



PROJETO DE EXTENSÃO

2021

UNifeob

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

GESTÃO FINANCEIRA

WI7H

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

ESCOLA DE NEGÓCIOS

ADMINISTRAÇÃO

PROJETO DE EXTENSÃO

GESTÃO FINANCEIRA

< WI7H SOLUTIONS >

MÓDULO DE GESTÃO FINANCEIRA

Gestão de Passivos Trabalhistas – Prof. Marcelo Ferreira Siqueira

Contabilidade Geral – Prof. Danilo Moraes Doval

Métodos Quantitativos e Estatística Aplicada – Prof. Mariângela Martimbianco Santos

Estatística Aplicada – Prof. Dirceu Fernandes Batista

Projeto de Gestão Financeira - Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Alunos:

Gabriel Grilo, 20000181

Lilian Feliciano, 20000502

Luiz Gabriel Simionato, 20000371

Shirley Abreu, 20001580

Vanessa Toratti, 20001306

Mentor:

Rafaela Pan

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

Sumário

1 INTRODUÇÃO	6
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	7
3 METODOLOGIA	8
4 RESULTADOS	17
5 CONCLUSÃO	18
6 REFERÊNCIA	19
7 ANEXOS	21

1 INTRODUÇÃO

O objetivo do nosso trabalho é contribuir para o desenvolvimento da empresa, através de um diagnóstico dos dados gerais, principalmente o financeiro, para que possamos analisar problemas e necessidades, e através desse processo, levantar informações relevantes, identificar soluções e recomendar ações de melhoria.

Aplicar as metodologias presentes no quarto módulo de administração a fim de colocar em prática o conteúdo apresentado, ressaltando pontos positivos e negativos. Contribuindo para uma visão ampla dos negócios e oportunidades, considerando o bom planejamento estratégico.

Em geral nosso objetivo é que com esse projeto possamos agregar na vida empresarial da Wi7H conseqüentemente contribuindo para nossas vidas acadêmicas, trabalhando em um projeto para uma empresa real, com dados e um mercado grandioso e desafiador.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A Wi7h Solutions, possui o CNPJ 19.881.867/0001-21, sua razão social é A. E. Azevedo e Marques. Trata-se de uma empresa de tecnologia que trabalha com desenvolvimento de softwares e aplicações, desenvolvimento de websites e lojas virtuais e consultoria em marketing, ou seja, soluções digitais, e que se tornou um startup 100% online em 2021, o que possibilita um potencial de crescimento ainda maior do que já é de costume, tendo em vista que a Wi7h cresce mais de 100% ao ano.

O mercado de soluções digitais é um dos que mais progrediram nos últimos anos, devido à necessidade das empresas se adaptarem a um novo cenário empresarial que busca melhorias e mais contato com os seus clientes, trazendo uma boa experiência para todos. “O mercado digital cresceu 103% no ano de 2020, quando todo mundo estava parado por causa da pandemia, e isso fez com que as pessoas passassem a enxergar o mercado digital de outra maneira, passaram a ver potencial nesse tipo de negócio”, disse a especialista em soluções digitais Ana Paula Araújo. Segundo dados analisados e publicados pelo definanzas.com, o mercado global de e-learning deve crescer 16,92% em 2021. Já para os próximos anos, o progresso deve ser ainda mais notável: uma taxa composta de crescimento anual de 18% entre 2021 e 2025, o que totaliza um incremento de US \$184,52 bilhões do setor.

Com recorde histórico de investimentos apenas no 1º semestre de 2021, atingindo a cifra de US \$5,2 bilhões, o volume aportado em startups nos primeiros seis meses do ano já ultrapassou em 45% o total investido em todo o ano de 2020. O mercado de startups no Brasil e no mundo vem batendo recordes atrás de recordes de crescimento. De acordo com a Associação Brasileira de Startups, de 2015 até 2019 o número de startups no Brasil saltou de 4.151 para 12.727, um aumento de 207%.

