CONSULTORIA
RAMALHO

PANORAMA ESTRATÉGICO · SÍNTESE EXECUTIVA

PERSPECTIVAS

INTELIGÊNCIA PARA DECISÕES EMPRESARIAIS



NOVEMBRO DE 2026 A ABRIL DE 2027

Economia, empresas, regiões e riscos — com interpretações e decisões empresariais fundamentadas.

CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL RAMALHO

Visão | Estratégia | Valor

consultoriaramalho.com.br · contato@consultoriaramalho.com.br

LEITURA DA CONSULTORIA

Cinco movimentos que merecem atenção

Os dados indicam pressões distintas. A gestão precisa reconhecer quais chegam aos contratos, às margens e ao caixa.



01 Crédito

O custo do financiamento exige calcular preço e prazo no mesmo contrato.

02 Consumo

Renda e emprego sustentam a demanda, mas o desempenho varia por produto e praça.

03 Contratos de 2027

Regras tributárias e de jornada exigem simulações antes da assinatura.

04 Investimentos

Anúncios apontam mercados a investigar; compras dependem de projetos e contratos.

05 Gestão

Expansão sustentável depende da margem efetiva, liquidez e capacidade.

NOSSA LEITURA

O semestre favorece escolhas seletivas. Crescer com contratos frágeis, prazos longos ou capacidade não comprovada pode aumentar receita e reduzir liquidez. O empresário precisa testar cada expansão com informações da própria operação.

Aprofundamento: PERSPECTIVAS integral, pp. 3–14 e 55–63.

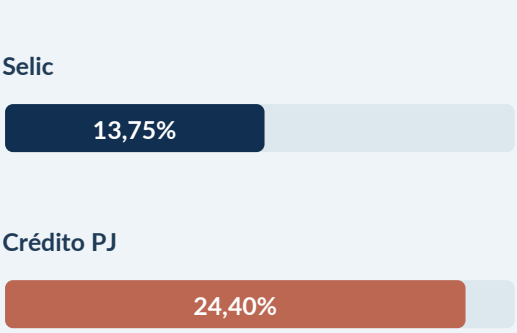
ECONOMIA E CRÉDITO

Indicadores que chegam ao caixa

Juros, inflação e crédito precisam ser traduzidos em condições financeiras efetivamente contratadas.

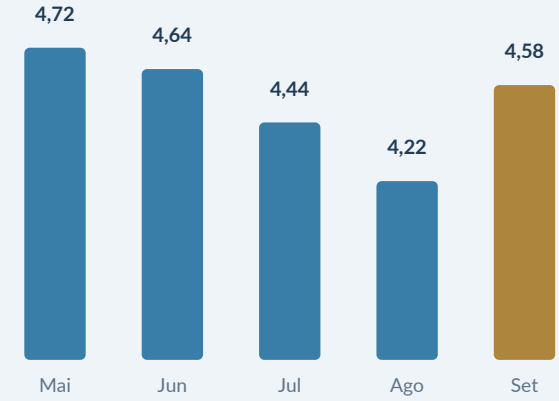


CUSTO ANUAL DO DINHEIRO



Taxas anuais; dados de set/2026. BCB.

IPCA EM 12 MESES



Inflação acumulada; IBGE, set/2026.

NOSSA INTERPRETAÇÃO

A taxa básica de 13,75% não é o custo do capital de giro de uma empresa: o crédito livre PJ atingiu 24,4% ao ano. A inflação de 4,58% em 12 meses pressiona contratos com custos que sobem antes do reajuste de receita. A combinação exige orçamento de caixa com taxas cotadas, datas de compra e reajuste efetivo.

DECISÃO EMPRESARIAL

Revisar o custo efetivo das dívidas, os reajustes contratados e o menor saldo do caixa projetado para as próximas 13 semanas. A manutenção da Selic em 04/11/2026 reforça essa cautela e constitui atualização posterior ao corte editorial de 31/10/2026.

Aprofundamento: relatório integral, pp. 4, 8–10 e 20–21.

