

Título: Gestão Financeira da Empresa Sempre Bella
Title: Financial Management of the Sempre Bella's Company

Autora: Cláudia Maria Flaminio, Fatec Carapicuíba

Orientador: Prof. Me. Clayton de Oliveira Pires, IFSP -Suzano

Título: Gestão Financeira da Empresa Sempre Bella
Title: Financial Management of the Sempre Bella's Company

Resumo: O presente artigo apresentado tem como objetivo mostrar a importância do Plano Financeiro da Empresa de e-commerce Sempre Bella, e assim possibilitar uma visão estratégica compatível com a transcrição de informações precisas para assegurar a continuidade da empresa. Trata-se de uma empresa do setor de moda dedicado ao seguimento de “preços populares” e atua como serviço de comércio eletrônico em virtude do crescimento de mercado de vendas online.

É proposto um modelo de gestão financeira para o comércio eletrônico, visando monitorar as atividades financeiras da empresa Sempre Bella. Este trabalho de pesquisa foi desenvolvido tendo como base o método quantitativo. Neste artigo, serão mostrados aspectos como o investimento inicial necessário empregado na empresa, e os indicadores que refere-se a viabilidade do negócio. O brechó virtual “Sempre Bella” como fonte de renda oriunda da primeira incursão no mundo organizacional é algo que se mostra exequível. O Plano Financeiro visa gerenciar o empreendimento, pois através dele o empreendedor tem uma visão profunda da gestão financeira do negócio podendo diagnosticar ameaças, oportunidades, pontos fracos, pontos fortes e assim alinhar a estratégia da empresa.

Palavras-chave: Gestão Financeira; Plano Financeiro; comércio eletrônico

Abstract: The present article aims to show the importance of the financial plan of the e-commerce company Sempre Bella, and thus enable a strategic vision compatible with transcription of accurate information for business continuity. It is a company in the sector is dedicated to tracking “popular prices” and acts as an e-commerce service due to the growing online sales market.

A financial management model for e-commerce is proposed to monitor the financial activities of Sempre Bella. This research work was developed based on quantitative research. In this article, we will show aspects such as the necessary initial investment employed in the company, and the indicators regarding the business viability. The “Sempre Bella” thrift store as a source of income from the first foray into the organizational world is a workable one. The Financial Plan aims to manage the venture, because through it the entrepreneur has a deep view of the financial management of the business and can diagnose threats, opportunities, weaknesses, strengths and thus align the company's strategy.

Keywords: Financial Management; Financial plan; e-commerce

1 INTRODUÇÃO

Segundo o site do Internet Innovation, o comércio eletrônico vem crescendo, apresentando bons resultados para o setor de modas e acessórios, sendo uma excelente ferramenta para este ramo de atividade (INTERNET INNOVATION, 2019).

A Sempre Bella é um brechó virtual que comercializará roupas e acessórios femininos por meio de um site da internet. A empresa atuará no setor de Modas (confecção e acessórios). O acervo disponível será formado pelas próprias peças do vestuário da empreendedora e um momento posterior, os produtos de terceiros poderão ser comercializados eletronicamente no site da empresa. O e-commerce tem uma dependência vital da logística.

Para um novo negócio sobreviver é primordial possuir um gerenciamento contínuo, utilizar conceitos teóricos para obter experiência necessária e manter o planejamento periódico de ações. O Plano de Negócios ajuda no planejamento, ou seja, orienta o empreendedor delinear suas estratégias, contribuindo desta forma conhecer seu projeto e identificar adequadamente todas as variáveis que conduzirão a conquista de seus objetivos. (DORNELAS, SPINELLI e ADAMS, 2014)

Uma pesquisa realizada com empresários de várias empresas mostrou que aproximadamente 42% deles confiaram em sua própria intuição e conseqüentemente não planejaram suas atividades iniciais. (SEBRAE, 2017). Os empreendedores obtêm sucesso em seus empreendimentos em virtude do planejamento eficaz e eficiente que realizaram antes de iniciarem suas atividades, ou seja, 65 % deles passaram a planejar de alguma maneira. (DORNELAS, SPINELLI e ADAMS, 2014) .