3 METODOLOGIA

ANÁLISE FINANCEIRA

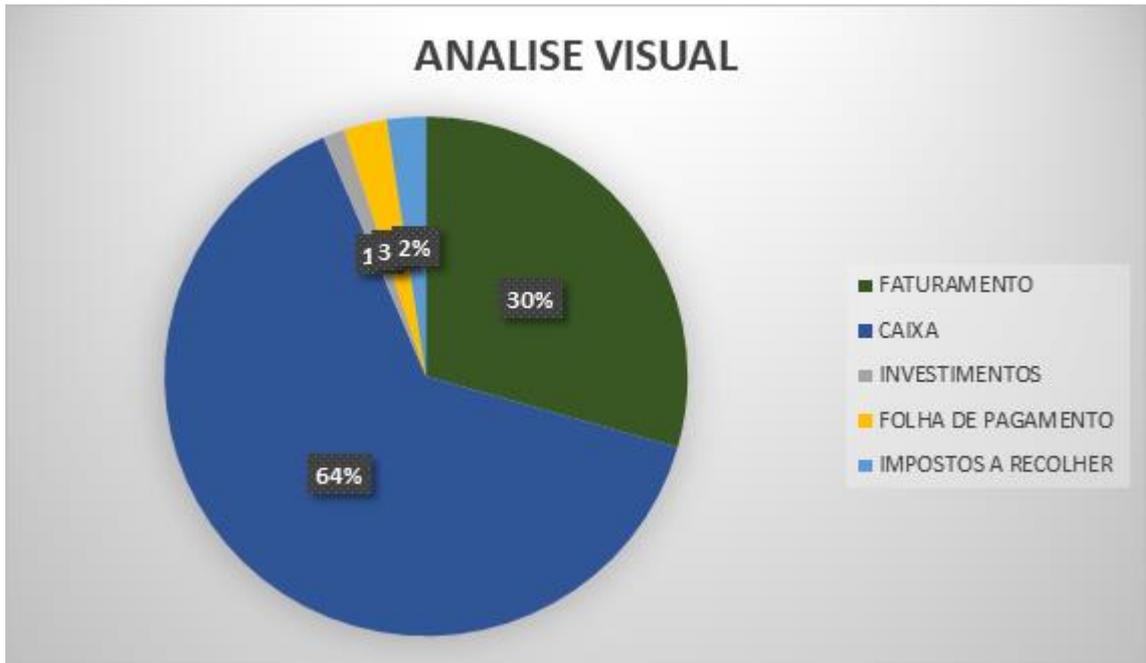
Uma análise consiste em distinguir e separar as partes de um todo para conhecer os seus elementos e princípios. Através da análise, é possível estudar os limites, as características e as possíveis soluções de um problema.

Financeiro, por outro lado, é um adjetivo que diz respeito às finanças, que é um conceito relacionado com o Tesouro Público, os bens e os fluxos.

Análise Financeira é o estudo da capacidade de geração de lucro de uma empresa. Com ela, é possível medir seu desenvolvimento e avaliar a situação financeira do negócio. Assim, possibilitando um melhor uso de recursos. A Análise Financeira é feita a partir de indicadores que ajudam na análise do real desempenho do empreendimento. Dessa forma, contribuindo para a tomada de decisões no curto, médio e longo prazo.

A empresa Wi7h vem com um faturamento mensal muito interessante, em média a empresa fatura 55 mil, além de manter investimentos que dão um rendimento extra. Como o estilo de pagamento aceito pela empresa varia em prestações de 2 a 6 parcelas, sempre tem um bom fluxo de caixa, para que a empresa dificilmente feche no vermelho. Mesmo com as despesas mensais internet 100,00, energia 250,00, servidor 500,00 softwares 200,00 aluguéis 1750,00 limpezas 200,00 combustíveis 300,00 + salário + imposto a empresa vem efetuando mensalmente e podendo investir cada vez mais em seu próprio crescimento. Assim tendo como principal objetivo expandir sua marca.

