

RELAÇÃO ENTRE PROJETOS DE VIABILIDADE ECONÔMICA PARA IMPLANTAÇÃO E DESEMPENHO POSTERIOR DE EMPRESA.

Osvaldo Crives de Souza *

Resumo

Trata-se de uma pesquisa correlacional experimental, pois pretende-se estabelecer relação entre um grupo de empreendedores que se utiliza de Projetos de Viabilidade Econômica para a implantação de uma unidade fabril, comparando-se o desempenho posterior com empresa que não tenha elaborado projeto.

pretendem investir) que, utilizando-se da elaboração de um Projeto de Viabilidade Econômica para a implantação de uma unidade fabril (empresa), visando obter resultados, têm em mãos elementos para comparar posteriormente com outra empresa em iguais condições de funcionamento, cujos empreendedores não encomendaram o mesmo tipo de projeto para a sua implantação.

Para a efetivação desta pesquisa, a amostra será constituída de:

Abstract

It deals about a research correlational - experimental, where it intends to establish relation between a group of interprisers that they make use of Projects of Economical Viability to the Implantation of a Manufacturing unit, viewing the posterior performance with company that hasn't elaborated project to be implanted.

ESTUDO DE MERCADO

Dentro do contexto, visando uma melhoria da qualidade de vida dos moradores de uma determinada região ou cidade, há de se considerar os aspectos: fornecedores e compradores, sem os quais, ficaria difícil tentar minimizar o problema de colocação e emprego de mão-de-obra para as pessoas ali residentes, levando-se em conta as pessoas dos empreendedores dispostas a aplicar seus recursos financeiros em atividade que venha contribuir para esta melhoria social.

Introdução

Trata-se de uma pesquisa correlacional-experimental, pois pretende-se estabelecer relação entre um grupo de empreendedores (pessoas que

AVALIAÇÃO DA CAPACIDADE PRODUTIVA

Pouco ou quase nada adiantaria tentar construir uma unidade produtiva, sem que, para

* Mestrando em Contabilidade Gerencial. Docente da UNIPAR.

tal, fossem observadas as condições necessárias; há de se fazer o “lay-out”, projetar máquinas e equipamentos, estabelecer o quantum e o local de instalação, o tipo de construção, se alugada ou não, e outros elementos indispensáveis para industrializar um determinado produto.

LEVANTAMENTO DA RENTABILIDADE DO EMPREENDIMENTO

Para a implantação de uma unidade produtiva, há necessidade de se saber quanto seria o montante a ser investido por cada um dos empreendedores envolvidos no empreendimento a ser instalado, principalmente com relação a: Investimentos Fixos, Capital de giro, Lucratividade e “Payback”.

Dentre os itens ora mencionados, pretende-se contribuir para a tomada de decisões, visando realizar o projeto de investimento, dando aos empreendedores a menor possibilidade de risco possível, atitude, aliás, própria daqueles que acreditam que todo bom investimento é o que passa pelos crivos da boa técnica de planejamento. Salientamos, também, que a satisfação pelo trabalho concluído se dá em grande parte, pela forma como a sociedade será organizada. Neste caso, pretende-se que seja uma “S/A”, exemplo digno a ser seguido, pela importância que, acreditamos, tem a democratização do capital social em qualquer negócio.

Na atual conjuntura, o momento é de determinação e certeza no que diz respeito à tomada de decisões, dentro e fora das organizações.

A iniciativa privada, liderada por pessoas sensíveis aos problemas que afetam a população, principalmente no que tange ao nível de desemprego, está incentivando e apoiando aqueles que querem investir e crescer, visando a ampliação do capital investido. Assim o Município onde venha a ser implantada esta unidade fabril, além de receber destaque na opinião pública, estará minorando a questão social do desemprego.

Estes e outros fatores contribuirão para o desenvolvimento do capital e também da região onde venha a ser implantada a empresa.

No ramo de atividade a ser implantada é sempre bom que exista pelo menos uma pessoa com experiência no tipo de negócio escolhido, optando-se por uma atividade que exija, em sua demanda, baixa inversão de capital, seja altamente geradora de mão-de-obra e apresente satisfatórias condições de mercado e rentabilidade.

Mercado Consumidor:

Podem citar-se algumas características do consumidor final: deverá ser de ambos os sexos, possuir nível de renda baixa, média e média alta e estar na faixa etária de crianças, adolescentes e jovens. Os clientes, chamados também de consumidores atacadistas, varejistas e industriais, podem estar localizados nas regiões próximas ou até mesmo em outros estados da federação, tendo em vista que estes mesmos consumidores já compram em algum lugar do país, dando preferência para a diversificação de modelos, qualidade dos produtos, preços acessíveis e um bom atendimento.