O comércio eletrônico é uma atividade promissora, pois a internet atinge mercados antes não atendidos. A venda direta aos consumidores contribui para o aumento dos lucros do empreendimento, em virtude da redução da quantidade de atravessadores e um maior controle das operações. O comércio eletrônico torna as organizações eficientes e flexíveis em suas atividades internas. No que diz respeito às melhorias de caráter externo, vale ressaltar a aproximação com os fornecedores e uma maior presteza ao atender às necessidades e às expectativas dos clientes. (BATISTA, 2013)

Diante do exposto, questiona-se: Qual é a viabilidade do plano financeiro da empresa de e-commerce Sempre Bella?

Este estudo é importante para a geração de renda, sustentabilidade, ampliação do negócio, vestuário e para a fomentação da economia.

O presente artigo se justifica pelo fato que nenhuma empresa de e-commerce está completamente segura em sua gestão financeira. O empresário deve gerir bem seus recursos, buscar inovações e avaliar incessantemente suas ações embasadas no controle financeiro da organização e assim evitar sérios de sobrevivência e continuidade no mercado de atuação.

O objetivo geral deste estudo é analisar a importância do plano financeiro para a criação de um e-commerce por meio de sua estruturação e verificar a viabilidade econômico-financeiro.

A metodologia adotada neste presente artigo foi desenvolvida tendo como base o estudo de caso da empresa de e-commerce Sempre Bella, abordando uma pesquisa aplicada que gera produtos com uma finalidade imediata.

O presente artigo está assim estruturado: Capítulo 1: aborda a apresentação e uma breve descrição da empresa de e-commerce Sempre Bella. Capítulo 2: apresenta uma revisão de renomados autores sobre os principais temas abordados neste trabalho. Capítulo 3: demonstra que este trabalho de pesquisa foi desenvolvido tendo como base a pesquisa bibliográfica. Capítulo 4: apresenta os principais resultados do empreendimento. Capítulo 5: descreve a gestão financeira e o plano financeiro da empresa. Capítulo 6: na conclusão aborda teoricamente que o brechó virtual “Sempre Bella” é algo exequível conforme a plano financeiro abordado. Por fim é apresentado o referencial teórico que serviu de base para a pesquisa.

2 REVISÃO DA LITERATURA

Este tópico visa apresentar uma revisão do que renomados autores já escreveram sobre os principais temas abordados neste trabalho. A leitura e a análise destes autores foram primordiais para o desenvolvimento eficaz e coeso deste presente artigo. (YIN, 2015)

2.1 O Empreendedorismo e a missão do empreendedor

O empreendedor pormenoriza em desenvolver seu próprio negócio como um monopólio, ponderar a globalização, visando competir mais do que inovar. (THIEL, 2014)

Uma empresa renomada possui um gestor empreendedor que desenvolve uma visão e cultura sólida. O empreendedor inspira e motiva todos colaboradores para que visem o foco, ou seja a essência do negócio. (THIEL, 2014)

Segundo Dornelas, Spinelli e Adams é fundamental aprender a ser empreendedor e desenvolver as competências específicas de acordo com o ramo de atuação, entretanto há alguns aspectos que devem ser seguidos (DORNELAS, SPINELLI e ADAMS, 2014):

- Identificar e analisar a oportunidade;
- Estudar o processo de produção de inovações
- Estimular uma cultura criativa
- Elaborar e desenvolver um plano de negócios;
- Identificar fontes e financiamentos;
- Ser capaz de gerenciar com eficiência o negócio.

Para esses autores, o empreendedorismo consiste no processo de criar algo com valor, ou seja, tendo sua essência na percepção e na identificação.

