



MARIANE FLÁVIA DOS SANTOS

**ROTINAS ADMINISTRATIVAS DESENVOLVIDAS NO
SETOR FINANCEIRO DE UMA EMPRESA DO SEGMENTO
DO AGRONEGÓCIO**

LAVRAS – MG

2022

MARIANE FLÁVIA DOS SANTOS

**ROTINAS ADMINISTRATIVAS DESENVOLVIDAS NO SETOR FINANCEIRO DE
UMA EMPRESA DO SEGMENTO DO AGRONEGÓCIO**

Relatório de estágio supervisionado apresentado à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Curso de Administração, para obtenção do título de Bacharel.

Prof.º Dr. André Luis Ribeiro Lima
Orientador

Prof.º Dr. José Willer do Prado
Coorientador

LAVRAS - MG

2022

MARIANE FLÁVIA DOS SANTOS

**ROTINAS ADMINISTRATIVAS DESENVOLVIDAS NO SETOR FINANCEIRO EM
UMA EMPRESA DO SEGMENTO DO AGRONEGÓCIO**

Relatório de estágio supervisionado apresentado à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Curso de Administração, para obtenção do título de Bacharel.

APROVADA em 20 setembro de 2022.

Dr. André Luis Ribeiro Lima UFLA

Dr. José Willer do Prado UFLA

Prof.º Dr. André Luis Ribeiro de Lima

Orientador

LAVRAS - MG

2022

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus por me proteger e me dar forças para correr atrás dos meus objetivos. Sem Ele eu não conseguiria concluir a minha graduação.

Aos meus pais Edson Fábio dos Santos e Rosane Nazaré Caputo dos Santos por acreditarem e viverem os meus sonhos junto comigo. Vocês foram meus provedores, minha base e maiores incentivadores para eu chegar até aqui. A minha irmã Izadora Vilela dos Santos, por ter sido minha apoiadora. Aos meus avós Orlando Caputo, Marlena Atanazia Caputo e Geni de Jesus Vilela Santos Flávio por todo cuidado e carinho que sempre tiveram comigo, além dos sábios conselhos me deram. Aos meus tios, tias, primos e amigos, por todo apoio nesta caminhada. Deixo minha gratidão a todos os meus familiares que participaram dessa jornada.

Agradeço aos meus amigos e colegas que estiveram comigo durante o curso, nós vivemos juntos as dificuldades e alegrias, vocês foram essenciais para tornar esse caminho mais leve.

Desejo minha gratidão aos professores do DAE, que contribuíram para minha formação e ao PET-Administração, por ter me proporcionado uma grande oportunidade de crescimento pessoal e profissional.

Gostaria de agradecer ao meu orientador Prof.º Dr. André Luis Ribeiro de Lima pelos direcionamentos e auxílio prestados durante a escrita do relatório de estágio. Agradeço também ao meu coorientador Prof.º Dr. José Willer do Prado, por também ter contribuído nesse processo.

Por fim, agradeço a Casa das Sementes e a toda equipe da empresa, por ter me recepcionado e acolhido. Em especial ao Sócio Majoritário Hemalis Pereira Lima, pela oportunidade de realização do estágio e ao Rodrigo Vitor da Silva pelos ensinamentos durante o período.

Muito Obrigada!

RESUMO

O presente relatório tem como objetivo analisar e expor as atividades exercidas durante o período de estágio supervisionado da autora, aliando a teoria aprendida durante a graduação em Administração e a experiência prática proporcionada pela participação nas rotinas de uma organização. O estágio foi realizado entre os dias 07/06/2022 e 16/09/2022 na área financeira das vendas online da empresa Casa das Sementes, sediada na cidade Lavras, Minas Gerais. A Casa das Sementes é uma empresa do ramo do agronegócio, atuando na venda de produtos para o cultivo de plantações no campo e doméstica. Durante o período no estágio supervisionado, as atividades exercidas contemplaram a análise de indicadores financeiros provenientes das vendas online da empresa, precificação e gestão de custos. No presente relatório, também são propostas algumas sugestões de melhorias que envolvem o melhoramento da planilha de lucro líquido, a implementação do *Job Rotation* na área administrativa da empresa, reuniões entre os setores de vendas online e financeiro e a criação da missão, visão e valores da organização. Por fim, conclui-se dizendo que as atividades desenvolvidas durante o período, auxiliaram a estagiária em sua formação, pois proporcionou o desenvolvimento de habilidades técnicas e comportamentais, além de aliar a teoria à prática de uma rotina empresarial.

Palavras-chave: Administração. Financeiro. Estágio Supervisionado.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Logo da Casa das Sementes	11
Figura 2 - Organograma da Casa das Sementes.....	12
Figura 3 - Fotografia da fachada da loja Casa das Sementes.....	15
Figura 4 - Fotografia do ambiente da loja física onde são realizadas as vendas.....	15
Figura 5 - Fotografia de um dos depósitos da loja.....	16
Figura 6 - Fotografia do ambiente em que ficam localizadas as mudas para vendas.....	16
Figura 7 - Fotografia do escritório do sócio majoritário.....	17
Figura 8 - Fotografia do escritório administrativo financeiro da Casa das Sementes.....	17
Figura 9 - Fotografia da mesa da estagiária no escritório administrativo financeiro.....	18
Figura 10 - Fotografia da fachada da outra repartição da loja.....	18
Figura 11 - Fotografia do escritório de vendas online da Casa das Sementes.....	19
Figura 12 - Fotografia de outro depósito da Casa das Sementes.....	19
Figura 13 - <i>Print Screen</i> da página inicial de notas fiscais de saída no Bling.....	24
Figura 14 - <i>Print Screen</i> de parte da Nota fiscal de uma venda.....	24
Figura 15 - <i>Print Screen</i> da Planilha para encontrar o lucro líquido.....	25
Figura 16 - <i>Print Screen</i> da página de venda de um produto no Mercado Livre.....	26
Figura 17- <i>Print Screen</i> da planilha de lucro líquido após descontos.....	26
Figura 18 - <i>Print Screen</i> da tela inicial do NEX.....	27
Figura 19 - <i>Print Screen</i> de um lançamento no NEX.....	28
Figura 20- <i>Print Screen</i> de um produto vendido no Mercado Livre com preço a ser alterado.....	29
Figura 21 - <i>Print Screen</i> de um produto no NEX.....	30
Figura 22 - <i>Print Screen</i> da simulação de custo de um produto antes da alteração.....	31
Figura 23 - <i>Print Screen</i> da nova simulação do preço de um produto.....	32
Figura 24- <i>Print Screen</i> do produto com o preço alterado no Mercado Livre.....	33
Quadro 1- Quadro de colaboradores.....	13
Quadro 2 - Atividades realizadas.....	21

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2 DESCRIÇÃO GERAL DO LOCAL DE ESTÁGIO	9
2.1 Histórico da Empresa	9
2.2 Caracterização da empresa	10
2.3 Organograma da empresa	11
2.4 Quadro de Colaboradores	12
2.5 Descrição física da empresa	14
3 DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS.....	21
4 DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS TÉCNICOS.....	22
4.1. Curso do Bling	23
4.2. Preenchimento da planilha para extrair o lucro líquido das vendas online.....	23
4.3. Lançamento das vendas online no NEX	27
4.4. Precificação dos produtos vendidos online.....	28
4.5. Capacitação sobre vendas de milho da Sementes Biomatrix	33
5 SUGESTÕES AOS PROBLEMAS IDENTIFICADOS.....	34
6 CONCLUSÃO.....	36
REFERÊNCIAS	37

1 INTRODUÇÃO

O agronegócio é um setor que possui ampla participação no mercado e tem grande importância no desenvolvimento econômico mundial, fornecendo produtos e serviços que fazem parte da rotina de todas as pessoas. Ele contempla diversas atividades econômicas que vão desde a fabricação, produção e formação de lavouras até a distribuição de produtos de origem agrícola, pecuária de reflorestamento e aquicultura (BURANELLO, 2017).

