



UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO

PROJEÇÃO DE UMA DEMONSTRAÇÃO DO
RESULTADO DO EXERCÍCIO

B2W COMPANHIA DIGITAL

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2019

UNIFEOB

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO INTEGRADO

**PROJEÇÃO DE UMA DEMONSTRAÇÃO DO
RESULTADO DO EXERCÍCIO**

B2W COMPANHIA DIGITAL

Módulo 01 - FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Fundamentos de Contabilidade – Prof. Rodrigo Simão da Costa

Fundamentos de Administração – Prof. Frederico Fagnoli Ribeiro

Fundamentos de Economia – Prof. José Marcos do Prado

Fundamentos de Finanças – Profa. Renata E. de Alencar Marcondes

Fundamentos de Direito – Prof. João Fernando Alves Palomo

Estudantes:

Debora Gonzaga da Cruz, RA 19001182

Gabriel de Souza Cirino, RA 19000508

Gabriel Martins Ferreira, RA 19000591

Isabela Benetti da Fonseca, RA 19000016

Iara Jhenifer Souto Silva, RA 19000146

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP
JUNHO 2019

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	4
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	6
3 PROJETO INTEGRADO	7
3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO	7
3.1.1 SUA VISÃO, MISSÃO E VALORES	7
3.1.2 CONCORRENTES E CLIENTES	8
3.1.3 APRESENTAR O ORGANOGRAMA DA EMPRESA OU DE PARTE DA MESMA	9
3.2 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE	10
3.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL E DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.	10
3.3 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA	14
3.3.1 O MERCADO	14
3.3.2 QUAL A SITUAÇÃO DA EMPRESA?	15
3.3.3 QUAIS AS INFORMAÇÕES RELEVANTES DO SETOR QUE EXERCEM INFLUÊNCIA NO NEGÓCIO DA EMPRESA?	16
3.3.4 COMO O FUTURO PODE SER VISLUMBRADO?	17
3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS	17
3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)	18
3.5 FUNDAMENTOS DE DIREITO	19
3.5.1 TIPO DA EMPRESA	19
3.5.2 FORMAS DE TRIBUTAÇÃO	20
REFERÊNCIAS	22
ANEXOS I	24

1 INTRODUÇÃO

Atualmente, a integração e a comunicação são fatores de extrema importância para o desenvolvimento de uma empresa, seja ela uma pequena empresa ou uma multinacional, gerando assim um crescimento organizacional. Visando a unificação das áreas de estudo e a aplicação de conhecimento, este Projeto Integrado tem como objetivo apontar e apresentar o real cenário econômico, financeiro e organizacional da líder de comércio eletrônico no Brasil: B2W Digital.

A B2W Digital, foi selecionada pelo fato de apresentar forte representatividade no segmento de comércio eletrônico no Brasil. Tal mercado que se encontra em constante crescimento e está a cada dia mais atuante na vida das pessoas.

Na unidade de estudo de Fundamentos de Direito, é retratado qual o tipo de empresa que a B2W Digital se encontra, e também sobre qual regime tributário ela se enquadra, ambos fatores com foco em seu faturamento e sua estrutura organizacional.

Em relação a unidade de estudo de Fundamentos de Administração, é apresentado: A missão, visão e valores; Estratégia de Mercado; Concorrentes e seus clientes e por fim o Organograma da empresa.

Com referência na taxa Selic, e na unidade de estudo de Fundamentos de Finanças, será elaborado o VPL da Empresa (Valor Presente Líquido), onde serão traduzidos os valores futuros da projeção em valores presentes.

Desenvolvendo a unidade de estudo de Fundamentos de Contabilidade, será relatado o Balanço Patrimonial juntamente com a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). Na mesma unidade de estudo, será divulgada uma Análise de Liquidez e Endividamento e também uma Análise de Rentabilidade. Portanto, será apontada uma conclusão sobre a Análise Financeira da B2W Digital.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Finalizando com a unidade de estudo de Fundamentos de Economia, será retratado o posicionamento da empresa perante o Mercado, e com foco em sua concorrência será mencionada qual a situação presente da empresa. Ainda nesta unidade de estudo, serão apontadas quais as variáveis econômicas que incidem diretamente no negócio. Após concluídas as mencionadas análises, haverá uma projeção do cenário econômico da B2W Digital.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

A B2W Companhia Digital é uma empresa nacional que possui um portfólio de mais de 40 categorias de produtos e serviços com as marcas Americanas.com, Submarino, Shoptime e SouBarato, em uma operação de marketplace em rápido crescimento, inscrita sob o C.N.P.J de número 00.776.574/0006-60. A B2W Digital é uma empresa de Comércio Eletrônico que foi fundada em 2006 pela fusão entre Americanas.com, Submarino e Shoptime. A sede da Companhia está localizada na Rua Sacadura Cabral, 102 - Parte, Saúde. CEP: 20081-902. Rio de Janeiro- RJ.