2.2 Perspectivas do Comércio Eletrônico

O e-commerce é um modelo de negócios que refere-se ao uso de internet e intranets para transações eletrônicas como compra, venda, transporte, dados de comércio, bens ou serviços. (TURBAN, OUTLAND, KING, LEE, LIANG, TURBAN, 2018)

A personalização no e-commerce visa o crescimento das vendas, probabilidade de compras, conquista e fidelização de clientes potenciais, além da interação assertiva com o público alvo. A personalização é uma variável primordial para o sucesso do e-commerce. (2018 6th International Conference on Cyber and IT Service Management (CITSM))

O comércio eletrônico determina-se por meio de quatro perspectivas (TURBAN, OUTLAND, KING, LEE, LIANG, TURBAN, 2018):

Comunicação: O Comércio Eletrônico consiste na distribuição de produtos, serviços e ou informações por meio de redes de computadores ou outros meios eletrônicos.

Processo comercial: O Comércio eletrônico consiste na aplicação da tecnologia e automação de transações e do fluxo de trabalho.

Serviço: O Comércio Eletrônico é um instrumento que satisfaz a necessidade das empresas, consumidores e administradores objetivando à diminuição de custos e uma maior elevação dos níveis de qualidade e propiciando assim maior agilidade no atendimento.

Online: O Comércio Eletrônico favorece a compra e a venda de produtos e informações pela internet.

Os benefícios do e-commerce para as empresas virtuais são (TURBAN, OUTLAND, KING, LEE, LIANG, TURBAN, 2018):

Alcance global: Possui uma rápida localização de clientes potenciais e ou fornecedores a um custo razoável no mundo todo.

Redução de custos: O e-commerce tem um pequeno custo de processamento, armazenamento e distribuição de informação.

Melhorias na cadeia de suprimentos: Há uma redução relevante nos atrasos, estoques e custos.

Personalização: O sistema emite a ordem de pagamento conforme a forma de pagamento escolhida pelo cliente.

Capacidade de inovar: O e-commerce é capaz de utilizar e adaptar novos modelos de negócios na plataforma.

3 METODOLOGIA

A Gestão Financeira consiste no aumento da criação de valor e o preço corrente de suas ações. Os gestores agregam valor por meio dos indicadores de viabilidade financeira e a taxa interna de retorno. (BREALEY, MYERS, ALLEN, 2018)

Alguns demonstrativos, como Balanço Patrimonial, Demonstrativo do Resultado de Exercício (DRE), Demonstrativo de Caixa não serão abordados devido à baixa complexidade das finanças da empresa. Neste artigo serão mostrados aspectos como o investimento inicial necessário empregado na empresa e os indicadores financeiros como a estimativa dos investimentos fixos, capital de giro que compreende a estimativa de estoque inicial, despesas de custos mensais e estimativas de custos de comercialização. Também serão abordados os indicadores de viabilidade financeira como o ponto de equilíbrio, lucratividade, rentabilidade e a taxa interna de retorno (TIR) que se referem a viabilidade do negócio.

3.1 Descrição do estudo de caso:

Este trabalho de pesquisa foi desenvolvido tendo como base o estudo de caso da empresa de e-commerce Sempre Bella.

O estudo de caso é a essência da teoria indutiva, distinguindo que cada caso é uma experiência distinta, tendo como finalidade a criação de proposições ou a elucidação da evidência empírica. (YIN, 2015)

O desenvolvimento do estudo de caso realiza-se pelo vínculo da evidência quantitativa ao objetivo principal da pesquisa dedutiva. (YIN, 2015)

3.2 Do ponto de vista de sua natureza:

Este trabalho consiste em uma pesquisa aplicada, pois gera produtos que possui uma finalidade imediata.

A pesquisa aplicada se desenvolve a partir de estudos teóricos. Vale ressaltar que o referencial teórico fornece um referencial para a análise de dados de acordo com os objetivos da pesquisa e do objeto em estudo.

3.3 Do ponto de vista de seus objetivos:

Este trabalho consiste em uma pesquisa exploratória propondo uma familiaridade com o problema com o objetivo de torna-lo compreensível. (YIN, 2015).