Não se pode esquecer que um dos fatores que influenciam na decisão de compra em um cliente é a qualidade, garantia do produto, pronta entrega e preços baixos.

Mercado Fornecedor:

Na elaboração de tal projeto de pesquisa, não se pode esquecer de verificar onde comprar as máquinas necessárias à produção do que se pretende, as exigências que elas têm para possível abertura de crédito, os prazos de pagamento que elas exigem, quantidade de lotes mínimos que elas fornecem, se é que existe mínimo, não podendo esquecer o prazo médio que essas empresas utilizam para a entrega dos produtos, observando, também, se o produto a ser comercializado exige ou não sazonalidade em seu fornecimento.

Mercado Concorrente:

Uma vez escolhido o local a ser implantada a unidade fabril, dever-se-á observar quem são os seus principais concorrentes e o porte de cada um deles; se possível, levantar endereços de cada um; os preços mínimo e máximo de vendas praticados pelos concorrentes; quanto eles estão vendendo; os prazos e o sistema de vendas; e o que estão oferecendo em termos de: qualidade, atendimento, prazo de entrega, garantia, assistência técnica e outros serviços e seus pontos fortes e fracos. Não se pode esquecer de observar quais os meios de divulgação por eles utilizados: panfletos, jornal, faixas, rádio, televisão, mala direta, etc.

Localização da Empresa:

Deverão ser acatados alguns critérios para a implantação da empresa, pois, no projeto, deverá ser colocado o endereço; se o imóvel será próprio ou alugado; qual a área necessária; deverá ter água e luz; ser acessível aos clientes e à mão-de-obra; com facilidade de tráfego de veículos... Observar se há ou não concorrentes nas imediações e citar as razões que levaram à escolha do local.

Há de se priorizar um projeto de implantação de uma empresa, tendo em vista as características dos resultados que puderem ser apresentados ao final da sua elaboração.

Relevância Científica:

Por se tratar de uma unidade fabril, percebem-se variáveis importantes, tais como, qualidade do que se pretende produzir, data de lançamento, período do ano, etc. A estação do ano é muito importante. Tudo leva a crer que os resultados econômico-financeiros de um projeto tendem a apresentar sempre uma boa performance,

sem contar os benefícios que o empreendimento trará para a região em que estiver sendo implantado.

Deverá haver condições prévias de saber-se os resultados e retorno dos investimentos. Uma empresa que não tomar tal providência, estará sujeita a resultados insatisfatórios, não podendo prever quando se dará o ponto de equilíbrio e o retorno do investimento.

Empresas brasileiras inovadoras obtiveram prosperidade em seus negócios, tendo em vista a implantação de projetos, quando de sua constituição. Dentre outras, podemos citar: WEG, TUPY, GRADIENTE, VILLARES, GERDAU, ITAUTEC, ULTRA, COOPERATIVA DE COTIA etc... Elas revelam traços comuns quanto ao perfil do empreendedor. Quando, em março de 1950, a Metal Leve foi registrada na Junta Comercial, dificilmente seus fundadores poderiam imaginar que, quarenta e quatro anos depois, a empresa assumiria a liderança tecnológica do setor de pistões e bronzina no Brasil, com ampla penetração no mercado mundial, iniciando em 1990 a sua transnacionalização com a instalação de uma nova unidade na Carolina do Sul (Estados Unidos). A formação gerencial, sem um planejamento, está pronta para responder a mudanças tão radicais num mundo dual que constitui um ambiente em permanente turbulência?

De que maneira as faculdades, escolas e centros de educação e treinamento em administração estão apoiando as empresas que respondem aos desafios futuros? Estão essas instituições de pesquisas e as empresas preparadas para enfrentar o que Jacques Lasourne chama de “La grande transition”?

É possível, entretanto, inserir um “gene de inovação” para provocar um processo duradouro de mudanças, pois, “o futuro é um prolongamento do presente e do passado”.

M É T O D O

A - Problema de Pesquisa.

B - Identificação das Variáveis.

V.I. (1) - Realização de projeto econômico para implantação.

V.D. (2) - Desempenho da empresa.

V.C. (3) - Critérios a serem analisados.

C - Definição Operacional das Variáveis.

Critérios a serem analisados:

V.I. - Projeto de Viabilidade Econômica:

será implantado após reunião com os empreendedores que tenham efetuado poupança para tal;

empresa industrial, unidade fabril;

a empresa necessita de projeto de viabilidade econômica, tendo em vista o capital necessário a ser investido, retorno do investimento e em que prazo os empreendedores terão seus capitais de volta.

V.D. (4) - Desempenho da Empresa.