MARGEM E LIQUIDEZ

O prazo comercial tem custo

Simulação do relatório integral: uma venda de R$ 100 mil, margem de contribuição de R$ 10 mil e financiamento integral.



Quanto da margem de R$ 10 mil permanece?



Azul: margem remanescente | Terracota: custo financeiro

NOSSA LEITURA

No prazo de 90 dias, o financiamento consome aproximadamente 56% da margem na hipótese apresentada. Isso não representa o custo de todas as empresas; demonstra por que prazo, preço e custo financeiro precisam ser negociados conjuntamente.

Decisão: comparar preço à vista e a prazo, desconto para antecipação, inadimplência própria e custo efetivo da captação antes de ampliar o crédito ao cliente.

Premissas e contas completas: relatório integral, pp. 20–21.

REGULAÇÃO E CONTRATOS

2027 começa nas decisões de 2026

Tributação e jornada exigem conferir regras aplicáveis, custos de operação e contratos que atravessam a virada.



LINHA DO TEMPO EXECUTIVA

16/12/2026
Primeira etapa da redução da jornada semanal para 42 horas, com regras de repouso e transição.

ATÉ 20/12/2026
Cancelamento de opções tributárias já formalizadas, quando cabível; não reabre prazo de adesão.

01/01/2027
Transição da CBS e novo limite anual do MEI de R$ 110 mil, conforme legislação aplicável.

2027
Simular preços, margens e escalas dos contratos afetados, com a contabilidade e assessoria trabalhista.

NOSSA INTERPRETAÇÃO

O risco contratual nasce quando uma proposta válida para janeiro mantém preços, créditos tributários ou escalas dimensionados para condições anteriores. O impacto econômico depende do regime e da operação, razão pela qual cada empresa precisa de simulação específica.

Fontes e exceções: relatório integral, pp. 15–19.

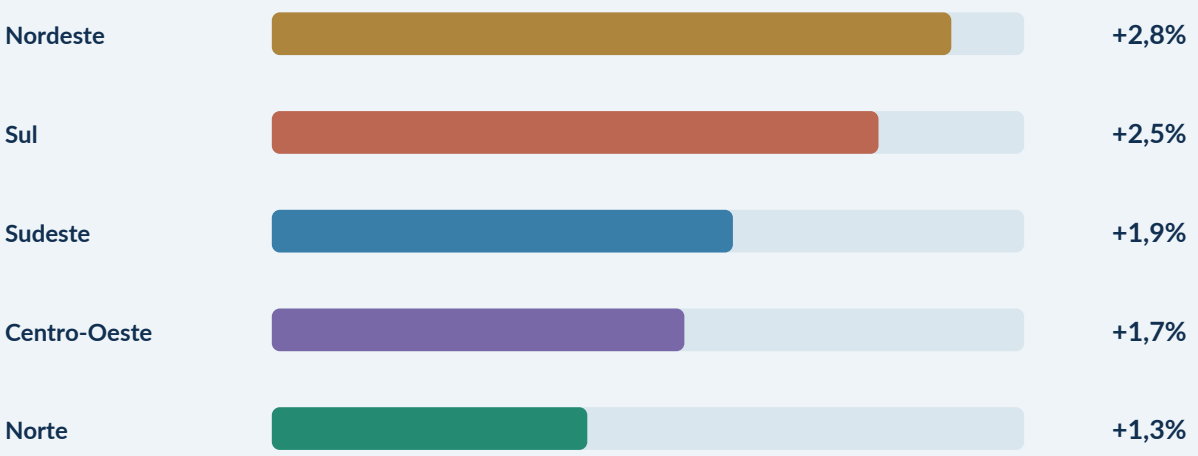
BRASIL E MERCADOS

A atividade regional orienta a prospecção

O IBCR revela ritmos diferentes; para o fornecedor, a decisão começa quando o comprador e sua demanda são identificados.



IBCR regional — acumulado em 12 meses até ago/2026



Variação de atividade, não PIB regional. Fonte: BCB, IES de ago/2026.