A B2W Digital é líder em Comércio de eletrônico na América latina e opera por meio de uma plataforma digital. A sede da Companhia fica no Rio de Janeiro e conta com mais nove centros de distribuição localizados nos estados de Minas Gerais, Pernambuco, Rio de Janeiro, Santa Catarina e São Paulo.

A B2W Digital também conta com um conselho de Administração formado por sete membros, sendo três membros independentes, e que adota iniciativas de Inovação e Tecnologia.

Vale ressaltar também que a B2W Digital vem investindo, em ações verdes que contribuam para a proteção ao meio ambiente, como a adoção de medidas que reduzam o consumo interno de insumos, tanto em suas unidades administrativas, quanto em seus centros de distribuição.

3 PROJETO INTEGRADO

3.1 FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO

3.1.1 SUA VISÃO, MISSÃO E VALORES

VISÃO:

Ser a maior e a mais querida Companhia Digital da América Latina.

MISSÃO:

Realizar sonhos e atender às necessidades de consumo das pessoas, poupando tempo e dinheiro e superando as suas expectativas.

VALORES:

- ❖ Ter as melhores pessoas
- ❖ Ser um bom “Dono de Negócio”
- ❖ Buscar a excelência na operação
- ❖ Ter o foco no cliente
- ❖ Delta - Fazer mais e melhor a cada dia
- ❖ Ser obcecado por resultados

Estratégia da Empresa:

De acordo com o site da empresa:

Para a empresa B2W Digital se manter líder de mercado, ela vem adotando várias estratégias de Inovação, Tecnologia e Pesquisa, conta com o melhor time digital do Brasil, com um forte programa de recrutamento e seleção com oportunidades de carreira que estão atreladas em um sistema de meritocracia. Conta também com uma plataforma Tecnológica e Logística, que permite que a Companhia opere por meio de uma estrutura Multicanal, Multinegócios e Multimarcas, visando atender o cliente em todas as suas necessidades de forma simples, rápida e eficaz.

O sistema logístico permite a realização de entregas no mesmo dia da compra para determinados produtos e localidades e também que o cliente acompanhe todas as etapas do processo de entrega, desde a confirmação da compra até o recebimento do pedido.

3.1.2 CONCORRENTES E CLIENTES

A B2W Digital é a maior plataforma digital da América Latina, atuando em vários segmentos no mercado digital. Entre eles são: E-commerce, Marketplace, Gateways de Pagamento, Tecnologia em Segurança Digital e Logística.

Por ela ser uma Companhia com vários segmentos, vêm crescendo também o número de concorrentes. Atualmente no Brasil existe uma empresa que é uma das principais concorrentes da B2W Digital, que é a Via Varejo (Cnova) que está liderando em vendas com os e-commerces: Casas Bahia, Pontofrio, Extra.com, Barateiro.com e vvatacado.com.

Ambas empresas adotaram medidas e estratégias de vendas parecidas e apenas concorrem no segmento de E-commerce.

É difícil avaliar os produtos mais vendidos pelos E-commerces da B2W, porque já virou as melhores marcas de E-commerce do Brasil, e se mantém líder em vendas e atendimento com qualidade. No Brasil a loja virtual Americanas.com é líder em vendas, e também é concorrente direto da Pontofrio.com.

A B2W Digital não está preocupada apenas com o retorno financeiro, mais também se preocupa com a qualidade de seus serviços e produtos oferecidos, e conseqüentemente se preocupando sempre com o bem-estar do consumidor. Há quatro anos a Companhia ganhou uma série de prêmios, entre eles:

“Internet Retailer B2W – Primeiro lugar na América Latina (500 Maiores AL), 50 Maiores do E-commerce do Brasil [SBVC] B2W – Primeiro lugar no ranking geral de e-commerce, 300 Maiores do Varejo Brasileiro [SBVC] B2W – Primeiro lugar no ranking geral de e-commerce.”

O que torna a B2W Digital a maior plataforma digital da América Latina, é estar sempre inovando para trazer cada dia mais qualidade nos seus produtos e serviços, investindo cada vez mais em tecnologia para desenvolver o melhor serviço possível. Deste mesmo modo, passa confiança para seus consumidores, colaboradores e todo seu público alvo, tendo em vista também um marketing excelente e responsabilidades ambiental e social.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Contudo, a B2W Digital virou referência quando se trata, de serviço de ótima qualidade e ótimos produtos, tornando assim a empresa uma das pioneiras do ramo digital.

3.1.3 APRESENTAR O ORGANOGRAMA DA EMPRESA OU DE PARTE DA MESMA

De acordo com as pesquisas feitas, não foi possível encontrar o organograma da empresa B2W Digital, por esse motivo, será apresentado um Gráfico de Colaboradores que estará disponível no (ANEXO I) e o seu Conselho de Administração e Diretoria.

(As informações estarão disponibilizadas, em Referência).