O agronegócio está envolvido no Produto Interno Bruto- PIB brasileiro e na geração de empregos. Nos anos de 2020 e 2021, esse setor apresentou altos números, em 2021 ele cresceu 8,36% em relação ao ano anterior, alcançando a participação de 27,8% no PIB, o maior índice desde 2004 (CEPEA; CNA, 2022). Esses fatores indicam sua relevância na economia.

A Casa das Sementes, está inserida nesse setor, na etapa da cadeia produtiva em que o fator chega ao consumidor final. Seu comércio vai desde produtos para jardim, a produtos para o campo. A referida empresa, propiciou a realização do estágio supervisionado, como forma de auxiliar a discente da graduação Administração em sua formação, permitindo sua participação nas rotinas administrativas da empresa.

A Administração é um sistema que consolida uma série de processos, princípios e funções para beneficiar o planejamento de situações futuras e avaliar sua efetividade, eficiência e eficácia (OLIVEIRA, 2009). Na contemporaneidade, o uso dos recursos estão cada vez mais escassos, por isso é de extrema importância estudar Administração, pois é esse profissional que irá utilizar os recursos de forma mais eficaz e eficiente, colaborando para o bem-estar e prosperidade da sociedade (JONES; GEORGE, 2022). Ademais, a gestão de uma organização, envolve a ação de diversas pessoas, mas com seus conhecimentos, o administrador pode auxiliar na tomada de decisões mais assertivas.

No que tange ao estágio, a Lei Nº 11.788, de 25 de setembro de 2008, conceitua os fundamentos acerca dessa atividade e sua contribuição para o estudante. Em primeiro artigo, ela traz a definição de estágio, “ato educativo escolar supervisionado, desenvolvido no ambiente de trabalho, que visa à preparação para o trabalho produtivo de educandos que estejam freqüentando o ensino regular em instituições de educação superior [...]” (BRASIL, 2008, p. 1).

Nesse sentido, é essencial ao discente passar por essa experiência, como forma de se preparar para a trajetória profissional. Ademais, o estagiário participará das rotinas das organizações e passará por experiências juntos das pessoas que já estão inseridas no mercado de trabalho. Outro ponto importante, é que nesse período, o estudante poderá desenvolver as teorias aprendidas em sala de aula de forma prática, auxiliando no processo ensino-

aprendizagem.

Dado o exposto, o presente relatório tem o objetivo de apresentar as atividades e aprendizados que foram experienciados durante o período de estágio supervisionado na empresa Casa das Sementes, como forma de associar o conteúdo teórico do curso de Administração à prática. O estágio foi realizado no âmbito do setor administrativo financeiro da organização.

O relatório está organizado em cinco tópicos. Primeiramente serão detalhadas as informações sobre a descrição física da empresa, a descrição das atividades desenvolvidas durante o estágio supervisionado, a descrição dos processos técnicos, sugestões aos problemas identificados e a conclusão.

2 DESCRIÇÃO GERAL DO LOCAL DE ESTÁGIO

O estágio supervisionado foi realizado na organização Casa das Sementes, que atua no setor do agronegócio comercializando produtos para serem utilizados no plantio rural e doméstico. A empresa é subdividida em quatro áreas: vendas online, comercial, comercial-rural e o setor administrativo. Todas as áreas possuem suas funções que delineiam a estratégia da organização e dita as funções dos colaboradores perante a empresa.

A estagiária fez parte do setor administrativo, desempenhando funções financeiras relacionadas as vendas online da empresa. Para compreender as atividades desempenhadas durante o período na Casa das Sementes, é importante entender as características da empresa e seu setor de atuação.

Ante o exposto, o tópico a seguir busca apresentar o histórico da empresa, caracterização, organograma, quadro de funcionários e descrição física do local.

2.1 Histórico da Empresa

A loja Casa das Sementes foi fundada fevereiro de 2005, por Hemalis Pereira Lima e seu antigo sócio, vindo a adquirir seu Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica- CNPJ em julho do mesmo ano. A primeira sede foi em um pequeno estabelecimento na Rua Comandante Soares Junior, na cidade de Lavras-Minas Gerais. Inicialmente, a empresa comercializava sementes, mudas e todos os produtos auxiliam no cultivo de ambos, como substratos, húmus, saquinhos, bandejas, adubo e vasos.

Cerca de cinco anos após sua fundação, a empresa viu uma oportunidade de negócio que são as vendas de varejo de produtos para hortas em casa e jardins. Os sócios perceberam que os consumidores estavam cada vez mais interessados no cultivo doméstico, por isso, foi acrescentado ao portfólio os produtos que englobam essas atividades.

Com o passar dos anos, a organização foi crescendo e se desenvolvendo, além de que, o sócio majoritário adquiriu um novo CNPJ, a L.S.S Agrocomércio de Sementes, que é uma empresa para atender os produtores no campo. Por esses fatores foi necessário a incorporação de novos sócios para empresa. Portanto, atualmente ambas empresas possuem o Hemalis como sócio majoritário, sendo que a Casa das Sementes possui mais três sócios acionistas e a L.S.S Agrocomércio de Sementes possui mais um sócio acionista. Como forma de contextualizar, é importante salientar que ambas detêm do mesmo ponto de atendimento que é a loja física, podendo considerar que as duas organizações compõem o grupo Casa das Sementes.

Em meados de 2019, a empresa trabalhava com licitação, porém essa proposta já não estava sendo benéfica para a organização. Em meio a isso, veio a ideia de expandir o negócio para as vendas online. Inicialmente, foi implantada as vendas online pelo site da empresa. Como início da pandemia em 2020, causada pelo vírus COVID-19, os funcionários do setor administrativo auxiliaram no lançamento dos produtos no *site*, enquanto cumpriam a quarentena. A partir desse período, esse setor foi se desenvolvendo na empresa e hoje em dia vende as mercadorias no próprio *site* e nas plataformas digitais Shopee, Magazine Luiza e Mercado Livre.

2.2 Caracterização da empresa

A Casa das Sementes está caracterizada como uma empresa de pequeno porte no setor do agronegócio. O estágio foi realizado em sua sede principal que é a loja, localizada na cidade de Lavras- Minas Gerais. O espaço foi organizado de forma que atendesse bem as demandas dos clientes físicos e também para armazenar o estoque de produtos.

A empresa, vende uma vasta gama de produtos para auxiliar no plantio no campo e também para serem utilizados em cultivos domésticos. Dentre seu portfólio, a loja comercializa sementes, bulbos, plantas, substratos, fertilizantes, acessórios para jardinagem e diversos tipos de produtos para jardins. A organização também oferece serviços de assistência técnica para produtores rurais.

Com a vasta quantidade de produtos que são comercializados, a organização possui diversos fornecedores, cujo principal fornecedor atualmente é a Sementes Biomatrix. Além disso, a empresa ainda possui como fornecedores as marcas Topseed, Isla, Tramontina, entre outros.

A identidade visual da empresa (FIGURA 1) é representada por sua logo. Ela foi criada com o objetivo de criar uma comunicação da empresa com o seu público.

Figura 1- Logo da Casa das Sementes



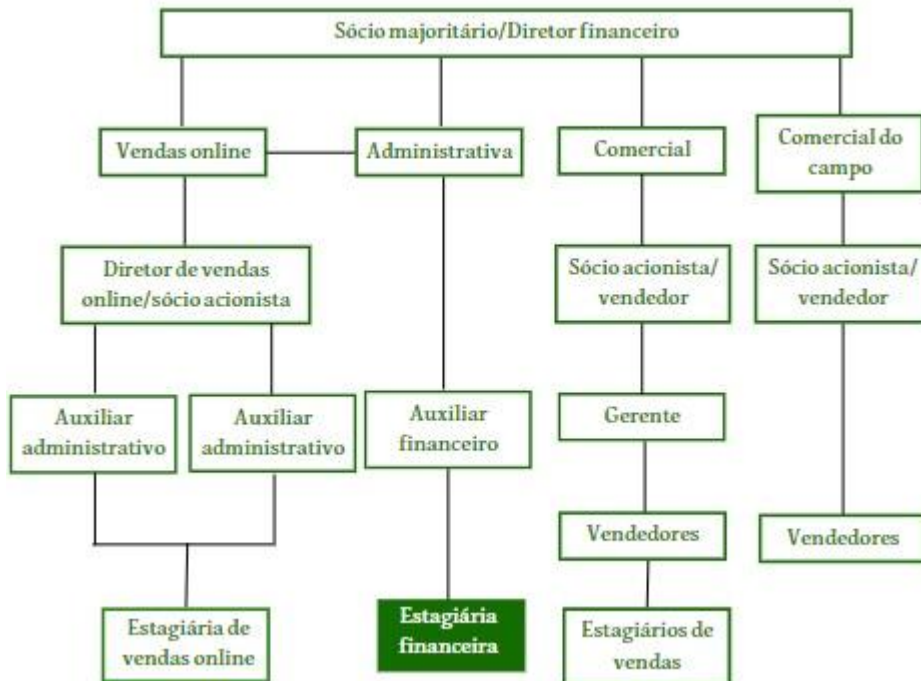
Fonte: Dados do estágio (2022).

