



**Evento:** informe qual o evento: XXI Jornada de Extensão, XXVIII Seminário de Iniciação Científica ou X Seminário de Inovação e Tecnologia

## **ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE NEGÓCIO PARA A CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA E-COMMERCE<sup>1</sup>**

*PREPARATION OF A BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF AN E-COMMERCE COMPANY*

**Nadia Dalla Rosa<sup>2</sup>, Euselia Paveglio Vieira<sup>3</sup>**

<sup>1</sup> Trabalho de Conclusão de Curso.

<sup>2</sup> Estudante do curso de Ciências Contábeis

<sup>3</sup> Professora do curso de Ciências Contábeis

### **RESUMO**

O presente estudo consiste na elaboração de um plano de negócios para um *e-commerce* de roupas íntimas e de academias, na cidade de Ijuí, região Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul, sendo inicialmente microempreendedor individual atuante no Brasil todo. Esta pesquisa teve como objetivo desenvolver um plano de negócio para a criação de uma empresa de *e-commerce* prevendo antecipadamente as situações de sua viabilidade de instalação. Para fundamentar o trabalho foram abordados conceitos relacionados a: contabilidade, contabilidade gerencial, plano de negócios, projeções e orçamentos, custos de aquisição no comércio, formação e análise do preço de venda, indicadores gerenciais e financeiros, métodos de análise de investimentos e fluxo de caixa. A metodologia utilizada classifica-se como pesquisa aplicada, qualitativa e descritiva, utilizando-se da pesquisa bibliográfica e de levantamento de dados. A partir da análise dos resultados obtidos, demonstra-se a importância do plano de negócios para avaliar os ambientes internos e externos da empresa, verificando as necessidades de investimentos e principalmente a análise da viabilidade dos investimentos. Na elaboração do plano de negócios, foi estabelecido todo o planejamento da empresa, suas estratégias, planos de ação e diretrizes a serem seguidas com vistas ao sucesso da empresa. Estimou-se um investimento inicial com base na infraestrutura e no capital de giro necessários para às atividades da empresa; com base nos dados levantados, simulou-se projeções de vendas e cenários, com vistas a analisar como o resultado da empresa se comportaria, assim como seu fluxo de caixa, dadas as situações. A partir dos resultados levantados conclui-se que o investimento é viável já a partir de 11 meses e 24 dias, considerado pelo cálculo do *payback* descontado, com um índice de lucratividade de 12% a.m é demonstrada pela TIR demonstrando que o investimento é viável do ponto de vista financeiro e econômico.

**Palavras-chave:** Contabilidade; Plano de negócios; E-commerce; Gestão; Viabilidade.

### **INTRODUÇÃO**

A contabilidade é a ciência que estuda, controla e interpreta os fatos ocorridos no patrimônio das entidades. Descrita por Basso (2011, p. 26) como “a arte de registrar todas as transações de uma companhia, que possa ser expressa em termos monetários. É também a arte de informar os reflexos dessas transações na situação econômico-financeiro dessa companhia”.



Desta forma nota-se que, a contabilidade possui diversos campos de atuação, entre eles a contabilidade gerencial, que tem por finalidade ser um instrumento de gestão. Utilizando informações contábeis para elaborar relatórios e todos os dados necessários para auxiliar os administradores, gestores, funcionários, ou seja, toda e qualquer necessidade interna da empresa para qualquer decisão (CREPALDI; CREPALDI, 2019). Freitas (2013, p. 9) descreve que a contabilidade gerencial “não trabalha apenas com informações atuais, a mesma também é utilizada para fazer projeções e estimativas, bem como, traçar planos de ações futuros para o bom desempenho das organizações”.