Conselho de Administração e Diretoria

De acordo com o site da empresa:

A B2W conta com um Conselho de Administração formado por sete membros que adota uma série de iniciativas que vão além do que o Novo Mercado exige, como a participação de conselheiros independentes na composição do Conselho de Administração em número maior do que o mínimo exigido. (De acordo com as pesquisas feitas, não foi possível achar suas funções, somente seus cargos).

Membros Independentes

- Luiz Carlos Di Sessa Filippetti
- Mauro Muratorio Not
- Paulo Antunes Veras

Representantes da Controladoria

- Anna Christina Ramos Saicali
- Celso Alves Ferreira Louro
- Jorge Felipe Lemann
- Miguel Gomes Pereira Sarmiento Gutierrez

Diretoria da B2W

- Marcio Cruz Meirelles - Presidente / CEO
- Carlos Eduardo Rosalba Padilha - Diretor Operacional
- Carlos Henrique de Lucca Fortes Gatto - Diretor Operacional



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

- Fabio da Silva Abrate - Diretor Financeiro e de Relações com Investidores
- Jean Pierre Lessa e Santos Ferreira - Diretor Operacional
- José Timotheo Barros - Diretor Operacional
- Marcelo da Silva Nunes - Diretor Financeiro
- Thiago Mendes Barreira - Diretor Comercial
- Anna Christina da Silva Sotero - Diretora Comercial
- José Mauro Rocha de Barros - Diretor Operacional

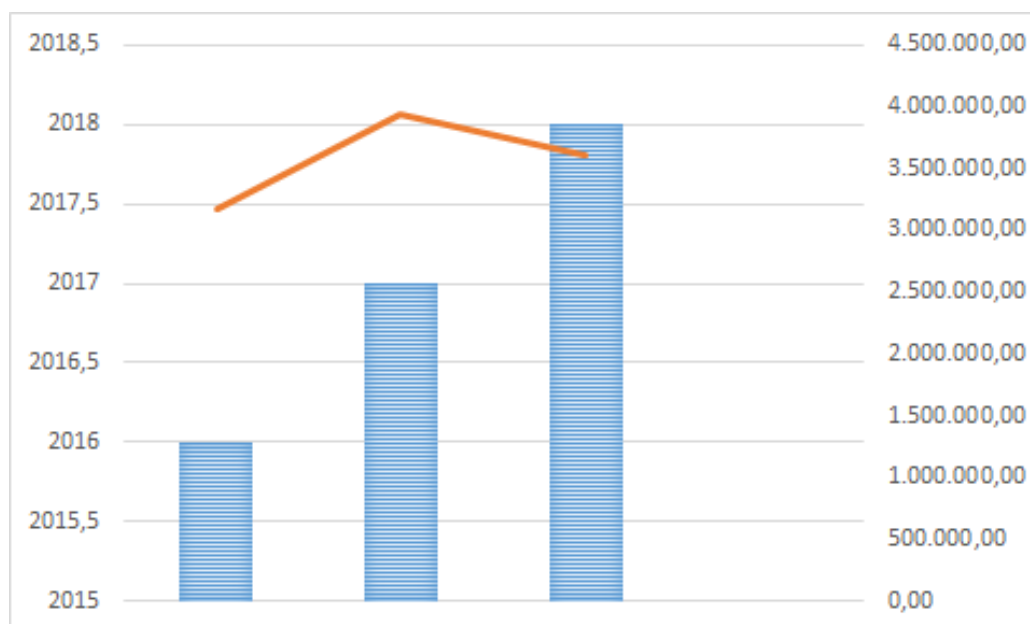
3.2 FUNDAMENTOS DE CONTABILIDADE

3.2.1 BALANÇO PATRIMONIAL E DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO.

Balanço Patrimonial 2016			
Ativo	9.295.835	Passivo	9.295.835
AC	4.103.546	PC	2.470.043
ANC	5.192.289	PNC	3.654.421
		PL	3.171.371

Balanço Patrimonial 2017			
Ativo	11.029.957	Passivo	11.029.957
AC	5.480.852	PC	2.287.453
ANC	5.549.105	PNC	4.808.203
		PL	3.934.301

Balanço Patrimonial 2018			
Ativo	12.746.087	Passivo	12.746.087
AC	6.873.766	PC	2.717.977
ANC	5.872.321	PNC	6.429.241
		PL	3.598.869



DRE 2016		
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	5.648.198
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-4.416.324
3.03	Resultado Bruto	1.231.874
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-1.105.904
3.06	Resultado Financeiro	-509.125
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	-383.155
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	125.815
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	-257.340
3.11	Lucro/Prejuízo do Período	-257.340

DRE 2017		
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	5.148.495
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-3.894.324
3.03	Resultado Bruto	1.254.171
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-1.096.971
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	157.200
3.06	Resultado Financeiro	-733.627
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	-576.427
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	192.820
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	-383.607
3.10	Resultado Líquido de Operações Descontinuadas	
3.11	Lucro/Prejuízo do Período	-383.607

DRE 2018		
3.01	Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	4.280.020
3.02	Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-3.389.216
3.03	Resultado Bruto	890.804
3.04	Despesas/Receitas Operacionais	-964.904
3.05	Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	-74.100
3.06	Resultado Financeiro	-503.984
3.07	Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	-578.084
3.08	Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	201.514
3.09	Resultado Líquido das Operações Continuadas	-376.570
3.11	Lucro/Prejuízo do Período	-376.570



(Todos valores acima são negativos.)