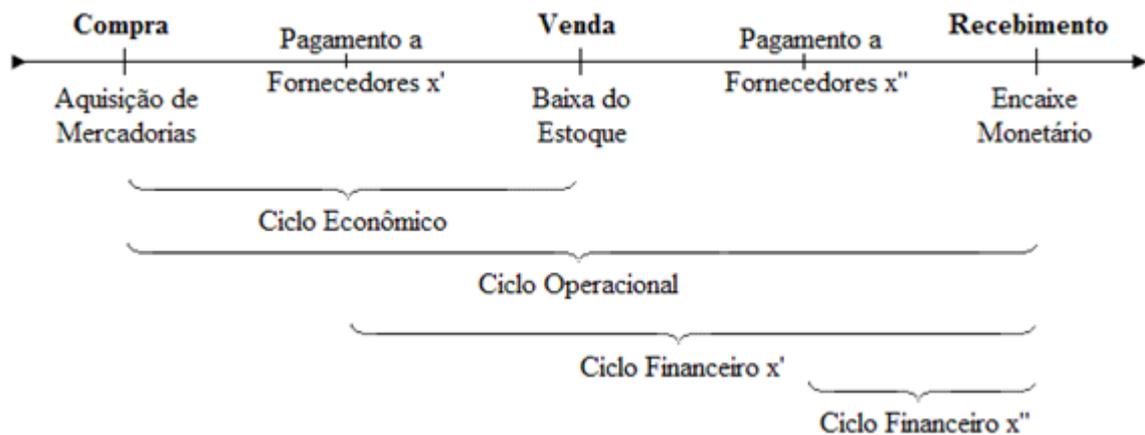
Balço Patrimonial	
Caixa	R\$ 120.000,00
Estoque	---
Clientes a receber	---
Folha de pagamentos :	R\$ 5.000,00/mês + comissionamento
Impostos a recolher :	4,5%
Faturamento:	Média R\$ 55.000,00/ mês
Despesas e custos da empresa:	
Internet	R\$ 100,00
Energia	R\$ 250,00
Servidor	R\$ 500,00
Softwares	R\$ 200,00
Aluguel	R\$ 1.750,00
Limpeza	R\$ 200,00
Combustível	R\$ 300,00



CICLO OPERACIONAL FINANCEIRO

O ciclo operacional se refere ao tempo médio entre a aquisição de um produto até a venda ao cliente. Basicamente, esse é o tempo em que não acontecem entradas e a empresa custeia a produção, é imprescindível ter pleno conhecimento e controle sobre o ciclo operacional e financeiro da empresa. Como fazer uma gestão mais eficiente do ciclo operacional e financeiro:

1. Faça um bom planejamento orçamentário
2. Reduza os prazos para recebimento das vendas
3. Busque estender o prazo para pagamento dos fornecedores



O ciclo operacional da empresa começa a partir da compra de matéria prima dos fornecedores. Na empresa WI7H concluímos que há um ciclo financeiro muito bom, levando em consideração que não é necessário o estoque físico, pois se trata de uma empresa digital e seus produtos são feitos de acordo ao que seus clientes necessitam, oferecendo uma fidelidade muito grande. Seus principais fornecedores são Servidores Universais com ótimas prestações de serviços.

Fornecedores
Microsoft
Locaweb
Conexão Internet
Adobe
Postgrain

O ciclo operacional da WI7H é de aproximadamente de 120 dias levando em consideração de que alguns projetos demoram até 30 dias para serem entregues aos clientes e que o recebimento pode ser parcelado em até seis vezes mensais.

TAXA DE RETORNO

A taxa de retorno mede a valorização de um determinado investimento, assim como o recebimento de renda durante a posse dessa aplicação. É possível calcular essa taxa para investimentos de renda fixa e também para ações, fundos imobiliários, e qualquer outro tipo. Representam o ganho ou perda em termos percentuais durante uma janela temporal específica.

Através dessa medida é possível analisar o investimento de um projeto específico, saber se o mesmo será vantajoso e lucrativo ou se esse dinheiro que seria investido valeria mais se aplicado na poupança ou em qualquer outro tipo de investimento.

GESTÃO DE PASSIVOS TRABALHISTAS

A gestão desses passivos consiste na administração correta das obrigações trabalhistas, para que não haja impactos financeiros negativos, como débitos na receita ou pagamentos exorbitantes gerados por multas resultantes de práticas incorretas.