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

A Sempre Bela usará a rede para solicitar produtos a seus fornecedores, receber pedidos de compras de seus clientes e fazer pagamentos. Opta-se pela ferramenta EDI (*Electronic Data Interchange*) com uma rede privada (VPN – *Virtual Private Network*).

O empreendimento possuirá o B2B, pois inclui todos os elementos de uma cadeia comercial além de disponibilizar informações atualizadas sobre os produtos.

Conforme pode ser verificado na tabela 9, a taxa interna de retorno (TIR) da Sempre Bella é de 55% para os três primeiros anos, ou seja, superior aos 35,8 % do mercado que torna o projeto concebível.

5 DISCUSSÃO

O Brechó Sempre Bella comercializará roupas e acessórios femininos de segunda mão por meio de um site da internet. O acervo será formado por um mix de produto que envolvem roupas femininas e acessórios (brincos, calçados, bolsas, cintos, colares) em bom estado de conservação e com apelo de moda. Os produtos oriundos de terceiros, o *site* terá um serviço de intermediação de venda, realizando a curadoria do que será comercializado. A Sempre Bella possuirá um bom acervo *online* de produtos de luxo originais e seminovos que será atualizado semanalmente.

Os produtos estão direcionados ao consumo feminino, o mercado alvo será segmentado conforme os critérios de sexo, idade e região, para mulheres com faixa etária entre 18 a 60 anos, da região Sudeste do Brasil.

Os fornecedores serão qualquer pessoa que deseje revender ou doar seus artigos de vestuário. No caso de revenda os fornecedores receberão 85% do preço de venda dos itens, permanecendo os 15% restantes para o administrador do site.

Opta-se pelo registro de categoria Microempreendedor Individual. A renda anual máxima é de sessenta mil reais (R\$ 60.000,00) e a emissão de nota fiscal será facultativa e não há imposto sobre a venda. (SEBRAE, 2017)

Segundo o CONCLA (Comissão Nacional de Classificação), a CNAE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) desta atividade é: 4785-7/99 – Comércio Varejista de outros artigos usados.

O Plano Financeiro apresentado neste artigo será simplificado, devido à baixa complexidade das finanças da empresa.

5.1 Estimativa dos investimentos fixos

a- Equipamentos, móveis e utensílios.

Tabela 1: Custos Fixos

Móveis e utensílios	R\$ 700,00
Computador	R\$ 1.200,00
Total	R\$ 1.900,00

Fonte: Elaborado pela própria autora.

5.2 Capital de Giro

a- Estimativa do Estoque inicial

Opta-se primeiramente, estabelecer as despesas operacionais. Na tabela do item 2, encontra-se a listagem das despesas pré-operacionais estimada para a Sempre Bella iniciar suas atividades. (SEBRAE, 2017).

Tabela 2: Valor do Estoque Inicial

Artigos a Venda	Custo Médio Unitário	Valor Total do Estoque Inicial
300	R\$ 10,00	R\$ 3.000,00

Fonte: Elaborado pela própria autora.

O valor do estoque inicial apresentado na tabela 2, corresponde a 300 itens (de vestidos, shorts, saias, blusas, casacos, bolsas, sapatos, cintos e acessórios) disponibilizados inicialmente. O custo médio estimado é de R\$ 10,00 para cada artigo, conforme mostrado no quadro abaixo. (SEBRAE, 2017)

5.3 Despesas e custos fixos mensais

Tabela 3: Despesas e custos fixos

Hospedagem do site	R\$ 70,00
---------------------------	------------------

Telefone e luz	R\$ 50,00
Material de escritório e limpeza	R\$ 30,00
Depreciação (20% de R\$ 1.200,00 somado aos 10% de R\$ 700,00 dividido por 12 meses)	R\$ 25,83
Total	R\$ 175,83

Fonte: Elaborada pela própria autora.