3.2.2 ANÁLISE DA LIQUIDEZ E ENDIVIDAMENTO

Em 2018, mesmo diante de um cenário macroeconômico ainda desafiador que limitou o crescimento da economia (crescimento do PIB de 1,1%), o comércio eletrônico, segundo dados do e-Bit, apresentou um faturamento de R\$ 53,2 bilhões, crescimento de 11,5% em relação a 2017. O crescimento do mercado é impulsionado pela constante expansão da base de usuários de internet e pelo crescimento do número de consumidores. A B2W Digital reitera sua confiança e suas perspectivas positivas para o futuro, tanto em relação ao desenvolvimento do

país como nas oportunidades de crescimento da internet, aumentando a penetração do e-commerce sobre o varejo total e de outras oportunidades de negócios. A Administração monitora as previsões contínuas das exigências de liquidez da Companhia para assegurar que ela tenha caixa suficiente para atender suas necessidades operacionais. Essa previsão leva em consideração os planos de financiamento da dívida da Companhia, cumprimento de cláusulas, cumprimento das metas internas do quociente do balanço patrimonial e, se aplicável, exigências regulatórias externas ou legais - por exemplo, restrições de moeda.

$$\text{Liquidez} = \text{AC/PC} = 6.873.766/2.717.977 = 2,52$$

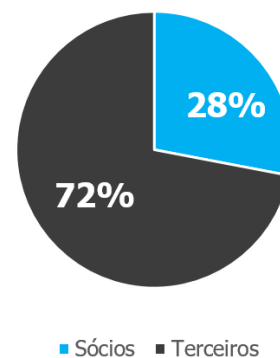
Endividamento= % Terceiros

$$\text{P.C} = 23\%$$

$$\text{P.N.C} = 49\%$$

$$\text{P. L} = 28\%$$

Endividamento



3.2.3 ANÁLISE DA RENTABILIDADE

TRI=L.L/Ativo

$$\text{TRI} = -105.795/12.746.087 = -0,83$$

TRPL = L.L/P. L

$$\text{TRPL} = -105.795/3.598.418 = -2,94$$

3.2.4 CONCLUSÃO SOBRE A ANÁLISE FINANCEIRA

A Conclusão Financeira da B2W Digital empresa líder em comércio eletrônico no Brasil, no 1º trimestre de 2018 fechou com um Prejuízo Líquido de R\$ -376.570 (Reais Mil) negativo.

Com isso concluímos que a cada ano aumenta o prejuízo, comparando com os anos anteriores, para regularizar essa situação, a B2W Digital teria que vender seus estoques, para tentar quitar suas dívidas com terceiros.

No início de sua operação respondia por mais da metade do varejo online do país, sendo líder absoluta do segmento com 59% de participação no mercado em 2010 caiu para de 40%.



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

Com essa queda permitiu a entrada de novos concorrentes, com isso a B2W Digital iniciou suas atividades internacionais com vendas de bilhete para cinema na América Latina e foi ingressando em outros países como Argentina, México.

Apesar de todas essas mudanças atualmente não conseguiu mais ser líder do comércio eletrônico, e a cada ano que passa tem um prejuízo líquido maior.