Como demonstrado na Figura 1, a logo possui tons em verde e branco. O formato arredondado entre a casa e a folha remete ao mundo, ou seja, a intenção da empresa de vender para o Brasil e também internacionalmente. A folha e a cor verde, representam o campo, a jardinagem e as sementes. A casa foi colocada para fazer jus ao nome “Casa das Sementes” e a frase de efeito “soluções do jardim ao campo”, faz referência aos produtos que a empresa comercializa.

2.3 Organograma da empresa

O organograma da Casa das Sementes (FIGURA 2), foi organizado de forma que demonstrasse como a empresa se organiza em questão de estrutura dos setores e também como é a disposição das ocupações. Ele foi elaborado com base na percepção da estagiária.

Figura 2- Organograma da Casa das Sementes.



Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Como demonstrado na Figura 2, a liderança é iniciada pelo diretor financeiro, que também é sócio majoritário da empresa. Em seguida, vem o papel dos sócios acionistas, que atuam nos departamentos de vendas online, comercial, administrativo e comercial do campo. Logo abaixo, vem os funcionários que ficam divididos entre os setores. Como pode-se observar, a estagiária atuou na área administrativa financeira da empresa. As vendas online e o setor administrativo estão ligados, pois tem decisões que são tomadas em parceria com ambos departamentos.

Vale salientar que a empresa como um todo é interligada, portanto a decisão de uma área pode afetar na outra, ou seja, os funcionários de um setor podem se comunicar com o outro.

2.4 Quadro de Colaboradores

O quadro de colaboradores (QUADRO 1), demonstra como estão subdivididas a equipe dentro da empresa, bem como as suas devidas funções. Atualmente, a empresa conta com a presença de 15 colaboradores, incluindo os sócios e estagiários.

Quadro 1- Quadro de colaboradores

OCUPAÇÕES EXERCIDAS	NÚMERO DE COLABORADORES
Diretor financeiro/ Sócio Majoritário	1
Diretor de vendas online/ Sócio Acionista	1
Auxiliar administrativo	2
Sócio Acionista 2/ Agrônomo	1
Vendedor do Campo	1
Sócio Acionista 3/ Vendedor da loja física	1
Vendedores da loja física	1
Gerente da loja física/ vendedora/ Agrônoma	1
Auxiliar financeira	1
Estagiária financeira	1
Estagiária de vendas online	1
Estagiária de vendas da loja física	2
Operador de caixa	1

Fonte: Elaborado pela autora (2022).

Na Casa das Sementes, os sócios participam ativamente das rotinas da empresa, portanto eles desempenham funções junto com os demais colaboradores.

A área comercial da loja física possui cinco vendedores e neles estão inclusos: dois estagiários, uma gerente que também atua como agrônoma e um sócio acionista. Eles são encarregados por atender os clientes, auxiliar na organização da loja, verificar produtos que estão faltando e colaborar para o pleno funcionamento da loja física. Na parte das vendas, também possui uma operadora de caixa, que fica responsável por receber o dinheiro dos clientes.

A área de vendas online possui quatro colaboradores: uma estagiária, dois auxiliares administrativos e o diretor das vendas online. Essa equipe fica encarregada por expor os produtos vendidos online, embalar os pedidos, comunicação com os clientes online e por todas as demais funções provenientes desse setor. É nessa área que também são realizadas as ações de marketing da empresa, que contemplam a alimentação do Instagram, as propagandas,

divulgação e manutenção do site.

A área administrativa financeira possui o sócio majoritário (diretor financeiro), depois a auxiliar financeira e a estagiária financeira. O diretor financeiro tem a função de liderar toda a equipe e tomar as principais decisões referentes ao negócio. A auxiliar financeira realiza cobranças, faz os relatórios para envio à contadora (que é terceirizada), entra em contato com fornecedores e auxilia na tomada de decisões financeiras. A estagiária dessa área fica encarregada pela parte financeira das vendas online, ou seja, extrair o lucro líquido das vendas diárias, correção do preço dos produtos e lançamentos no sistema.

Por fim, a área comercial do campo, conta com dois colaboradores: um dos sócios, que também desempenha a função de agrônomo e um vendedor. Ambos fazem as visitas nas fazendas, prestam serviços de assistência técnica e vendem diretamente os produtos no campo.

É importante salientar que uma área se relaciona com a outra, portanto, os sócios auxiliam na tomada de decisão e a área de vendas online também se comunica com a financeira. Ou seja, a área de vendas online, também se torna uma área administrativa na empresa.

2.5 Descrição física da empresa

A sede principal da Casa das Sementes está localizada na Rua Comandante Soares Junior, número 180, no bairro Artur Bernardes, na cidade de Lavras-Minas Gerais. Foi na presente edificação que aconteceu o estágio supervisionado. A fotografia apresentada na Figura 3, representa a loja.

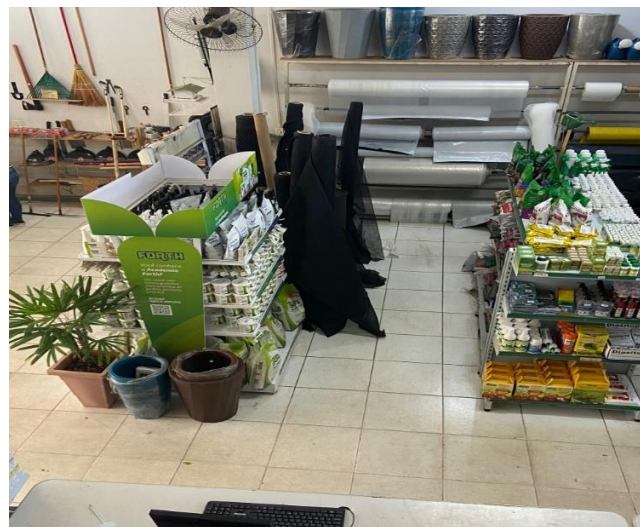
Figura 3- Fotografia da fachada da loja Casa das Sementes.



Fonte: Da autora (2022).

Como exposto na Figura 3, a loja física conta com um espaço amplo, onde ficam expostos os produtos para os clientes, o escritório do sócio majoritário, o escritório administrativo financeiro, dois depósitos e um espaço aberto para armazenamento de mudas. Na fotografia apresentada na Figura 4, é demonstrado o espaço da loja, onde são realizadas as vendas para os clientes.

Figura 4- Fotografia do ambiente da loja física onde são realizadas as vendas.



Fonte: Da autora (2022).

A loja física funciona de segunda a sexta-feira de 7:30h às 18:00h e aos sábados das 7:30h às 12:00h. No mesmo estabelecimento, também ficam localizados dois depósitos para o armazenamento de mercadorias. Na figura 5, está representado um dos depósitos, que ficam na

loja.

Figura 5 - Fotografia de um dos depósitos da loja física.



Fonte: Da autora (2022).

Na parte inferior também possui um espaço aberto para o armazenamento das mudas que são vendidas na loja. A fotografia representada pela Figura 6, identifica o ambiente.

Figura 6- Fotografia do ambiente em que ficam localizadas as mudas para vendas.



Fonte: Da autora (2022).

Parte da área física do setor administrativo também está posicionada no mesmo estabelecimento, ela fica no andar de cima da loja e conta com dois escritórios: o do sócio majoritário e o da auxiliar financeira e estagiária financeira. A Figura 7, representa o escritório do sócio majoritário. Nessa sala, também são realizadas as reuniões com a equipe e fornecedores.