5.4 Custos Variáveis

Segundo Puccini, os custos variáveis estão relacionados diretamente ao volume de vendas do empreendimento, ou seja, só existirão se houver vendas proporcionais à quantidade destas (2017, p. 296). Conforme dados levantados previamente, os custos variáveis para a Sempre Bella são:

Tabela 4: Custos Variáveis

Hospedagem do site	R\$ 70,00
Telefone e luz	R\$ 50,00
Material de escritório e limpeza	R\$ 30,00
Depreciação (20% de R\$ 1.200,00 somado aos 10% de R\$ 700,00 dividido por 12 meses)	R\$ 25,83
Total	R\$ 175,83

Fonte: Elaborada pela própria autora

5.5 Estimativas dos custos de comercialização

Tabela 5: Estimativas dos custos de comercialização

ICMS	R\$ 1,00
ISS	R\$ 5,00
INSS	R\$ 103,07
Total	R\$ 109,07

Fonte: Elaborada pela própria autora

5.6 Indicadores de Viabilidade

a) Ponto de equilíbrio

O ponto de equilíbrio consiste no resultado operacional nulo, ou seja, as receitas operacionais são iguais ao valor das despesas operacionais. (PUCCINI, 2017)

O ponto de equilíbrio para Sempre Bella é de R\$ 1935,00 correspondente a 32 vendas mensais com preço unitário de R\$ 60,00.

Tabela 6: Ponto de Equilíbrio

Custos Fixos	R\$ 1.935,78
Custos Variáveis	R\$ 2.099,20
Receita Total	R\$ 8.628,00
Total	R\$ 1.935,54

Fonte: Elaborada pela própria autora

b) Lucratividade

A lucratividade indica o lucro que a empresa ganha sobre o trabalho que desenvolve. (SEBRAE, 2017). A lucratividade da Sempre Bella é de 5,33% ao ano conforme apresentado no quadro abaixo.

Tabela 7: Lucratividade

Receita Total = 8628,00 no 1º ano
Lucro Líquido = 4593,02 no 1º ano
Lucratividade = $4593,02 / 8628 \times 100 = 5,33 \%$ no 1º ano

Fonte: Elaborada pela própria autora

c) Rentabilidade

Segundo Sebrae, a lucratividade indica o lucro que a empresa ganha sobre o trabalho que desenvolve. (SEBRAE, 2017)

Tabela 8: Rentabilidade

Lucro Líquido = 4593,02
Investimento Total = 8800,00
Rentabilidade = $8800,00 \times 100 = 5,2 \%$ no 1º ano

Fonte: Elaborada pela própria autora

d)Taxa Interna de Retorno (TIR)

Segundo Puccini, a Taxa Interna de Retorno (TIR) é uma taxa que faz que o VPL de um investimento seja nulo. (PUCCINI, 2017)

Tabela 9: Taxa Interna de Retorno (TIR)

Ano	Fluxo
0	- R\$ 5800,00
1	R\$ 5183,24
2	R\$ 5737,24
3	R\$ 276,84

TIR	55%
------------	------------

Fonte: Elaborada pela própria autora

e) Payback

Segundo Sebrae, o payback indica o grau de liquidez e o risco do projeto. Por meio do payback, o gestor terá informações precisas sobre o retorno do tempo estimado, e assim impedir que o caixa da empresa sofra prejuízos em virtude da saída imediata do montante e a não recuperação do valor. (SEBRAE, 2017)

Payback = Total do investimento / Lucro do investimento mensal

Payback da Empresa Sempre Bella = 8800,00 / 4593,02 = R\$ 1.915,95

6 CONCLUSÃO

O empreendedorismo é essencial para o desenvolvimento de um estado forte, com oportunidade de geração de geração de renda, e principalmente na concepção de valor agregado de produtos da nação.

O empreendedorismo é conduzido pela inovação, por meio da tecnologia de ponta e com o desenvolvimento de novos produtos e serviços para a comercialização.

De acordo com este contexto, este artigo buscou elaborar um plano financeiro para a empresa Sempre Bella um brechó virtual (Online) para vendas pela Internet, tendo seu objetivo principal alcançado, possibilitando assim um profundo conhecimento dos principais aspectos da abertura da empresa e de sua gestão.