3.3 FUNDAMENTOS DE ECONOMIA

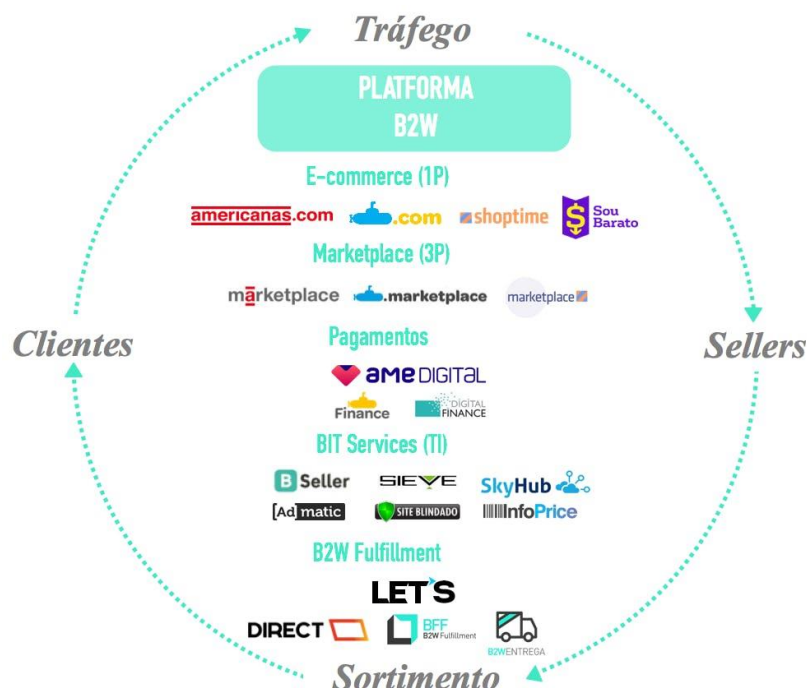
3.3.1 O MERCADO

A B2W Digital é líder no segmento de comércio eletrônico na América Latina e opera por meio de uma plataforma digital, com negócios que apresentam forte sinergia e um modelo único de negócios, multicanal, multimarca e multinegócios.

A B2W Digital possui as maiores e mais queridas marcas da internet, como por exemplo: Americanas.com, Submarino, Shoptime e SouBarato e uma operação de marketplace em rápido crescimento. A plataforma que foi construída ao longo dos últimos anos, permite que a B2W Digital também ofereça serviços de tecnologia, logística, distribuição, atendimento ao cliente e pagamentos.

Além disso, a B2W Digital oferece aos seus clientes uma série de serviços como vendas de ingressos pela internet por meio da Ingresso.com, agência de viagens online na B2W Viagens e serviços financeiros no Submarino Finance e na Digital Finance.

ESTRUTURA DE MERCADO



3.3.2 QUAL A SITUAÇÃO DA EMPRESA?

A B2W Digital possui uma cultura diferenciada de gestão, que é voltada para a maximização dos resultados. A filosofia é baseada em forte controle orçamentário, disciplina financeira, estabelecimento de metas e atualização tecnológica. A organização é composta por profissionais com ampla experiência no mercado digital, pioneiros do comércio eletrônico no Brasil e com visão estratégica do mercado.

Como já mencionado, a B2W Digital é líder no segmento de comércio eletrônico da América Latina.

Na época de sua criação (2006), a empresa era responsável por mais da metade do comércio eletrônico brasileiro, que até então era uma nova área de mercado. Porém, o crescimento do comércio eletrônico no Brasil chamou a atenção de grandes redes de varejo, que passaram a explorar o setor com estratégias de forte agressividade e competitividade em preço, com isso a B2W Digital reduziu sua participação de mercado entre os anos de 2009 e 2011. No segundo semestre de 2012, a Companhia iniciou um processo de virada de suas operações e atividades, a empresa começou investindo fortemente em tecnologia e logística, com o objetivo de estar mais perto dos clientes e oferecer uma melhor experiência de compra. Desta maneira, a B2W Digital gerou resultados otimizados e satisfatórios, a Companhia Digital voltou a crescer com suas vendas acima do mercado e tem apresentado nos últimos anos um crescimento médio de 30%. Além disso, a Companhia registrou uma forte evolução nos indicadores de atendimento ao cliente, recebendo inúmeros prêmios.

A sua principal aposta foi no modelo que a líder do setor domina: o marketplace, que se traduz em uma plataforma em que terceiros podem vender seus produtos. Ao deixar de vender itens como móveis e brinquedos, que têm margens de lucros apertadas, ela agora concentra seus esforços na venda de produtos como smartphones e TVs.

O principal fator desse crescimento foi especificamente a expansão do marketplace, onde as vendas aumentaram 85,3% no primeiro trimestre/18 e já correspondem a 47,2% das vendas totais. Mais de 3,3 mil vendedores entraram na plataforma digital apenas no último



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

trimestre, a fim de venderem seus produtos, somando assim 15,4 mil vendedores e mais de 6,4 milhões produtos diferentes disponíveis.

Mesmo assim, no segundo trimestre/18, a B2W Digital teve prejuízo líquido de 108,8 milhões de reais, uma leve melhora em relação ao resultado líquido negativo de 111,8 milhões de reais, que foi registrado no mesmo período de 2017.

3.3.3 QUAIS AS INFORMAÇÕES RELEVANTES DO SETOR QUE EXERCEM INFLUÊNCIA NO NEGÓCIO DA EMPRESA?

O crescimento contínuo do segmento de comércio eletrônico no Brasil, é impulsionado por:

Maior utilização da Internet: De acordo com o Nielsen IBOPE, o número de pessoas com acesso à internet no Brasil já passou da metade da população, atingindo aproximadamente 52% dos cidadãos, ou 103,4 milhões de pessoas em julho de 2015. Além disso, o número de pessoas com acesso à internet por meio de smartphones chegou a aproximadamente 70 milhões, ou 35% da população, no mesmo período (Jul./2015). Segundo a Nielsen IBOPE, o ritmo de crescimento da posse de smartphones em 2015 foi de mais de 1 milhão de pessoas por mês.