Figura 7- Fotografia do escritório do sócio majoritário.



Fonte: Da autora (2022).

No outro escritório da loja (FIGURA 8), trabalhavam a auxiliar financeira e a estagiária financeira. A sala tem à disposição os itens necessários para realização das funções, como computadores e notebook, impressoras, armários, telefones e itens de papelaria.

Figura 8- Fotografia do escritório administrativo financeiro da Casa das Sementes.



Fonte: Da autora (2022).

A estagiária possuía uma mesa para realização de suas atividades, conforme indicará a Figura 9. Para isso, ela possuía um notebook, uma impressora, um telefone, uma agenda e os demais acessórios.

Figura 9- Fotografia da mesa da estagiária no escritório administrativo financeiro.



Fontes: Da autora (2022).

No mesmo endereço, no outro lado da rua, a empresa possui mais uma repartição que é a extensão da loja e departamento das vendas online. Nele, são estocados alguns produtos para venda, embalados os produtos para serem enviados aos clientes das vendas online e o local onde fica o escritório das vendas online. A Figura 10 evidencia a fachada do espaço.

Figura 10- Fotografia da fachada da outra repartição da loja.



Fonte: Dados da autora (2022).

Ainda no mesmo local da Figura 10, também fica o ambiente do escritório das vendas

online. Nesse setor trabalham dois assistentes administrativos, uma estagiária e o diretor das vendas online. A Figura 11, representa a sala em questão.

Figura 11- Fotografia do escritório de vendas online da Casa das Sementes.



Fonte: Dados da autora (2022).

Por fim, a terceira edificação da empresa é um depósito que situado na Avenida Ernesto Matioli, número 1300, no bairro Santa Efigênia em Lavras- Minas Gerais. Essa repartição serve para estocar produtos para pesagem, sacos de sementes e algumas mudas e mercadorias que não cabem nos recintos da loja. A figura 12, apresenta mais um dos depósitos.

Figura 12- Fotografia de outro depósito da Casa das Sementes.



Fonte: Da autora (2022).

Na Figura 12, é possível visualizar alguns dos produtos que são estocados no depósito, os sacos de sementes que são vendidos aos produtores.

No próximo tópico serão apresentados a descrição das atividades e dos processos técnicos desenvolvidos na empresa.

3 DESCRIÇÃO DAS ATIVIDADES DESENVOLVIDAS

O estágio na empresa Casa das Sementes foi realizado entre os dias sete de junho de 2022 ao dezesseis de setembro de 2022, correspondendo a uma carga horária de 30 horas semanais e 438 horas totais. O Quadro 2, apresentará as atividades que foram desempenhadas nesse período.

Quadro 2 - Atividades realizadas.

ATIVIDADES REALIZADAS	DESCRIÇÃO	HORAS TOTAIS
Curso do Bling	Curso para entender o funcionamento do sistema de gerenciamento online Bling	4 h
Preenchimento da planilha para extrair o lucro líquido das vendas online	Levantamento das vendas dos produtos online confrontando o lucro líquido que restará para a empresa após desconto das taxas e fretes.	200h
Lançamento das vendas online no NEX	Fazer o lançamento dos produtos vendidos no NEX após descontos de taxas e frete	182h
Precificação dos preços dos produtos online	Fazer alterações nos preços dos produtos vendidos online nas plataformas MercadoLivre, shopee e Magazine Luiza	50h
Capacitação sobre vendas de milho da Sementes Biomatrix	Capacitação na loja sobre a vendas de sementes de milho da Biomatrix	2h
TOTAL DE HORAS		438h

Fonte: Elaborado pelo autor (2020).

O Quadro 2, apresentou as atividades que foram executadas durante o estágio, bem como o tempo de duração relativos a cada uma. No tópico a seguir, serão explicados de forma mais detalhada, como essas atividades foram executadas.

4 DESCRIÇÃO DOS PROCESSOS TÉCNICOS

Contextualizando, “a administração financeira é a ciência e a arte de cuidar do dinheiro e está relacionada às decisões de investimento, financiamento e à destinação dos resultados” (LEMES JR. et al. 2022, p. 3). Ela tem como objetivo melhorar a captação e alocação dos investimentos em uma empresa, portanto o administrador financeiro possui o papel de gerenciar e manter a saúde da organização (ASSAF NETO; LIMA, 2017).

A administração dos recursos de uma organização envolve quatro áreas de especializações: Gestão da Produção, Gestão Financeira, Gestão de Recursos Humanos e Gestão de Marketing (CHIAVENATO, 2022). Sendo assim, é a gestão financeira que permite a empresa continuar suas atividades e adquirir recursos para manter a competitividade.

Seguindo o mesmo princípio, a gestão financeira é responsável por cuidar dos fluxos monetários da empresa, que são provenientes das atividades operacionais, portanto ela busca gerar lucros e manter o fluxo de caixa (CHENG; MENDES, 1989). Nesse sentido, o estágio foi realizado na área financeira da Casa das Sementes. As atividades tinham o objetivo de colaborar com a tomada de decisões financeiras desses recursos na organização.

O setor financeiro da Casa das Sementes fica encarregado por administrar o capital da empresa. É nele que são tomadas as decisões referentes ao preço dos produtos, investimentos, controle de custos, cobrança de clientes, compras de suprimentos e pagamento dos funcionários. Neste setor, são feitos os planejamentos para que a empresa tenha bons resultados.

A equipe dessa área era composta pelo diretor financeiro que também é o sócio majoritário, uma assistente financeira e pela estagiária financeira. Algumas atividades também contavam com a participação dos sócios acionistas, porém, todas as decisões passavam primeiramente pelo sócio majoritário.

As atividades vivenciadas foram novas, ou seja, todas as funções que serão descritas, foram iniciadas junto da chegada da estagiária. Portanto, a função foi criada na empresa com o objetivo de confrontar o lucro líquido que estava sendo proveniente das vendas online com o lucro bruto; verificar quais os produtos eram necessários sofrer modificações no preço, nas plataformas de vendas online; lançar os produtos no sistema NEX, com os referidos preços unitários, após os descontos provenientes do Mercado Livre, Shopee ou Magazine Luiza; e por fim, angariar dados mais significativos para obter uma visão mais concreta da situação financeira das vendas online de forma auxiliasse na tomada de decisões em relação a esse departamento na empresa. Dado o exposto, as rotinas administrativas financeiras que a estagiária participou, contemplou a área financeira das vendas online da Casa das Sementes.

No tópico seguinte, serão apresentados os processos técnicos de cada uma das ações realizadas durante o período de estágio supervisionado, bem como seus conceitos explicados à luz das teorias da administração.

4.1 Curso do Bling

O Bling é um Sistema de Gestão Empresarial Integrado (ERP) para micro e pequenas empresas. Ele era um dos programas utilizados na empresa, para facilitar a integração entre as plataformas do comércio online com o físico.

Era no Bling que a estagiária entrava na nota fiscal para ter acesso às informações sobre as vendas online, quantidade de produtos vendidos no *marketplace* e estoque. Devido a isso, uma das atividades do estágio foi fazer o curso online no site *Hotmart* para aprender sobre as diversas funções e utilidades deste sistema.

4.2 Preenchimento da planilha para extrair o lucro líquido das vendas online

Um dos processos da gestão financeira é monitorar os indicadores financeiros. No estágio, os indicadores que foram utilizados foram o lucro líquido, markup e custo. Como parte das atividades, a estagiária tinha que conferir as vendas online de todos os produtos vendidos nas plataformas de *marketplace* com os referidos valores que iriam restar para a empresa, após os descontos provenientes das mesmas. Ou seja, o lucro líquido final das vendas diárias.

Lucro líquido: é o resultado da subtração do lucro bruto da quantia correspondente à depreciação do capital fixo (como máquinas e equipamentos) e das despesas financeiras (como pagamento de juros de empréstimos). Uma parcela do lucro líquido pode ser destinada em dinheiro para a retirada dos sócios (em empresas individuais) ou em dividendos (em SA). (CHIAVENATO, 2022, p. 11).