Um dos instrumentos utilizados por ela é o plano de negócio, considerado a ferramenta gerencial eficaz para traçar um caminho seguro para que os empreendedores possam projetar com segurança o seu novo empreendimento e até mesmo na mudança de estratégia de um negócio (ROSSI, 2010). De acordo com Soledade (2015, p. 86), “o plano de negócio descreve de forma completa o que é ou o que pretende ser uma empresa. É uma forma de pensar sobre o futuro do negócio: onde ir, como ir mais rapidamente, o que fazer durante o caminho para diminuir incertezas e riscos”. Apresenta também as três funções especiais do mesmo, que serve para avaliar um novo empreendimento do ponto de vista mercadológico, técnico, financeiro jurídico e organizacional; para avaliar retrospectivamente a evolução do empreendimento ao longo da sua implantação, podendo comparar o previsto com o realizado e também facilitar ao empreendedor a obtenção do capital de terceiros quando o seu capital próprio não for suficiente para cobrir os investimentos iniciais. É neste contexto que o estudo se propôs a estruturar um plano de negócio de uma empresa *e-commerce*, prevendo antecipadamente as possíveis situações de sua viabilidade de instalação.

## **METODOLOGIA**

A metodologia utilizada classifica-se como pesquisa aplicada, qualitativa e descritiva, utilizando-se da pesquisa bibliográfica e de levantamento de dados. Segundo Gil (2008, p. 28) “As pesquisas deste tipo têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis”. Por sua vez, o estudo descreve os dados pesquisados e projetados que embasaram a elaboração do plano de negócios, ficando disponível para a análise do futuro empreendedor. Na elaboração do estudo foi utilizado primeiramente a pesquisa bibliográfica, consistindo na pesquisa elaborada com base em publicações de artigos, revistas técnicas e científicas, livros, sites da internet, portais, leis e legislações. Em seguida foi realizado o



levantamento dos custos de implantação, as despesas e custos de manutenção e as projeções de vendas, receitas e lucros a serem obtidos pela empresa na modalidade *e-commerce*. No processo de coleta de dados foi utilizando a técnica de entrevista não estruturada e a observação Vergara (2007, p. 55) define “[...] a entrevista informal ou aberta é quase uma “conversa jogada fora”, buscou-se informações sobre o nicho de mercado, o ambiente externo em que a empresa irá situar-se, a política de vendas e marketing utilizada pelos concorrentes locais, a aceitação por parte dos clientes, com vista a um planejamento que proporcione o ambiente mais real possível, com vistas a alcançar os objetivos almejados. Os dados foram analisados e descritos, assim como a elaboração de planilhas financeiras com os respectivos resultados.

## RESULTADOS E DISCUSSÃO

O empreendimento pensado e que se deseja iniciar as atividades, é do ramo do comércio varejista, o qual comercializará roupas íntimas masculinas e feminina e de academia, roupas íntimas do dia a dia e infantis. A comercialização será via *e-commerce*, ou seja, utilizando-se de aplicativo, internet e redes sociais. O público a ser atingido são pessoas que tem uma renda que se encaixa nas classes B, C e D, os quais se utilizam desse tipo de compra para atender suas necessidades, contando com produtos de qualidade e principalmente a agilidade na entrega.

O diferencial deste negócio será a qualidade e diversidade de seus produtos, a relação entre cliente e empresa 100% *online*, o engajamento com a sustentabilidade e a responsabilidade social. Outro ponto a destacar, consiste na proposta de buscar constantemente novas oportunidades e conhecimentos que qualificam a gestão da empresa, propiciando assim, uma gestão baseada na melhor utilização dos recursos, eliminação de desperdícios e a melhoria no desempenho, com isso reduzindo a quantidade de recursos utilizados para a venda de seus produtos, podendo aumentar o resultado e reduzir o impacto social e ambiental.

A empresa terá um investimento inicial de R\$ 23.000,00 (vinte e três mil reais), esse valor será utilizado na adaptação da infraestrutura inicial da empresa, documentação legal, aquisição de mercadorias e embalagem para envio, sendo que a empresária será a única proprietária do negócio e dispõe do valor, sem haver a necessidade de empréstimos. A empresa no formato de *e-commerce* vai ser constituída inicialmente na categoria de Microempreendedor individual.

A empresária possui formação acadêmica na área de Ciências Contábeis, e exercerá as funções de elaborar a contabilidade e gerenciar a empresa, aplicando os conhecimentos



assimilados durante a sua formação acadêmica, analisando os custos, preços, giro de estoques, vida útil dos produtos comercializados, margens, fluxo de caixa, indicadores gerenciais, verificando as movimentações patrimoniais da empresa e seu desempenho, tendências e a gestão em geral de sua empresa. Desta forma, vai se constituir em uma estrutura funcional básica, já que se trata de uma empresa de pequeno porte e inicialmente contará com apenas um colaborador(a).