Aumento do hábito de compras online entre os usuários de Internet: A alta presença de serviços como internet banking, transmissão da declaração do imposto de renda pela Internet e comunidades virtuais retratam a propensão da população brasileira para adotar novas tecnologias. O hábito de comprar online está em grande crescimento. Em 2015, o número de e-consumidores ativos no país atingiu um total de 39,1 milhões de pessoas, segundo o e-bit, o que representa aproximadamente 20% da população brasileira. O volume transacional de compras por dispositivos móveis também tem aumentado continuamente: em dezembro de 2015, 14,3% do volume de pedidos sobre as vendas no comércio eletrônico foi feito via mobile, contra 9,1% no mesmo período de 2014. A expectativa é que esses números aumentem cada vez mais à medida que mais pessoas tenham experiências positivas na compra online.

Crescimento de banda larga: De acordo com a Associação Brasileira de Telecomunicações (Telebrasil), em janeiro de 2016, o Brasil contava com 25,4 milhões de acessos de banda larga fixa, e o número de acessos em banda larga móvel, considerando os



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

acessos 3G e 4G, fechou janeiro de 2016 com 193 milhões de acessos, um crescimento de 9,5% em relação a janeiro de 2015.

Sortimento limitado em lojas tradicionais: O mercado varejista brasileiro caracteriza-se por lojas com poucas variedades em suas prateleiras. Esta deficiência favorece os varejistas online, uma vez que estes não possuem limitação de espaço de prateleira e não necessitam replicar estoques em várias lojas.

3.3.4 COMO O FUTURO PODE SER VISLUMBRADO?

	Projeção - B2W Digital					
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Receita de Venda de Bens e/ou Serviços	1.230.285	1.174.922	1.122.050	1.071.557	1.023.336	977.285
Custo dos Bens e/ou Serviços Vendidos	-866.973	-806.285	-749.845	-697.356	-648.541	-603.143
Resultado Bruto	363.312	583.511	604.518	626.281	648.827	672.184
Despesas/Receitas Operacionais	-421.030	-447.134	-474.856	-504.297	-535.564	-568.769
Resultado Antes do Resultado Financeiro e dos Tributos	-057.718	-043.231	-032.380	-024.253	-018.165	-013.606
Resultado Financeiro	-153.123	-163.382	-174.329	-186.009	-198.471	-211.769
Resultado Antes dos Tributos sobre o Lucro	-210.841	-236.774	-265.898	-298.603	-335.331	-376.577
Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro	071.599	080.620	090.779	102.217	115.096	129.598
Resultado Líquido das Operações Continuadas	-139.242	-165.837	-197.512	-235.237	-280.167	-333.679
Lucro/Prejuízo do Período	-139.242	-156.090	-174.977	-196.149	-219.884	-246.489

Em relação ao segmento atuante da B2W Digital, o comércio eletrônico, pode-se afirmar que para os próximos anos o setor deve permanecer crescendo negativamente em relação ao varejo tradicional.

As expectativas para o setor são negativas como já foi falado, pois o segmento de comércio eletrônico ganhou grandes concorrentes, que por sinal, são em alto nível. As novas gerações que agora entram no mercado de trabalho, já nasceram no tempo de internet, deste modo, aumentando a competitividade dentro do segmento.

3.4 FUNDAMENTOS DE FINANÇAS

Finanças está relacionado à ciência da gestão do dinheiro, essa área estuda a circulação de dinheiro entre pessoas, entes públicos e empresas, sendo entendidas como um conjunto de relações econômicas necessárias para atingir objetivos que dependem de dinheiro para serem alcançados.

3.4.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

Nessa parte será inserido o Valor Presente Líquido com base na projeção da DRE no item 3.3.4 da unidade de estudos Fundamentos de Economia.

O VPL nada mais é do que uma projeção atual de uma sucessão de valores futuros, deduzindo uma taxa de custos de capital. Esse cálculo é necessário pelo fato de que o dinheiro que receberemos no futuro não terá o mesmo valor que o dinheiro possui no tempo presente. Esse tipo de conhecimento é proveniente da matemática financeira, que diz que não podemos somar ou subtrair valores futuros no fluxo de caixa de um projeto de investimento. Devemos sempre considerar o valor do dinheiro no tempo.

Interpretando os resultados:

- Se o resultado for positivo, significa que o investimento trará resultados bons e o investidor terá retornos financeiros, conseguindo a valorização de seu dinheiro.
- Se o resultado for negativo, o investidor não deve realizar esse investimento pois, certamente terá prejuízo e perda de seu capital financeiro.
- Se o resultado for neutro, o investimento não resultará em lucro, mas também não trará prejuízo, no final o investidor terá o mesmo capital do início de acordo com o valor do dinheiro no tempo.

