADO SANTO ANTÔNIO	DIMELO DISTRIBUIDORA
			CAR PRÓ	
			CENTRO AUT. ATUAL	
SEGUNDA 02/12/2019	TERÇA 03/12/2019	QUARTA 04/12/2019	QUINTA 05/12/2019	SEXTA 06/12/2019
	PARADA DO SABOR			FIX CAR
				DOMO BENEFÍCIOS
SEGUNDA 09/12/2019	TERÇA 10/12/2019	QUARTA 11/12/2019	QUINTA 12/12/2019	SEXTA 13/12/2019
SEGUNDA 16/12/2019	TERÇA 17/12/2019	QUARTA 18/12/2019	QUINTA 19/12/2019	SEXTA 20/12/2019
ALMEIDA GUIMARÃES				CENTRO EDUC. LOURDES

PLANILHA DE COMPRAS HORIZONTE UNIFORMES					
QUANTIDADE	DESCRIÇÃO	PEDIDO / SERVIÇO	ENTREGA SERVIÇO	VALOR ESTIMADO	LOJA
0,5 KG	PV MESCLA GRAFITE	JPL AUTOMOTIVE			
2,6	BRIM PESADO PRETO	JPL AUTOMOTIVE			
1,5 KG	PV	SAMYER TRANSPORTES	25/11/2019		
6,5 MTS	BRIM PESADO PRETO	SAMYER TRANSPORTES	25/11/2019		
10	PV ROYAL	SUPERMERCADO SANTO ANTÔNIO	28/11/2019		
28 UM	GOLA PV ROYAL	SUPERMERCADO SANTO ANTÔNIO	28/11/2019		
1 KG	PV ROYAL	CAR PRÓ VEÍCULOS	28/11/2019		
1 KG	PV BANDEIRA	CAR PRÓ VEÍCULOS	28/11/2019		
2,5 KG	PV PRETO	CAR PRÓ VEÍCULOS	28/11/2019		
2 KG	PV MESCLA GRAFITE	CENTRO AUTOMOTIVO ATUAL	28/11/2019		
10 UM	GOLAS PA	CENTRO AUTOMOTIVO ATUAL	28/11/2019		
7,8 MTS	BRIM PESADO CHUMBO	CENTRO AUTOMOTIVO ATUAL	28/11/2019		
4,5 KG	PIQUET PRETO	BARUQUE PREMIUM ÓCULOS	29/11/2019		
4 KG	PV PRETO	BARUQUE PREMIUM ÓCULOS	29/11/2019		
10 UM	GOLAS PA ROSA BEBE	BARUQUE PREMIUM ÓCULOS	29/11/2019		
10 UM	GOLAS PA VERDE ÁGUA	BARUQUE PREMIUM ÓCULOS	29/11/2019		
5,5 KG	PV PRETO	DIMELO DISTRIBUIDORA	29/11/2019		
27 UM	POLI PRETO	DIMELO DISTRIBUIDORA	29/11/2019		
11 KG	PV VERMELHO	PARADA DO SABOR	03/12/2019		
16 UM	BONÉS POLIÉSTER	PARADA DO SABOR	03/12/2019		
1,5 KG	DRY COLMÉIA PRETO	FIX CAR	06/12/2019		
10 UM	GOLA POLI PRETA	FIX CAR	06/12/2019		
20 MTS	TRICOLINE IBIZA BRANCA	DOMO BENEFÍCIOS	06/12/2019		
0,5 MTS	NATURAL FIT PETRÓLEO	DOMO BENEFÍCIOS	06/12/2019		
8 KG	PV MESCLA MÉDIO	ALMEIDA GUIMARÃES	16/12/2019		
0,5 KG	PIQUET MESCLA ESCURO	ALMEIDA GUIMARÃES	16/12/2019		
40 MTS	JEANS 110Z	ALMEIDA GUIMARÃES	16/12/2019		
4 KG	PV JADE	CENTRO EDUCACIONAL LOURDES	20/12/2019		
0,5 KG	PUNHO PV PRETO	CENTRO EDUCACIONAL LOURDES	20/12/2019		
17, MTS	TACTELPRETO	CENTRO EDUCACIONAL LOURDES	20/12/2019		

Anexo 2 – Sistema *Bling*



09:43
4G

Home

Cadastros ▾

Suprimentos ▾

Vendas ▾

Finanças ▾

Serviços ▾

Preferências

↔

Ocultar coluna

Fornecedor

VISUALIZAR

09:42
4G

Contratos

Ordem de Serviço

CT-e

Notas Serviço

Cobranças

Relatórios

... / Clientes e Fornecedores

Pesquisar por nome, fant

Exibindo pela ordem de inclusão x limpar

<input type="checkbox"/>	Código: 109	Nome: TRIBO DAS BEBIDAS	Telefone: (31) 2573-0893	⋮
<input type="checkbox"/>	Código: 109	Nome: TORCIDA ORGANIZADA LIVERPOOL		⋮
<input type="checkbox"/>	Código: 201	Nome: Luan Araujo	Telefone: (31) 99291-1845	⋮
<input type="checkbox"/>	Código: 109	Nome: TRICOARTE AVIAMENTOS		⋮
<input type="checkbox"/>	Código: 107	Nome: ESTACAL ENGENHARIA	CPF/CNPJ: 08.177.553/0001-26 Telefone: (31) 98853-1974	⋮
<input type="checkbox"/>	Código: 105	Nome: ELEGANCE CAPAS	Telefone: (31) 99223-0085	⋮
<input type="checkbox"/>	Código: 86	Nome: PALESTRA FC	Telefone: (31) 97350-4473	⋮
<input type="checkbox"/>	Código: 88	Nome: BORRACHAS ROCHA	Telefone: (31) 3357-9744	⋮
<input type="checkbox"/>	Código: 101	Nome: ALESSANDRO FERREIRA		⋮

Versão 2019.09.2019

09:43 4G 09:44 4G

... / **Vendedores**

Pesquisa

Exibindo pela ordem de inclusão x [limpar](#)

-
- Nome:** MARIA ZILDA PINHEIRO **Cidade:** Belo Horizonte **Estado:** MG
- Nome:** EDER COSTA **Estado:**

... / **Pedidos de venda**

Pesquisar por nome, e-m

Período: Últimos 30 dias x [limpar](#)

-
- Número:** 45 **Data:** 29/11/2019 (prevista até: 06/12/2019) **Cliente:** CLUBCAR **Total (R\$):** 500,00 **Situação:** ● ⌚
- Número:** 44 **Data:** 27/11/2019 (prevista até: 16/12/2019) **Cliente:** ESTACAL ENGENHARIA **Total (R\$):** 320,00 **Situação:** ● ⌚
 1ª venda
- Número:** 46 **Data:** 25/11/2019 (prevista até: 13/12/2019) **Cliente:** DISTRIBUIDORA DIEGO GESSO **Total (R\$):** 109,50 **Situação:** ● ⌚ ⚠
- Número:** 43 **Data:** 25/11/2019 (prevista até: 20/12/2019) **Cliente:** ALESSANDRO FERREIRA **Total (R\$):** 630,00 **Situação:** ● ⌚ P
 ⚠ 1ª venda
- Número:** 42 **Data:** 25/11/2019 (prevista até: 23/12/2019) **Cliente:** BORRACHAS ROCHA **Total (R\$):** 2.766,00 **Situação:** ● ⌚ ⚠
 1ª venda