A avaliação do Plano de Negócios é um instrumento estratégico de planejamento, pois ele conduz o empreendedor a elaborar seu mapa de percurso e assim possibilitar uma gestão financeira eficaz do negócio. Vale ressaltar que empreender é arriscado, entretanto com planejamento propicia ao gestor a não desviar dos seus objetivos e assim tomar decisões assertivas. (SEBRAE, 2017)

O brechó virtual “Sempre Bella” como fonte de renda oriunda da primeira incursão no mundo organizacional é algo que se mostra exequível. Um fato observado durante a elaboração deste artigo refere-se à multidisciplinaridade de conhecimentos essenciais para elaborar um Plano Financeiro e gerenciar o empreendimento, pois através dele o empreendedor tem uma visão profunda da gestão financeira do negócio podendo

diagnosticar ameaças, oportunidades, pontos fracos, pontos fortes e assim alinhar a estratégia da empresa.

De acordo com este contexto, este artigo buscou elaborar um plano financeiro para a empresa Sempre Bella um brechó virtual (Online) para vendas pela Internet, tendo seu objetivo principal alcançado, possibilitando assim um profundo conhecimento dos principais aspectos da abertura da empresa e sua gestão.

REFERÊNCIAS

BATISTA, E. O. **O Sistema de Informação - O uso consciente da Tecnologia para o gerenciamento**. 3ª. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

BREALEY, A.R.; MYERS, C.S; ALLEN, F. **Princípios de Finanças Corporativas**. 12ª. ed. Porto Alegre: AMGH Editora Ltda., 2018.

CMM Contabilidade. **CMM Contabilidade**, 26 Julho 2016. Disponível em: <endedor-individual-mei-e-a-obrigatoriedade-de-emitir-nota-fiscal-comum-ou-eletronica/>. Acesso em: 02 Agosto 2019

DORNELAS, J.; SPINELLI, S.; ADAMS, R. In: _____ **Criação de Novos Negócios: Empreendedorismo para o século XXI**. 2ª. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014. p. 0-60.

FARAH, O. E.; CAVALCANTI, M.; MARCONDES, L. P. **Empreendedorismo Estratégico: Criação e Gestão de Pequenas Empresas**. 2ª. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2017.

INTERNET INNOVATION. Site **Internet Innovation**. Disponível em: <<https://www.internetinnovation.com.br/blog/venda-de-roupas-e-acessorios-vira-moda-no-e-commerce-brasileiro/>>. Acesso em 01 agosto 2019.

PUCCINI, A. L. **Matemática Financeira Objetiva e Aplicada**. 10ª edição. ed. São Paulo: Elsevier, 2017. 290-293 p.

SEBRAE. **Sebrae**, 12 Abril 2017. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-o-mei-deve-proceder-com-nota-fiscal-impostos-e-importacao>>. Acesso em: 02 agosto 2019.

SEBRAE. **Sebrae**, 07 julho 2017. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio/>>. Acesso em: 02 agosto 2019.

SEBRAE. Portal Sebrae. **Site do Sebrae**. Disponível em:
<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-um-brecho/>>.
Acesso em: 02 agosto 2019.

THIEL, P. **De Zero a Um: o que aprender sobre o Empreendedorismo com o Vale do Silício**. 1ª. ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2014.

TURBAN, E; OUTLAND,J; KING,D; LEE,J.K.; LIANG, T.P.;TURBAN,D.C;
Eletronic Commerce 2018: A Managerial and Social Networks Perspectives. 9º th
edition .USA: Copyright Holders,2018.

YIN,ROBERT K. **Estudo de Caso: Planejamento e Métodos** . 5ª. ed. Porto
Alegre: Bookman, 2015.

WINARN;MUHAMMAD, F.D.; REGINA,C.H.;ANDY, SYAHRIZAL;DANA,
I.S.;DEKI, S.;IKA, A. W.; [2018 6th International Conference on Cyber and IT Service
Management \(CITSM\)](#).