Para calcular o VPL é utilizado a seguinte fórmula:

$$VPL = \frac{FC1}{(1+i)^1} + \frac{FC2}{(1+i)^2} + \frac{FC3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FCn}{(1+i)^n}$$

Onde:

- FC é o Fluxo de Caixa
- j é o tempo de investimento
- i é a taxa de desconto

Neste trabalho estamos apenas trazendo ao presente os valores futuros que estão na DRE. Para calcular o valor presente será utilizado como taxa o valor da taxa Selic que hoje está em 6,5% a. a.

ANO	DRE	VPL
2019	-139.242	-139.242
2020	-156.090	-146.563
2021	-174.977	-154.270
2022	-196.149	-162.382
TOTAL	-666.458	-764.839

Então, o valor futuro que é de -666.458 em reais mil o que hoje vale cerca de -764.839.

3.5 FUNDAMENTOS DE DIREITO

3.5.1 TIPO DA EMPRESA

A empresa B2W é uma Sociedade Anônima ao qual tem seu capital aberto, tendo suas ações livremente negociadas no mercado, não tendo a necessidade de algum tipo de escrituração pública de propriedade.

A sociedade anônima é uma das mais exercidas. A Sociedade Anônima interfere diretamente no mercado financeiro. A companhia ou sociedade anônima tem o capital dividido em ações e a responsabilidade dos sócios ou acionistas é limitada ao preço da emissão das ações subscritas ou adquiridas. As ações de uma S.A podem ser negociadas sem a necessidade de escrituras



CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

públicas ou ato nominal, e caso haja falência, ou algo relacionado, não há envolvimento com os bens dos acionistas, sendo atingido somente o patrimônio da companhia.

A companhia ou Sociedade Anônima pode ser constituída por uma subscrição pública ou particular

SUBSCRIÇÃO PÚBLICA (CAPITAL ABERTO): Tem a ideia de liberar a venda das ações para o público em geral. Só que para isso, a empresa depende de um registro de emissões de títulos na Comissão de Valores Imobiliários e precisa ainda da intermediação de alguma instituição financeira.

SUBSCRIÇÃO PARTICULAR (CAPITAL FECHADO): Neste as ações não serão negociadas para o público em geral, somente são distribuídas internamente. As negociações desses títulos poderão somente se dar através da assembleia geral ou por escritura pública.

A maior diferença entre capital aberto e fechado é contábil. Grande parte desses tipos de organizações é controlada por um ou um grupo restrito de sócios, normalmente sendo os acionistas majoritários, tendo maioria das ações ordinárias de uma determinada empresa assim tendo direito de controlar administrativamente a empresa ou determinar quem administrara. Os mesmos podem alterar leis do estatuto da companhia, interferir em suas políticas gerenciais e beneficiar diretamente dos resultados da corporação, também responsáveis por escolher os membros do conselho de administração e do conselho fiscal da companhia.

3.5.2 FORMAS DE TRIBUTAÇÃO

A B2W tem como forma de tributação o lucro real, pois sua receita bruta já é superior a 78 milhões, sendo tributação de pessoa jurídica, integra-se na base de cálculo todos os ganhos e rendimentos do capital. O imposto a alíquota é de 15%.

Esse tipo de tributação é calculado sobre o lucro líquido do período de apuração, considerando os valores a colocar ou descontar conforme as compensações permitidas pela lei, mas antes de afirmar qual foi a lucratividade real, é necessário verificar o lucro líquido de cada ano ou período, tudo conforme a lei.

4 CONCLUSÃO

Neste projeto vimos que a B2W Digital é uma Sociedade Anônima de capital aberto e optante pelo Lucro Real e com ações na Bovespa. Em parceria com as lojas Americanas.com, Submarino, Shoptime e SouBarato é uma grande empresa no segmento de comércio eletrônico brasileiro, sendo também uma das maiores da América Latina, onde foi líder de mercado por muitos anos.

Hoje a empresa já perdeu muito de seu prestígio devido ao aumento do número de concorrentes, tendo como principal deles a Via Varejo que conta com as lojas: Casas Bahia, Ponto frio, Extra.com entre outras, podemos ver que a B2W vem apresentando nos últimos anos diversos resultados negativos em suas demonstrações, vimos ainda que seu endividamento com terceiros é maior do que com os sócios e também a empresa está apresentando resultados negativos na questão de rentabilidade o que é muito ruim pois significa que os acionistas não estão tendo o retorno financeiro esperado para o investimento. Com base nas projeções dos anos passados fizemos as projeções futuras e o resultado é pior a cada ano, sendo sempre negativo.

Concluimos então que, embora a B2W seja uma das maiores empresas do segmento eletrônico do Brasil, no momento ela enfrenta uma grave crise, mas isso pode ser superado se ela melhorar ainda mais suas estratégias de mercado, reduzir o valor das despesas e os custos com mercadoria e serviço.

Este trabalho teve grande importância para nós, com ele aprendemos muito sobre o mercado comercial, sobre a administração de uma empresa, as estratégias de mercado, a influência dos concorrentes, podemos compreender mais sobre as áreas econômicas e financeiras, através das análises feitas vemos que uma empresa de grande porte sendo uma multinacional nem sempre está bem financeiramente, como é o caso da B2W que já foi um ótimo investimento mas hoje está apresentando seus resultados negativos trazendo desvantagens e prejuízos para os acionistas, não sendo mais uma fonte de investimentos.