A irregularidade na contratação pode gerar processos trabalhistas e graves prejuízos para a startup e pensando nisso separamos três dicas para auxiliar na boa gestão desses passivos trabalhistas:

1. Contratação por CLT

- É importante que o empreendedor tenha um bom conhecimento da legislação ou conte com uma assessoria jurídica, a fim de não cometer equívocos na hora da contratação e respeitar algumas responsabilidades empregatícias como :

- registrar o empregador na Carteira de Trabalho no primeiro dia de trabalho;
- conceder folga e férias remuneradas;
- pagar o salário em dia;
- depositar o FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço;
- respeitar a jornada de trabalho do empregado e, quando ultrapassada, pagar horas extras ou compensar em bancos de horas

2. Contratação de pessoa jurídica

Na relação da sua empresa com a pessoa jurídica não pode haver:

- pessoalidade na execução do serviço;
- subordinação do contratado em relação ao contratante;
- controle de jornada de trabalho;
- habitualidade na prestação de serviços;
- pagamento em forma de salário

3. Contrato de Vesting

Vesting torna-se uma opção interessante, pois ajuda o empreendedor a atrair e reter bons profissionais, que sejam comprometidos com o seu negócio.

É preciso delimitar no contrato algumas questões, tais como:

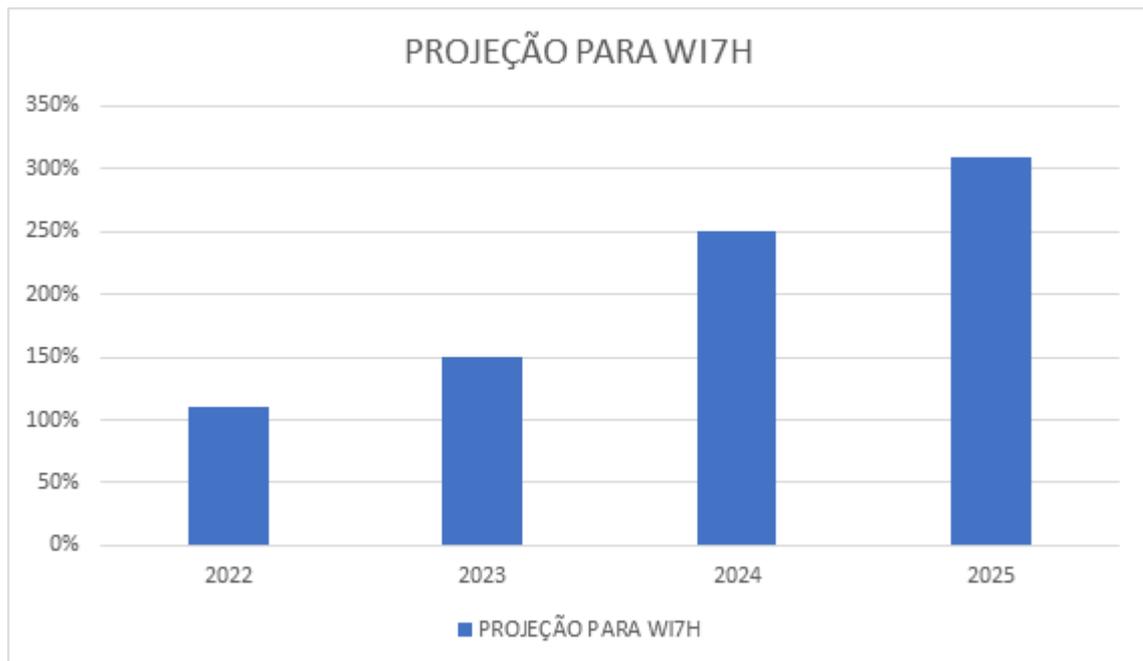
- o prazo mínimo para o funcionário ganhar a opção de aquisição de participação societária;
- a porcentagem de participação societária
- o valor a ser pago pelo trabalhador para comprar as ações
- cláusulas sobre perda do direito de aquisição
- cláusulas sobre mudanças na startup, como venda ou obtenção de investimento, durante o período de vesting.

Em questão contratual os funcionários da WI7H contam com salário mais comissão. Servidores comissionados têm direito:

- ao pagamento de salário compatível com as suas atribuições;
- férias remuneradas;
- 13º salário e;
- em caso de exoneração, remunerações proporcionais referente ao 13º e as férias acumuladas no período.