TRÊS LEITURAS PARA A PROSPECÇÃO

SERVIÇOS — Ocupar capacidade com margem exige conhecer horas, retrabalho e formação de equipes.

INDÚSTRIA — O anúncio de uma fábrica não define quando ocorrerão compras ou homologações.

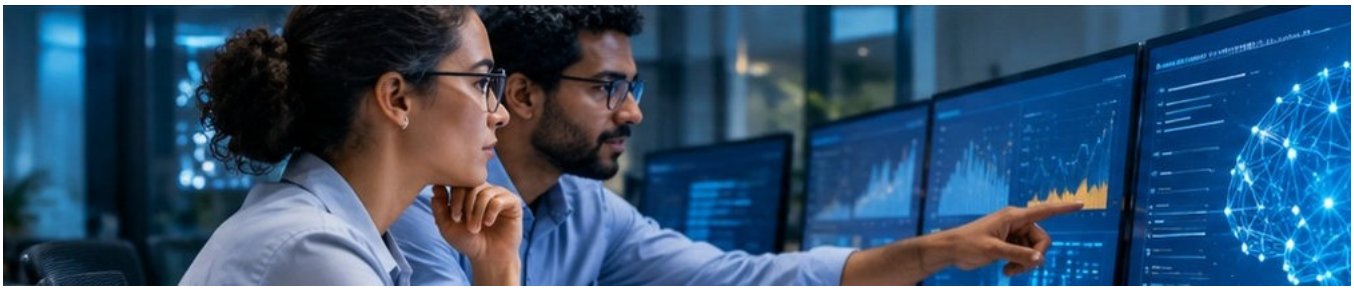
COMÉRCIO — Giro, crédito ao consumidor e estoques importam mais que a média nacional.

Aprofundamento: relatório integral, pp. 22–27 e 28–52 (27 UFs).

GOVERNANÇA DA DECISÃO

Cinco filtros antes de investir

A análise do ambiente só sustenta uma decisão quando encontra evidências comerciais e financeiras da própria empresa.



DEMANDA

Comprador, volume e pedido identificados.

MARGEM

Resultado após tributos, descontos e prazo.

CAIXA

Financiamento e menor saldo de 13 semanas.

CAPACIDADE

Entrega sem atrasos nem perda de qualidade.

RISCO

Dependências que podem comprometer retorno.

NOSSA LEITURA

Uma oportunidade pode ser relevante e, ainda assim, não justificar investimento imediato. Se margem, liquidez ou capacidade não sustentam o compromisso, a prioridade é corrigir a restrição antes de ampliar a operação.

Fundamentos: relatório integral, pp. 55–63.

AGENDA DO EMPRESÁRIO

Prioridades até abril de 2027

Uma sequência operacional para transformar o panorama em premissas, responsáveis e acompanhamento.



AGORA

Projetar caixa semanal por 13 semanas. Conhecer margem por contrato e custo efetivo das dívidas.

ATÉ DEZEMBRO

Recalcular preços e escalas afetados pelas mudanças legais; confirmar o tratamento tributário aplicável.

JANEIRO

Confrontar caixa e margem realizados com orçamento, prazos e cenários, sem extrapolar projeções de mercado.

ATÉ ABRIL

Reavaliar investimentos e expansão pela demanda contratada, capacidade e retorno esperado.

REFLEXÃO DE GESTÃO

Qual decisão relevante para os próximos meses depende de expectativas ainda não confirmadas por margem, caixa e capacidade? O autodiagnóstico completo será disponibilizado também no site.

Agenda ampliada e autodiagnóstico no integral: pp. 59–63.

CONSULTORIA RAMALHO

Visão | Estratégia | Valor

Da leitura do ambiente à escolha de prioridades e à construção de valor econômico sustentável.

VISÃO

Compreender ambiente e exposição do negócio.

ESTRATÉGIA

Traduzir evidências em decisões e caminhos.

VALOR

Fortalecer rentabilidade, caixa e valor econômico.