REFERÊNCIAS

- <https://www.viavarejo.com.br/quem-somos/>
- <https://www.ecommercebrasil.com.br/noticias/ranking-50-maiores-empresas-do-e-commerce-brasileiro2016/>
- <https://ri.b2w.digital/governanca-corporativa/conselho-de-administracao-e-diretoria>
- <http://guiari.mediagroup.com.br/Atividade-de-Relacoes-com-Investidores/Relacoes-com-Investidores-o-que-e.aspx>
- <https://ri.b2w.digital/institucional/estrategia-e-vantagens-competitivas>
- <https://ri.b2w.digital/institucional/perfil>
- <https://exame.abril.com.br/negocios/b2w-imita-concorrenca-e-ressurge-apos-anos-em-queda/>
- <https://www.wrprates.com/o-que-e-vpl-valor-presente-liquido/>
- <https://andrebona.com.br/descubra-o-que-e-vpl-e-qual-sua-importancia-nos-investimentos/>
- <http://bvmf.bmfbovespa.com.br/cias-listadas/empresas-listadas/ResumoDemonstrativosFinanceiros.aspx?codigoCvm=20990&idioma=pt-br>
- <https://ri.b2w.digital/institucional/perfil>
- <https://b2w.gupy.io/>
- <https://ri.b2w.digital/institucional/comercio-eletronico-no-brasil>
- <https://saiadolugar.com.br/lucro-real/>

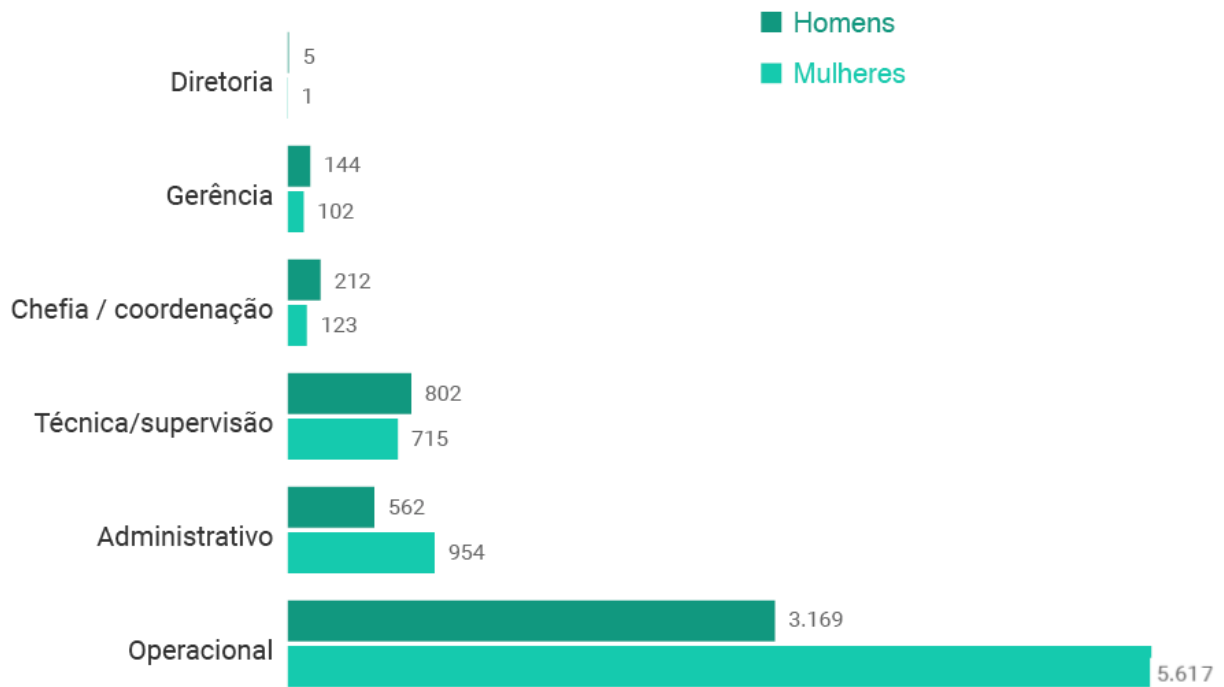


CENTRO UNIVERSITÁRIO OCTÁVIO BASTOS

- http://www.portaltributario.com.br/guia/lucro_real.html
- <https://www.direitonet.com.br/artigos/exibir/886/Sociedade-Anonima-Conceito-e-caracteristicas>
- <http://www.produzindo.net/sociedade-anonima-o-que-e-e-como-funciona/>

ANEXOS I

Números de colaboradores por nível funcional - 2014



Total por gênero: 4.894 Homens
7.512 Mulheres

Total: 12.406