Como supracitado, o lucro líquido das vendas online na Casa das Sementes era o resultado final das vendas, após as plataformas de *marketplace* retirarem suas taxas. As plataformas utilizadas eram o Mercado Livre, Shopee, Magazine Luiza, por e-mail e pelo próprio site da empresa.

Cada plataforma utilizava uma forma de taxa para anunciar e vender o produto. O relatório de nota fiscal era gerado diariamente no Bling, contendo todas as vendas da referida data, junto com as informações da negociação. A Figura 12, evidencia a página inicial do Bling.

Figura 13- *Print Screen* da página inicial de notas fiscais de saída no Bling.

Número	Data emissão	Cliente	Situação	Valor (R\$)
015777	01/09/2022		Emitida DANFE	39,90
015776	01/09/2022		Emitida DANFE	108,90
015775	01/09/2022		Emitida DANFE	43,27
015773	01/09/2022		Emitida DANFE	78,90
015772	01/09/2022		Emitida DANFE	107,40
015771	01/09/2022		Emitida DANFE	123,00
015770	01/09/2022		Emitida DANFE	15,50
015769	01/09/2022		Emitida DANFE	15,50
015768	01/09/2022		Emitida DANFE	76,90
015767	01/09/2022		Emitida DANFE	107,90
015766	01/09/2022		Emitida DANFE	224,70

Fonte: Bling (2022).

A Figura 13, mostra o relatório de Notas Fiscais de Saída gerado pelo Bling. Nessa primeira parte contém a data, o número da nota fiscal, o nome dos clientes, o valor da venda e a plataforma de *marketplace*. O nome dos clientes na figura foi preservado, para não identificar os dados pessoais dos mesmos.

O primeiro passo da atividade era entrar na nota fiscal, através do número do documento. Como demonstrado na Figura 14, nela continham as informações referentes ao comprador, endereço e dados da venda.

Figura 14- *Print Screen* de parte da Nota fiscal de uma venda.

Produto ou serviço	Código	UN	Qtd	Preço un	Preço total	NCM
SEMENTE DE HORTALICAS TOPSEED ENVELOPE	601	UN	20,00	1,995000	39,90	1209.91.00

Cálculo de imposto					
Total dos Produtos (R\$)	Valor do Frete (R\$)	Valor do Seguro (R\$)	Outras Despesas (R\$)	Desconto (R\$)	Total da Nota (R\$)
39,90	0,00	0,00	0,00	0,00	39,90
Base ICMS	Valor ICMS	Base ICMS ST	Valor ICMS ST		
0,00	0,00	0,00	0,00		
Total dos Serviços	Valor ISSQN	Valor IPI	Valor Funrural (R\$)		
0,00	0,00	0,00	0,00		
Total Faturado (R\$)	Total A. Tributos (R\$)				
39,90	12,95				

Fonte: Bling (2022).

A Figura 15 apresenta a nota fiscal que contém várias informações, mas as que eram utilizadas nessa função seria o nome do produto, o código, a quantidade e o preço total.

Figura 15- *Print Screen* da Planilha para encontrar o lucro líquido.

	cod	descrição	qtde	Preço total	Preço total	taxa	frete	valor	produto	valor em conta
2627	01/09/2022									
2628										
2629								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2630								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2631								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2632								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2633								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2634								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2635								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2636								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2637								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2638								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2639								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2640								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2641								R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00

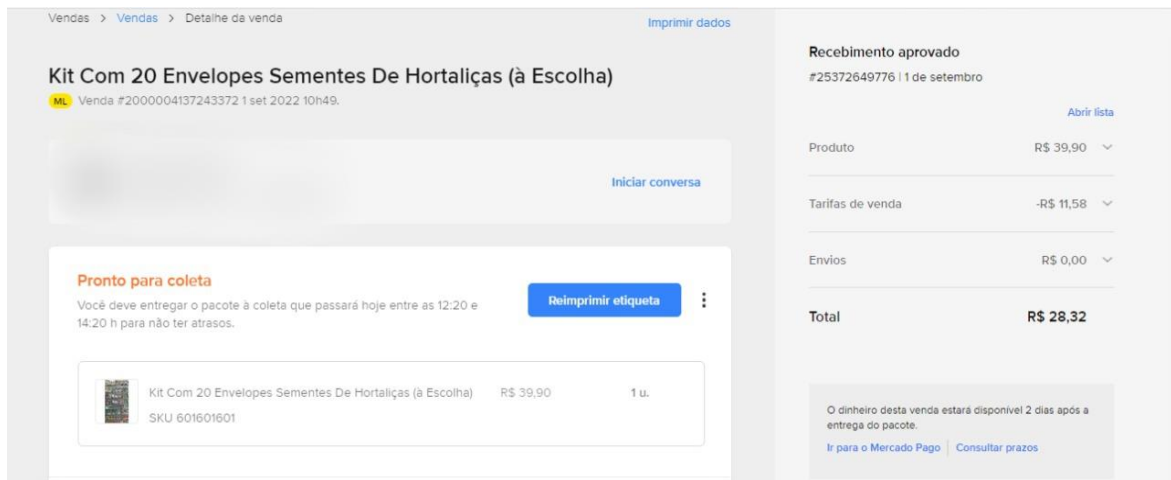
Fonte: Dados da autora (2022).

A planilha para encontrar o lucro líquido, possuía o formato apresentado na Figura 15. O segundo passo da atividade era alimentar a página com os seguintes dados: número da nota fiscal, código do produto, descrição, quantidade da venda, preço unitário e preço total.

Após essa etapa, as outras informações eram extraídas das plataformas de marketplace, que seriam: a taxa do site (Shopee, Mercado Livre ou Magazine Luiza), o frete quando o era custo da empresa, o valor total da venda após descontos, o valor total por produto após descontos e o valor líquido total da venda que restaria para a empresa.

As plataformas possuíam suas próprias formas de calcular o valor da taxa. O Mercado Livre não possuía taxa fixa, no entanto, o valor que ele cobrava por anunciar e vender era referente ao tipo do produto. A Shopee cobrava 18% de taxa em cima do preço da venda de cada produto, já a Magazine Luiza descontava 12,8% de taxa por mercadoria e mais três reais de taxa fixa por anúncio. A Figura 16, ilustra um exemplo de venda na plataforma do Mercado Livre.

Figura 16- *Print Screen* da página de venda de um produto no Mercado Livre



Fonte: Mercado Livre (2022).

Como indicado na Figura 16, o Mercado Livre fornecia a informação de quanto seria descontado e o valor líquido que restaria para a empresa. Em seguida, esses dados seriam repassados para a planilha de lucro líquido. Na Figura 17, é demonstrado eram preenchidos os dados na planilha de lucro líquido.

Figura 17- *Print Screen* da planilha de lucro líquido após descontos

	cod	descrição	qtde	valor unitário	Preço total	Preço total	taxa	frete	valor	produto	valor em conta
2661											
2662	01/09/2022										
2663	15777	601 semente hortaliça topseed	20	1,995	39,9	R\$ 39,90	11,58		R\$ 28,32	R\$ 1,4160	R\$ 28,32
2664				#DIV/0!					R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2665				#DIV/0!					R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2666				#DIV/0!					R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2667				#DIV/0!					R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2668				#DIV/0!					R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00
2669				#DIV/0!					R\$ 0,00	#DIV/0!	R\$ 0,00

Fonte: dados da autora (2022).

Portanto, a atividade seguia o formato apresentado na Figura 17, primeiramente com preenchimentos dos dados da nota fiscal e depois com as informações das plataformas de *marketplace*.

Como forma de ilustrar, a Figura 17, mostra uma compra de 20 pacotes de semente de hortaliça topseed, pelo valor de R\$39,90. A fórmula da planilha, automaticamente gerava o valor unitário do produto (R\$1,995). Nesse caso, a compra foi feita no Mercado Livre, portanto a plataforma cobrou R\$11,58 pela venda. Devido a isso restou R\$1,41 por produto e o valor líquido final da venda foi de R\$28,32. Esta atividade era feita com todas vendas diárias, até apurar o valor líquido total que restaria na referida data.