PROJEÇÃO PARA WI7H

Baseando se no Balanço Patrimonial da empresa, nosso grupo fez uma projeção para os próximos anos. Tendo em vista o mercado econômico positivo em que ela está inserida, onde capacidade de crescimento se torna cada ano maior, possibilitando oportunidades cada vez maiores para que a empresa se desenvolva a cada ano um pouco mais.



PROPOSTAS DO GRUPO

Atuar mais na consultoria para pequenos e novos negócios. Com um programa de consultoria para esses micro empreendedores é possível potencializar a fidelização de clientes, além de contribuir com o crescimento de outras empresas, o que contribui e muito para a Wh7i na questão de divulgação e visibilidade.

Investir é um grande passo para o crescimento de uma empresa, para isso é necessário pesquisar bastante sobre qual é o momento de investir.

Por conta do desemprego causado pela pandemia da Covid-19, várias pessoas transformaram aquilo que gostavam de fazer em um negócio próprio, contribuindo para o crescimento de micro empreendedor individuais. Através das pesquisas do nosso grupo, os MEI'S vêm crescendo muito nos últimos anos. Aproximadamente 3,36 milhões de empresas abertas, cerca de 2,66 milhões, eram MEIs – um crescimento de 8,4% no número de novos micro empreendedores individuais em relação a 2019, segundo o Mapa de Empresas do Ministério da Economia. O número de clientes Nubank que se tornaram MEIs aumentou mais de 60%, segundo a Data Nubank.

Infelizmente muitos desses negócios que obtinham grandes possibilidades de crescimento acabaram fechando muitas das vezes por conta de falta de conhecimento em gestão ou falta de incentivo ou ferramentas de apoio ao micro empreendedor individual.

Nossa proposta para a Wh7i:

Por se tratar de uma empresa de soluções digitais a Wh7i poderia contribuir e muito com esse micro empreendedores ao criar ou divulgar ferramentas digitais que auxiliem na gestão desses negócios. Outra possibilidade é a parceria com outras empresas que tem como um programa esse incentivo aos MEI's, pois através de uma parceria, as empresas cooperam uma com a outra de forma a obter crescimento e potencializar suas respectivas marcas no mercado, além de ajudar outras pessoas que tem um micro empresa, porém não sabe como gerir ou talvez não conheça ferramentas que as auxiliam na gestão de seus negócios.

Acreditamos que a empresa tem muito a oferecer a aqueles que estão começando a empreender e capacidade de sobra para ajudar trazendo uma direção para aqueles que estão com seus negócios estagnados por falta de conhecimento nesse novo ramo. Podendo trazer um novo app que seja acessível para todos e que supra as necessidades daqueles que querem crescer fazendo aquilo que gostam.

Várias idéias novas podem surgir com esse projeto, de modo a ajudar não só a os MEIS mas também a Wi7h podendo garantir novos tipos de clientes, ajudando a todos incluindo os clientes desses novos negócios.

4 RESULTADOS

Esse trabalho tem por finalidade trazer nossas análises e pesquisas feitas em benefício do startup WI7H.

Esperamos que esse trabalho junto às análises feitas para a conclusão desse projeto favoreça a empresa, de modo que a startup em questão, entenda claramente a proposta deste trabalho, que tem como finalidade contribuir para o crescimento e prosperidade dos negócios.

5 CONCLUSÃO

Concluimos que a WI7H SOLUTION está inserido em um mercado muito próspero, crescendo até 100% ao ano e que só tende a crescer ainda mais futuramente. Incluindo dados sobre o mercado econômico e as informações obtidas estimaram um crescimento de mais de 300% em cinco anos. Possui um ciclo financeiro de até 120 dias, e uma taxa de retorno de 4,54% tendo em vista os investimentos feitos mensalmente e o lucro líquido adquirido mensalmente, chegamos a essa conclusão através dos dados que recebemos do balanço patrimonial. Seus funcionários recebem salário + comissão denominados na CLT como Servidores Comissionados.

Como contribuição para a empresa nosso grupo optou por fazer a junção de dois cenários econômicos que mais alavancaram com a pandemia que seria, o mercado de soluções digitais em que a WI7H está inserida e os MEI's que aumento muito desde o começo da pandemia, por conta da necessidade de se adaptar de ambas as partes.