ÁREAS DE ATUAÇÃO E FORMAS DE APOIO



Consultoria Estratégica
Decisões e prioridades empresariais.

Gestão Empresarial
Metas, resultados e coordenação.

Diagnósticos Empresariais
Riscos, gargalos e oportunidades.

Processos e Performance
Produtividade, controles e eficiência.

Conselhos e Governança
Apoio estruturado a decisões.

Valuation e Transações
Valor econômico e operações.

Consultoria em Hotelaria
Rentabilidade e ativos de hospedagem.

Recuperar · Reorganizar · Rentabilizar
Intervenção para elevar resultados.

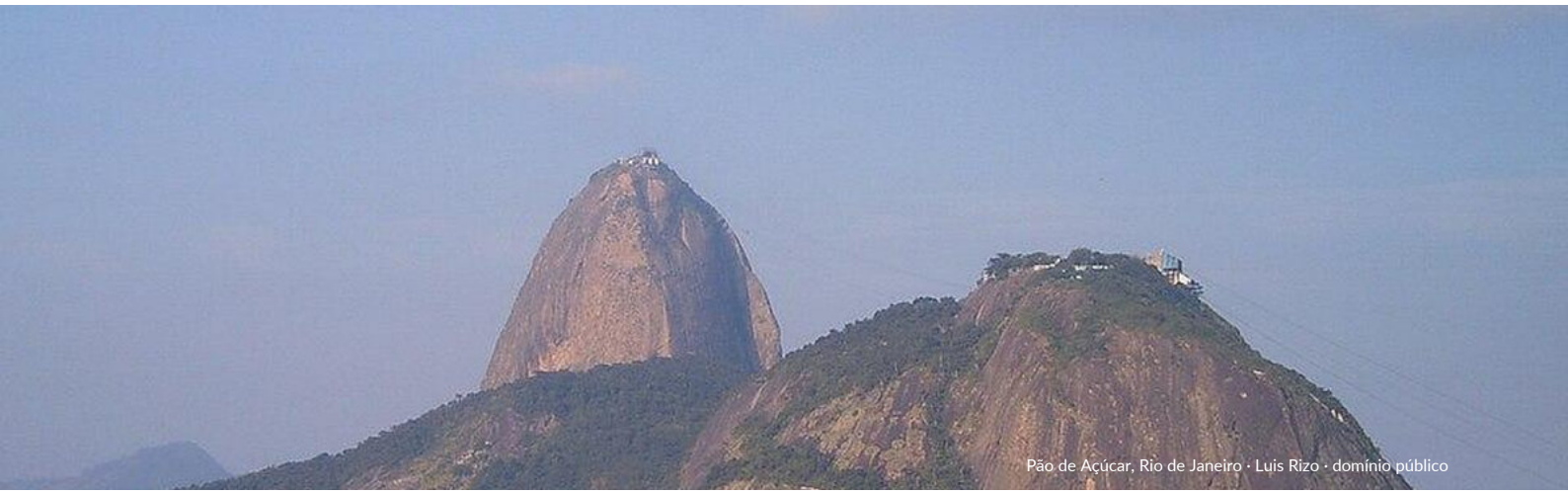
A escolha do serviço depende do problema e dos objetivos da empresa. Agende uma conversa inicial para identificar o escopo adequado.

CONSULTORIA
RAMALHO

INTELIGÊNCIA PARA DECISÕES EMPRESARIAIS

PERSPECTIVAS

Visão | Estratégia | Valor



Pão de Açúcar, Rio de Janeiro · Luis Rizo · domínio público

APROFUNDE A ANÁLISE

Consulte gratuitamente o relatório integral de 72 páginas no site, com análises setoriais e regionais, fontes e metodologia. O autodiagnóstico digital será divulgado nesse mesmo ambiente.

consultoriaramalho.com.br/perspectivas/

RELATÓRIO INTEGRAL

AGENDAR CONVERSA

CONSULTORIA ESTRATÉGICA EMPRESARIAL RAMALHO

contato@consultoriaramalho.com.br · +55 21 97656-9779