4.3. Lançamento das vendas online no NEX

Na Casa das Sementes, um dos sistemas utilizados era o NEX. Ele é um sistema para simplificar a gestão de uma loja que conta com uma série de funções, dentre elas era auxiliar no controle do estoque, das vendas, fluxo de caixa, orçamentos e informações sobre os produtos.

Era no lançamento das vendas que iniciava o processo da gestão de custos, pois a partir das informações de cada produto, era possível analisar se o preço estava correto. Entende-se que, “os custos afetam diretamente no lucro da organização, no controle de suas ações, na tomada de decisão, na produção e no planejamento” (SANTOS et al., 2018, p. 9). Nesse sentido, era muito importante para a empresa, ter ciência se os produtos vendidos estavam arcando com os custos que eles geravam. A Figura 18, exhibe a página inicial do NEX contendo seus respectivos de módulos.

Figura 18 - *Print Screen* da tela inicial do NEX.

Ent.	Número	Data/Hora	Total	Tx.Ent./Frete	Origem	Itens	Cliente/Contato	Endereço	Trar
	20595 1	30/08/2022 16:16:53	R\$ 1.360,00	R\$ 0,00	Loja	400 MUDA DE MORANGO			
	20595 3	30/08/2022 16:21:02	R\$ 525,00	R\$ 0,00	Loja	15 SEIXO RIO MESCLADO SC			
	20617 7	01/09/2022 12:42:10	R\$ 28,32	R\$ 0,00	Loja	20 SEMENTE DE HORTALICAS	BLING		

Faturamento 01/09/2022

R\$ 1.913,32

Fonte: NEX (2022).

No sistema, cada colaborador dispunha de um usuário, login e senha, e possuíam acesso às informações que cabiam as suas funções. Dessa forma, a estagiária utilizava o módulo das vendas, produtos, estoque e pedidos.

O lançamento das vendas online no NEX ocorria diariamente, após a atividade de verificação do lucro líquido. Ao finalizar o preenchimento da planilha, a estagiária imprimia o documento e iniciava o lançamento.


Inicialmente era selecionado no sistema a opção novo pedido e as vendas eram jogadas nesse módulo, pois se lançasse diretamente no módulo vendas e ocorresse algum erro, o mesmo

não poderia ser corrigido. Após entrar no pedido, o relatório era intitulado como faturamento e a data do dia. O sistema também solicitava o nome do cliente, que sempre seria o sempre o Bling.

Na aba dos lançamentos, eram informadas todas as vendas. Para isso, primeiramente era digitado o código do produto, em seguida a quantidade e o preço vendido, após os descontos provenientes das plataformas de *marketplace*. Ao final do processo, todos os produtos do referido dia e o valor líquido que a empresa fosse receber estaria no sistema.

Outro ponto da atividade, era que nela iniciava a conferência dos preços. A cada lançamento a estagiária comparava o preço que estava sendo vendido o produto no *marketplace*, com o preço que estava sendo vendido na loja física. Dessa forma, toda vez que era percebida uma discrepância significativa nos valores, o respectivo produto era grifado no relatório impresso para conferir a precificação em sua próxima atividade. A Figura 19 retrata um exemplo de lançamento no NEX.

Figura 19- *Print Screen* de um lançamento no NEX

	20617 7	01/09/2022 12:42:10	R\$ 28,32	R\$ 0,00	Loja	20 SEMENTE DE HORTALICAS	BLING
Faturamento 01/09/2022							

Fonte: NEX (2022)

Como demonstrado na Figura 19, os lançamentos ficavam neste formato. Após verificar que as vendas foram lançadas corretamente e o valor final era equivalente ao valor da planilha, o pedido era concluído como venda e recebimento seria proveniente da nota fiscal.

4.4 Precificação dos produtos vendidos online

A precificação tem o objetivo de atribuir um valor monetário ao produto. Seguindo o mesmo princípio, o preço é o valor de troca sobre algo que satisfaça uma necessidade ou desejo e para calcular, a empresa precisa chegar a valores que maximizem os lucros e vendas, além de ter um bom aproveitamento do capital investido (SILVA, 2009).

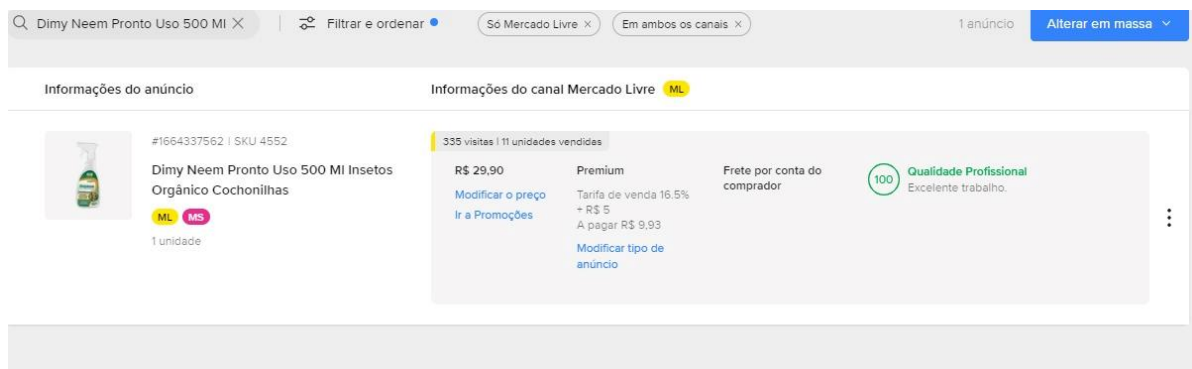
Uma das formas de precificar é analisar os custos provenientes do produto e tomar a decisão a partir dele.

Uma vez que a receita necessita cobrir os custos para a empresa alcançar um lucro, muitas organizações iniciam com o custo para gerar o preço. Isto é, elas computam os custos dos produtos e adicionam o lucro desejado. As ferramentas para essa abordagem são diretas. Comumente existe um custo base e uma margem. A margem (markup) é uma porcentagem aplicada ao

custo base; contém o lucro desejado e quaisquer custos não contidos no custo base. (RIBEIRO et al. 2007, p. 7).

Conforme exposto, no local do estágio, a tomada de decisão relativa aos preços era proveniente dos custos. Em meio a isso, a precificação também fazia parte das atividades. Quando os produtos eram lançados no NEX, a conferência dos valores também era realizada. O critério utilizado, seria o novo preço do valor unitário do produto após o desconto das taxas. Se este valor estivesse abaixo do que estava sendo vendido na loja física, o preço deveria ser conferido e se necessário, alterado na plataforma de *marketplace* correspondente. A Figura 20, apresenta um exemplo de produto vendido em uma plataforma.

Figura 20- *Print Screen* de um produto vendido no Mercado Livre com preço a ser alterado.



Fonte: Mercado Livre (2022).

Como exposto na Figura 20, este era um exemplo de produto que precisava de alterar o preço. Na loja física, ele estava sendo vendido por R\$39,90, portanto era necessária uma modificação.

Após conferir que o preço precisava ser alterado, a estagiária entrava no NEX e procurava pelo produto através de seu código. O NEX, fornecia todas as informações sobre ele, como a descrição, categoria, marca, estoque, custo e o markup. O *markup* é uma técnica utilizada para acrescentar um custo-base a uma margem fixa, para formar um preço (SILVA, 2009).

O indicador utilizado para analisar qual deveria ser o novo valor era o *Markup*. Portanto, quando deveria haver alterações no preço, o novo valor seria relativo a pelo menos 60%, de *markup*. Mas, alguns produtos também poderiam ser precificados com outro percentual, esse fator dependeria da avaliação que fosse mais benéfica no momento. A Figura 21, ilustra um produto no NEX com suas respectivas informações.

Figura 21- *Print Screen* de um produto no NEX.