Acreditamos que a WI7H tem muito a oferecer a aqueles que estão começando oferecendo maneiras práticas para aqueles que têm dificuldades de planejar e desenvolver seu próprio negócio, podendo trazer novos clientes potencializando o crescimento da empresa.

6 REFERÊNCIA

Wi7h Solutions. Página do facebook. FACEBOOK. Disponível em:
<https://www.facebook.com/wi7h.solutions> . Acesso em: 9 de setembro, 2021.

Wi7h Solutions. O que nós fazemos?. WI7H. Disponível em:
http://www.wi7h.com.br/?fbclid=IwAR3LQDq4QlVG9fInHkfeLYz1QMbZfreHM-mw0NdD-rEJ7S0_T1KWOYMRLHo#our-process . Acesso em: 9 de outubro, 2021.

BOLLINI, Mirian. O mercado superaquecido de startups. NOVO VAREJO, 2021. Disponível em:
<https://www.consumidormoderno.com.br/2021/07/19/mercado-superaquecido-startups> . Acesso em: 6 de setembro, 2021.

MELLO, Marcela. Aliança estratégica. ZENVIA, 2020. Disponível em:
<https://www.zenvia.com/blog/o-que-e-alianca-estrategica/>. Acesso em: 18 de outubro, 2021.

NUBANK SA. Pandemia fez o número de MEIs no Brasil aumentar. NUBANK, 2021. Disponível em: <https://blog.nubank.com.br/pandemia-faz-numero-de-meis-no-brasil-aumentar/> . Acesso em: 10 de outubro, 2021.

ARAÚJO, Ana Paula. Mercado Digital. SITE PARECIRO UOL, 2021.
Disponível em:
<https://observatoriodosfamosos.uol.com.br/publieditorial/mercado-digital-ana-paula-araujo-especialista-em-solucoes-digitais-explica-o-crescimento-economico-apesar-da-pandemia> . Acesso em: 11 de setembro, 2021.

EQUIPE, editorial bxblue. BXBLUE, 2021. Disponível em :
<https://bxblue.com.br/aprenda/cargos-comissionados/> . Acesso em : 2 de
setembro, 2021.