O plano de negócios proposto apresenta diferentes simulações e cenários, tanto na composição dos custos e despesas operacionais quanto no faturamento mensal. É necessário observar que foi utilizado o enquadramento inicial do negócio como microempreendedor individual, o qual limita a ter no máximo um funcionário recebendo um salário mínimo, assim como o faturamento anual de R\$ 81.000,00. A partir deste faturamento, o enquadramento da empresa passara a ser micro empresa optante do simples nacional.

Por meio da realização do plano de negócios, verificou-se que a empresa é viável. E os principais resultados obtidos foram os seguintes: por meio da Demonstração do resultado do exercício, verificou-se que no primeiro mês, apesar de todos os gastos com o imobilizado, a empresa obterá um pequeno lucro de R\$ 1.846,03.

O fluxo de caixa por sua vez demonstrou que apesar da empresa possuir um prazo de pagamento com seus clientes de 6 meses e de 60% das vendas da empresa serem a prazo, no terceiro mês as vendas já conseguem superar todos os custos e despesas da empresa e ainda obterá uma sobra de R\$ 1.957,41. E ao final de um ano a empresa contará com um saldo de caixa acumulado de 41.882,05, descontando o valor que foi investido pela empresária para a implantação do empreendimento. A taxa interna de retorno do empreendimento será de 12% ao mês, obtendo assim ao final de um ano um valor presente líquido e um *payback* descontado de R\$ 390,82.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os objetivos deste trabalho estavam baseados na preocupação dos riscos inerentes a criação de uma novo *e-commerce*; buscando dessa forma elaborar um plano de negócio para a criação da empresa prevendo antecipadamente as situações de sua viabilidade de instalação. Procurando levantar as informações necessárias para a implantação da empresa, definir as estratégias de comercialização e marketing, analisar a viabilidade econômica e financeira e



relacionar outros atributos da implantação de um negócio, o que foi plenamente alcançado no decorrer da elaboração do estudo, desde a revisão teórica até a elaboração efetiva do plano de negócio.

Conclui-se que será necessário um investimento inicial de R\$ 23.000,00 para a implantação do *e-commerce*; as estratégias de comercializações e marketing a serem utilizadas pela empresa serão anunciar os produtos em dois grandes sites nacionais (Shopee, Magalu) e os anúncios patrocinados nas redes sociais mais populares do Brasil; a viabilidade econômica e financeira já foram descritos nos principais resultados obtidos e para a implantação do empreendimento não haverá tributos a para mas os tributos a serem pagos depois da constituição empreendimento será de R\$ 56,00 (quarenta e cinco reais) mensais pelo empreendimento se tratar de um MEI.

Porem sugere-se que em outros estudos possam ser aprofundados nos aspectos dos cenários com os indicadores financeiros e também sugere-se fazer as análises de sensibilidade para se ter uma visão mais aprofundada das variáveis da instalação do empreendimento.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BASSO, Irani Paulo. **Contabilidade básica**. Ijuí: Editora UNIJUÍ, 4ª ed., 2011.

CREPALDI, Silvio Aparecido; CREPALDI, Guilherme Simões. **Contabilidade gerencial: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 8ª ed., 2019.

FREITAS; Bruna Lopes Jantsch de. **Elaboração de um plano de negócio para implantação de uma loja de confecções**. Trabalho de Conclusão de Curso, Ijuí, 2013.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa**. São Paulo: Editora Atlas S. A., 6ª Ed., 2008.

ROSSI; Cristiano Munir. **Elaboração de um plano de negócio para a implantação de uma indústria de sorvetes e picolés**. Trabalho de Conclusão de Curso, Ijuí, 2010.

SOLEDADE; Silvio. **Gestão e empreendedorismo**. Módulo 1. São Paulo: APRO, 2015.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 9ª ed. São Paulo: Atlas, 2007.