<input checked="" type="checkbox"/> Salvar (F2) <input type="button" value="Cancelar"/>			
Dados Kit / Combo Tributação Fornecedores Opções Transações Validade Exportar para Balança			
Código	4522	Código Extra	20/08/2022
EAN / GTIN		Use o leitor de código de barras ou digite o código do produto.	
Descrição	DIMY NEEM PRONTO USO 500ML		
Categoria	INSETICIDA	Peso Líquido	
Marca	DIMY	Peso Bruto	757
Localização			
<input checked="" type="checkbox"/> Preço de Venda	R\$ 34,24	<input checked="" type="checkbox"/> Automático	<input checked="" type="checkbox"/> Pode alterar o preço na hora da venda
Preço de Custo	R\$ 21,25		
Markup %	61,13	Definir Markup Padrão	
Estoque Atual	5	<input type="checkbox"/> Não controlar estoque	
Unidade Medida	5	<input type="checkbox"/> Não controlar estoque (Ex: venda por peso/kg)	
Limites de Estoque	min=5, max=5	(Ex: venda por peso/kg)	
Observações	min=5, max=5		

Fonte: NEX (2022).

Como demonstrado na Figura 21, o preço ideal desse produto seria de R\$34,24. Mas como no mercado online, existem as taxas das plataformas, era necessário fazer o cálculo para chegar a um preço, em que no final restaria este valor para a empresa (R\$34,24).

Após verificar qual era o valor pretendido, o próximo passo seria entrar na plataforma que estava anunciando. No caso da imagem (FIGURA 20), o anunciante era o Mercado Livre. A estagiária procurava pelo anúncio do produto no site e selecionava a opção de simulação de custo, para executar a atividade (FIGURA 22).

Figura 22- *Print Screen* da simulação de custo de um produto antes da alteração.

	Mercado Livre ML	Mercado Shops MS
Preço do anúncio	R\$ 29	R\$ 29 Vincular preço ao Mercado Livre <input checked="" type="checkbox"/>
Custos estimados Conferir tudo sobre custos		
Tarifa de venda Tipo de anúncio: Premium	5 parcelas sem juros -R\$ 9,78 Você pagará 16,5% (tarifa atual do Premium) mais o custo fixo de R\$ 5,00 por unidade vendida.	3 parcelas sem juros -R\$ 1,74 Você pagará 6% por cada venda.
Custo de envio Forma de envio: Mercado Envios	Você não oferece frete grátis R\$ 0,00 A cargo do comprador.	Você não oferece frete grátis R\$ 0,00 A cargo do comprador.
Preço do anúncio	R\$ 29,00	R\$ 29,00
Custos estimados	-R\$ 9,78	-R\$ 1,74
Você receberá por cada venda	R\$ 19,22	R\$ 27,26

Fonte: Mercado Livre (2022).

Como demonstrado na Figura 22, a simulação de custos no Mercado Livre oferece informações referentes ao preço do anúncio e custos estimados. No caso desse produto, estava restando para a empresa R\$19,22. Então, para modificar e chegar a R\$34,24 era feito um cálculo dos custos estimados no Mercado Livre, adicionado ao preço de venda simulado no NEX:

$$R\$34,24 + R\$9,78 = R\$44,02$$

Após a realização desse cálculo, o novo preço era simulado novamente na plataforma. A Figura 23, exemplifica o ocorrido, após as alterações.

Figura 23- *Print Screen* da nova simulação do preço de um produto.

	Mercado Livre ML	Mercado Shops MS
Preço do anúncio	R\$ 47	R\$ 47 Vincular preço ao Mercado Livre <input checked="" type="checkbox"/>
Custos estimados Conferir tudo sobre custos		
Tarifa de venda Tipo de anúncio: Premium	6 parcelas sem juros -R\$ 12,76 Você pagará 16,5% (tarifa atual do Premium) mais o custo fixo de R\$ 5,00 por unidade vendida.	3 parcelas sem juros -R\$ 2,82 Você pagará 6% por cada venda.
Custo de envio Forma de envio: Mercado Envios	Você não oferece frete grátis R\$ 0,00 A cargo do comprador.	Você não oferece frete grátis R\$ 0,00 A cargo do comprador.
Preço do anúncio	R\$ 47,00	R\$ 47,00
Custos estimados	-R\$ 12,76	-R\$ 2,82
Você receberá por cada venda	R\$ 34,24	R\$ 44,18

Fonte: Mercado Livre (2022).

Como demonstrado na Figura 23, quando o preço era modificado, os custos estimados também estavam sujeitos a alterações, portanto, o valor de venda ideal para restar R\$34,24 para a empresa, seria de R\$47,00. A figura 24, ilustra a alteração no Mercado Livre.

Figura 24- *Print Screen* do produto com o preço alterado no Mercado Livre.

The image shows a screenshot of a Mercado Livre product page. On the left, under 'Informações do anúncio', there is a product image of a spray bottle, the title 'Dimy Neem Pronto Uso 500 ML Insetos Orgânico Cochonilhas', and '1 unidade'. On the right, under 'Informações do canal Mercado Livre', it shows '335 visitas | 11 unidades vendidas', a price of 'R\$ 47', and buttons for 'Modificar o preço', 'Ir a Promoções', and 'Modificar tipo de anúncio'. It also lists 'Premium' status, 'Frete por conta do comprador', and a 'Qualidade Profissional' badge with a score of 100.

Fonte: Mercado Livre (2022)

Após os cálculos, o produto recebia um novo preço na plataforma (FIGURA 24). Na Shopee e Magazine Luiza, a estagiária financeira realizava os cálculos para chegar ao valor que deveria ser modificado e informava o setor de venda online da empresa, pois eram eles que faziam as respectivas alterações.

4.5. Capacitação sobre vendas de milho da Sementes Biomatrix

A Sementes Biomatrix é uma empresa brasileira do agronegócio que trabalha com a venda de sementes híbridas de milho e sorgo. Essa organização faz parte de um dos principais fornecedores da Casa das Sementes.

Como forma de socializar mais com o mercado da empresa, a estagiária participou do treinamento sobre as vendas de sementes híbridas de milho e sorgo. Esse evento foi oferecido com o objetivo de explicar sobre a qualidade dos produtos da Biomatrix que seriam vendidos no ano de 2022 na loja.

5 SUGESTÕES AOS PROBLEMAS IDENTIFICADOS

A realização do estágio ocorreu durante três meses e com a vivência na rotina administrativa, a estagiária pode traçar algumas sugestões aos problemas identificados. Ademais, a empresa Casa das Sementes permitiu a atuação prática da estagiária nas rotinas administrativo-financeira das vendas online, o que enriqueceu seu desenvolvimento como graduanda em administração.

Entretanto, faz parte da profissão do administrador ter um olhar crítico e identificar sugestões de melhorias. Essas ações contribuem para o desenvolvimento da organização e em seu pleno funcionamento, que deve ocorrer sempre em busca de resolver problemas e tomar decisões de maneiras mais assertivas.

Dado o exposto, o primeiro problema identificado foi chegar a um modelo ideal da planilha para extrair o lucro líquido das vendas online. A função da estagiária foi uma atividade nova na empresa, portanto a equipe financeira e das vendas online ainda estavam em fase de adaptação com ela. Inicialmente, a planilha foi criada, mas demorou alguns dias para chegar em um modelo ideal, em meio a isso, tinha uma aba que era própria para preencher com o nome dos clientes e a plataforma online que foi vendida. Essa aba, acabou tornando o trabalho ineficiente, pois não tinha necessidade de preenchê-la, visto que, esses dados se encontram na Nota Fiscal. Passado algumas semanas, a estagiária notou que poderia excluir essa aba e o trabalho de preenchimento somente da planilha de lucro líquido foi mais efetivo. A planilha ideal, ainda está em fase de adaptação, por isso, com o executar das atividades e das novas demandas que aparecem frente ao mercado online, a estagiária vai selecionando as sugestões de melhorias e passando para os gestores, como forma de agilizar os processos e evitar gargalos.

Outro ponto de aprimoramento, seria a melhora na comunicação entre o setor de vendas online e o setor administrativo financeiro. Isso é necessário pois algumas decisões relativas aos preços dos produtos, tinham que ser tomadas concomitantemente, entre os departamentos. Para isso, a estagiária ligava ou se comunicava via Skype com o outro departamento. Portanto, a rotina do setor de vendas online é muito corrida, o que as vezes não deixava as pautas bem esclarecidas entre ambas as partes. Como sugestão para esse problema, a realização de reuniões quinzenais ou mensais, entre esses departamentos auxiliaria em uma comunicação eficaz e dessa forma os objetivos das duas partes seriam alinhados e poderiam ser repassados o checklist do que cada parte espera da outra, além de conseguir uma melhor separação das funções.