7 ANEXOS

Impulso para crescer

Valor investido em startups na América Latina de jan/2017 a jun/2018

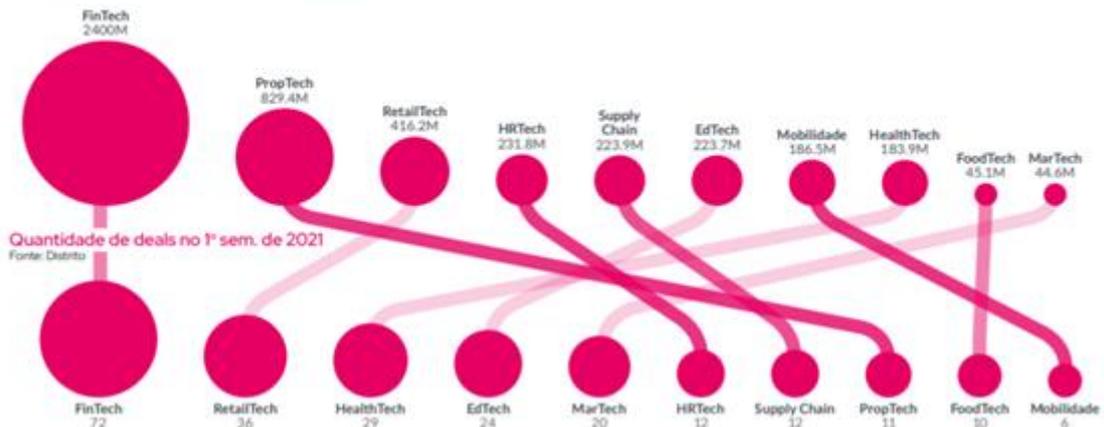


Fonte: Lavca

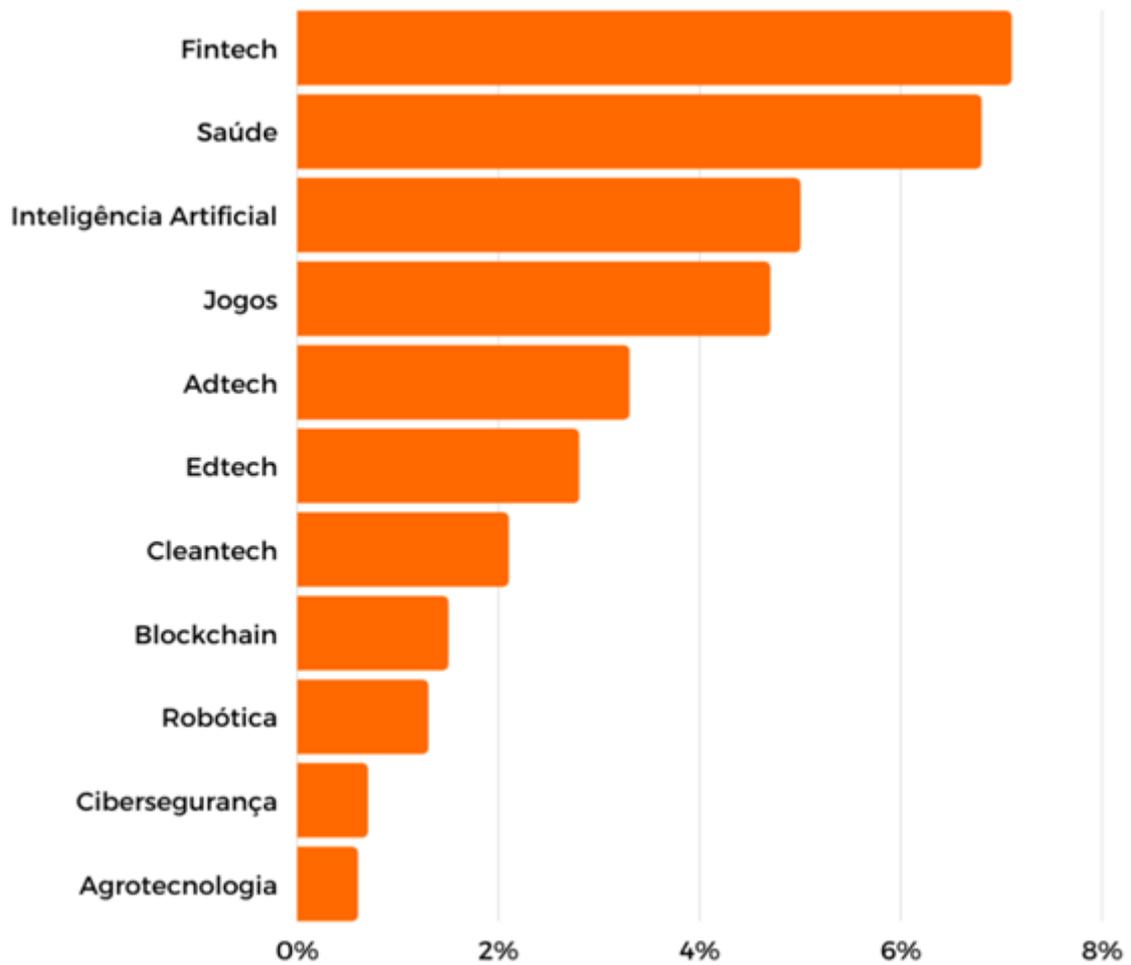
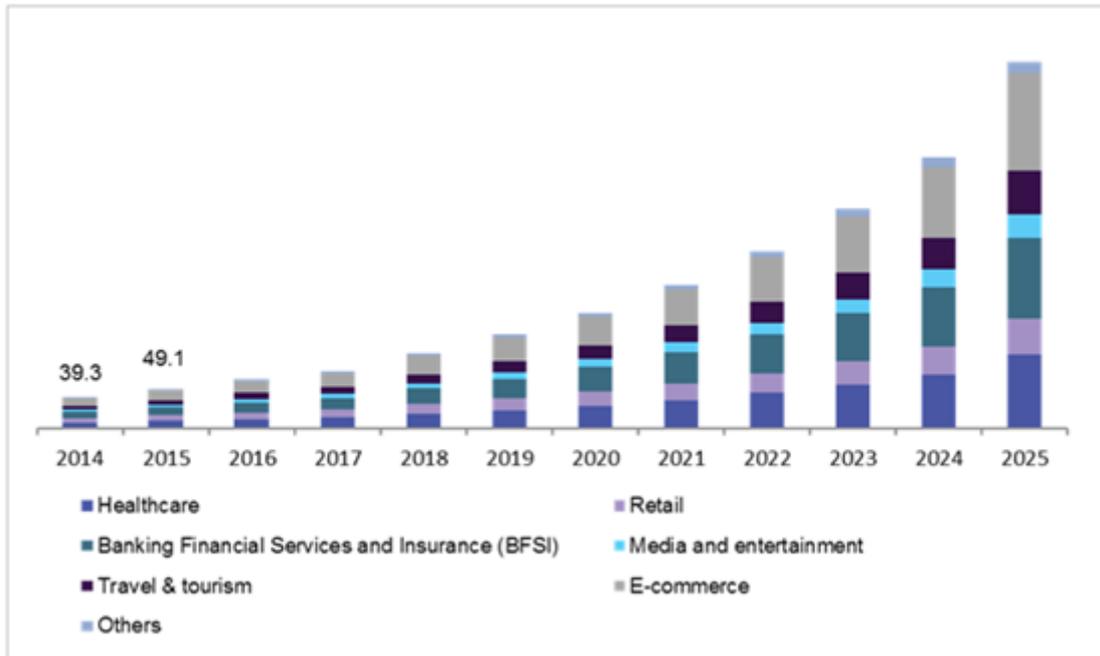
Fintech concentra aproximadamente 50% do volume de investimento no país