Uma outra sugestão para a empresa, seria realizar um Job Rotation dos funcionários do

setor administrativo. A rotação das atividades poderia ser por alguns minutos durante alguns dias da semana, dessa forma, os colaboradores poderiam ter mais compreensão de todas as partes da empresa, fazendo com que tenham uma visão mais integrada sobre a mesma. Essa ação também poderá contribuir para uma maior integração entre as equipes, além de que os funcionários ficarão mais completos, aumentando a produtividade e entregando resultados mais assertivos.

Outro ponto, seria que de médio a longo prazo, fosse incorporado elementos na precificação, conforme as vendas online for se desenvolvendo. Eles seriam a análise do mercado (os concorrentes) e o valor que é o que o consumidor entende compensa pagar pelo produto (BERNARDI, 2017). Adotar o ciclo PDCA- *Plan, Do Check, Act* a cada precificação também é importante. Nesse ciclo, a estratégia passa pelo planejamento, realização, verificação dos resultados e correção caso necessária (BUENO et al., 2013). Dessa forma, será possível verificar se a mudança nos preços está trazendo os resultados desejados e em cada ciclo PDCA a empresa pode analisar se continua com preço, ajusta a estratégia ou elimina o produto da plataforma.

Por fim, seria a criação da Missão, Visão e Valores da Casa das Sementes auxiliaria na tomada de decisões dos gestores. Entende-se que essa tríade “serve para definir a direção estratégica da empresa: da integração das operações à estratégia da companhia e da motivação da equipe” (NAKAGAWA, 2022, p. 1). Dado, o exposto a criação desse trio, pode auxiliar no alinhamento do propósito da empresa e em suas estratégias para o futuro da organização.

6 CONCLUSÃO

Durante o período de graduação, a universidade propicia o aprendizado teórico através das aulas e materiais didáticos repassados pelas disciplinas ministradas pelos docentes aos discentes. Entretanto, para atuar de forma prática no ambiente do mercado de trabalho, é importante que o estudante passe pela experiência do estágio.

Dado o exposto, o presente relatório teve o objetivo de expor as atividades e aprendizados que foram experienciados durante o período de estágio supervisionado na empresa Casa das Sementes, como forma de associar o conteúdo teórico do curso de Administração à prática. O estágio foi realizado no do setor administrativo financeiro da organização, no âmbito das vendas online.

A realização do estágio supervisionado na Casa das Sementes, rotinas da empresa, desempenhando funções que fazem parte do cotidiano do administrador. Portanto, esse período foi essencial para a formação da discente. Com essa experiência foi possível desenvolver cada vez mais as habilidades relacionadas à profissão, como auxiliar na tomada de decisões, definir estratégias, identificar e resolver problemas, trabalhar em equipe e principalmente entender melhor o contexto organizacional e sua realidade no dia a dia.

No que diz respeito as funções desempenhadas durante o período, pode-se afirmar que todas são relevantes e podem auxiliar na tomada de decisões na empresa. Por fim, é possível afirmar que a experiência vivenciada no estágio supervisionado na Casa das Sementes foi muito enriquecedora para a formação da estagiária, ela se desenvolveu pessoalmente e profissionalmente, além de dar seus primeiros passos como futura administradora.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre A.; LIMA, Fabiano G. **Fundamentos de Administração Financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2017. E-book. ISBN 9788597010145. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597010145/>>. Acesso em: 15 set. 2022.

BLING. **BLING**. Disponível em: <https://www.bling.com.br/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=modificadores&utm_content=search&utm_term=geral&utm_name=performa_institucional&gclid=Cj0KCQjwj7CZBhDHARIsAPPWv3dA1NEhDfYM3tohglH-7CPtPDJ2UJHXBBgj8Hb4R_Ccv37NWuuRMvIaAIUGEALw_wcB2022>. Acesso em: 15 set. 2022.

BRASIL. Lei no 11.788, de 25 de setembro de 2008. Dispõe sobre o estágio de estudantes e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 26 de set. 2008.

BURANELLO, Renato. Agronegócio: conceito. **Enciclopédia jurídica da PUC-SP**, São Paulo, 2017. Disponível em: <<https://enciclopediajuridica.pucsp.br/verbete/208/educacao-1/agronegocio:-conceito>>. Acesso em: 17 set. 2022

CEPEA; CNA. PIB-Agro/CEPEA: PIB do Agro Cresce 8,36% em 2021; participação no PIB brasileiro chega a 27,4%. **CEPEA ESALQ USP**, Piracicaba, 2022. Disponível em: <<https://www.cepea.esalq.usp.br/br/releases/pib-agro-cepea-pib-do-agro-cresce-8-36-em-2021-participacao-no-pib-brasileiro-chega-a-27-4.aspx>>. Acesso em: 17 set. 2022.

CHENG, Ângela; MENDES, Márcia Martins. A importância e a responsabilidade da gestão financeira na empresa. **Caderno de Estudos**, São Paulo, 1989, p. 01-10. Disponível em: <<https://www.scielo.br/j/cest/a/K537QpqPkNmpTf4CVsh5CPc/abstract/?lang=pt>>. Acesso em: 15 set. 2022.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão Financeira: Uma Abordagem Introdutória**. 4. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2022. E-book. ISBN 9786559772902. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559772902/>>. Acesso em: 19 set. 2022.

JONES, Gareth R.; GEORGE, Jennifer M. **Fundamentos da Administração Contemporânea**. 4. ed. Porto Alegre: AMGH Editora Ltda., 2011. E-book. ISBN 9788580550863. Disponível em:

<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788580550863/>>. Acesso em: 17 set.

LEMES JR., Antonio Barbosa; CHEROBIM, Ana Paula M.; RIGO, Claudio M. **Fundamentos de Finanças Empresariais: Técnicas e Práticas Essenciais**. 2. ed. Barueri: Atlas, 2022. 3. p. E-book. ISBN 9788597028195. Disponível em:

<<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597028195/>>. Acesso em: 15 set. 2022.

MERCADO LIVRE. **Vendas da Casa das Sementes no Mercado Livre**. 2022. Disponível em: <<https://www.mercadolivre.com.br/>>. Acesso em: 14 set. 2022.

NAKAGAWA, Marcelo. Ferramenta: Missão, Visão e Valores (Clássico). **SEBRAE**. p.1. Disponível em: <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/ME_Missao-Visao-Valores.PDF>. Acesso em: 15. set. 2022.

NEX. **NEX**. 2022. Disponível em: <https://www.nextar.com.br/?gclid=Cj0KCQjwj7CZBhDHARIsAPPWv3cAdTGn-Ta0B1gylSmu-usoqkW_CxzYD3wY4aWFFbXiY-refnJxRboaApSjEALw_wcB>. Acesso em: 13. set. 2022.

OLIVEIRA, Djalma de Pinho Rebouças D. **Fundamentos da administração: conceitos e práticas essenciais**. São Paulo: Atlas, 2009. E-book. ISBN 9788522473090. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788522473090/>>. Acesso em: 17 set. 2022.

RIBEIRO, H. J.; DE MORAES, M. C. C.; VIEIRA, R. de A.; DE CARVALHO, V. S. Precificação e Lucratividade. **Anais do Congresso Brasileiro de Custos - ABC**, [S. l.], 2007. Disponível em: <<https://anaiscbc.abcustos.org.br/anais/article/view/1613>>. Acesso em: 15. set. 2022.

SANTOS, Aline Alves dos; SILVA, Fabiane Padilha; BARRETO, Jeanine dos S.; et al. **Gestão de custos**. Porto Alegre: SAGAH, 2018. E-book. ISBN 9788595026766. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595026766/>>. Acesso em: 15. set. 2022.

SILVA, Edson Cordeiro. **Introdução à Administração Financeira - Uma Nova Visão Econômica e Financeira para a Gestão de Negócios das Pequenas e Médias Empresas**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2009. E-book. ISBN 978-85-216-2779-1. Disponível em: <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/978-85-216-2779-1/>>. Acesso em: 19 set. 2022.