Volume de investimentos no 1º sem. de 2021

Fonte: Distrito



U.S. Chatbot Market by Vertical, 2014 - 2025 (USD Million)



Retail media platforms' low-hanging fruits are search and display ads on their owned and operated digital properties. Ecommerce channel ads will double to **\$34.00 billion** by 2023.

US Ecommerce Channel Ad Spending, 2019-2023
billions and % change



■ Ecommerce channel ad spending ■ % change

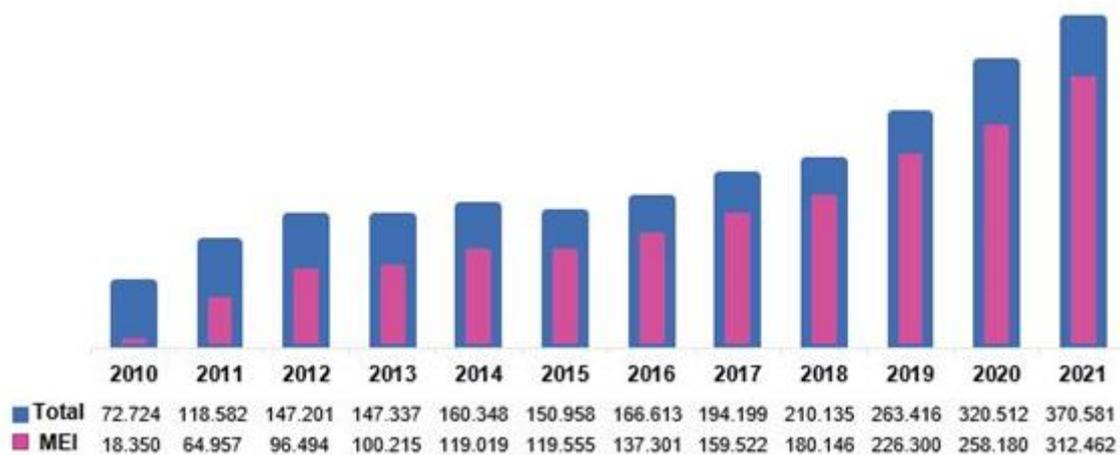
Note: digital advertising that appears on websites or apps that are primarily engaged in retail ecommerce; examples include advertising on Amazon, Walmart, and eBay; excludes advertising on social networks or search engines

Source: eMarketer, Oct 2020

259640

www.eMarketer.com

Novas Empresas no Brasil - Série Histórica Janeiro



Fonte: Serasa Experian