Critérios a serem analisados:

a empresa está em fase de implantação; com a aplicação do presente projeto poderão ser detectadas eventuais falhas que possam surgir: dificuldades financeiras, escassez de matéria prima, falta de mão de obra qualificada e outras.

(1) - Variável Independente

(2) - Variável Dependente

(3) - Variável Controlada

(4) - Desempenho da Empresa

V.C. - Desempenho por produtividade da unidade fabril.

Critérios a serem analisados:

o gerente deverá ter conhecimento do ramo de negócio;

a unidade industrial deverá ser composta por costureiras profissionais, conhecedoras da atividade;

deverão possuir primeiro grau completo;

serão necessários 10 funcionários no total: 02 overloqueiras, 02 interloqueiras, 02 galoneiras, 02 passadeiras, 01 costureira reta e 01 costureira para corte;

nível de escalão: gerente, secretária, costureiras, faxineira e guardião;

o fluxo de comunicação entre os funcionários será em linha direta;

haverá apenas um gerente, o qual responderá pelas atividades e produção da indústria perante a Diretoria; e esta, para os demais acionistas.

D - Categorização das variáveis.

V.I. - Projeto de Viabilidade Econômica:

a empresa fabricará camisetas para adultos e crianças; short de cotton; conjunto infantil (short e camisa; saia e blusa); conjunto de moletom para adulto e criança;

a empresa será localizada em local de fácil acesso, tanto para os trabalhadores quanto para os compradores;

os consumidores serão compostos por jovens e adultos de ambos os sexos, de renda baixa, média e média alta;

a existência do mercado fornecedor garantirá o suprimento de matéria-prima, máquinas e assistência técnica necessária;

na região do empreendimento encontrar-se-á com facilidade a mão-de-obra necessária;

a previsão de investimento será da ordem de R\$ 43.038,10;

a previsão de comercialização, será da ordem de R\$ 41.000,49 mensais.

V.D. - Desempenho da Empresa:

a tomada de decisões será feita pela Diretoria, que as repassará ao Gerente;

o planejamento se constitui numa arma que visa efetuar uma avaliação das condições e efetuar uma previsão de possíveis riscos;

a expectativa de rentabilidade é a médio prazo, com a previsão de que o ponto de equilíbrio se dará no 13º mês do investimento;

o perfil do mercado concorrente é favorável, tendo em vista os preços e prazos de entrega praticados por ele;

no presente projeto há uma preocupação de manter uma linha de entrega constante, cuja produção não será variável;

o controle de qualidade, estará sempre dentro dos padrões de especificações do mercado consumidor.

V.C. - Desempenho da unidade fabril em produtividade:

a empresa será organizada em forma de "S/A", com número superior a 90 sócios, cujas cotas de participação serão variáveis;

o pessoal empregado na produção será do sexo feminino, com 1º grau completo e obedecendo-se a certo nível de conhecimento em confecção, costura e acabamento;

a disponibilidade de capital para a implantação será de R\$ 43.038,10, havendo necessidade imediata de R\$ 21.380,80;

o perfil da diretoria e do gerente deve aproximar-se das seguintes características:

ser capaz não apenas de ver problemas, mas de detectar soluções e novas oportunidades;

possuir espírito de iniciativa e persistência; ter capacidade de correr riscos calculados; pautar-se sempre pela exigência da qualidade, eficiência e comprometimento;

na incidência do ponto de equilíbrio, no 13º mês de funcionamento do empreendimento, será efetuada a avaliação de seu desempenho.

E - Relação entre as Variáveis:

Quadros relacionais.

V.I	Implantação Objetivos	Implantação Mercado Consumidor	Implantação Mercado Fornecedor
V.D.			
Desempenho Níveis de Decisão.			
Desempenho Níveis de Decisão.			
Desempenho de Capital de Giro.			

V.I	Implantação de Recursos Humanos	Implantação de Recursos Materiais	Implantação de Inves- timentos	Implantação de Comer- cialização
V.D.				
Desempenho Previsão de riscos.				
Desempenho Expectativa de rentabilidade				
Desempenho Perfil do Mercado Concorrente				

V.I V.D.	Viabilidade Econômica	Viabilidade Econômica	Viabilidade Econômica
Curto Prazo			
Médio Prazo			
Longo Prazo			

b) Administração de Vendas:

Pesquisa de Mercado.
Vias de Distribuição.
Vendas.
Promoção de Vendas e Propaganda.

c) Administração de Produção:

Planejamento e Controle de Produção.
Lay-out e Controle de Produção.

Controle de Qualidade.
Ambiente e Segurança - Manutenção.

d) Administração de Materiais:

Compras.
Almoxarifado.

e) Administração de Pessoal:

Política e Organização de Departamento de Pessoal.
Recrutamento e Administração de Salários.
Seleção e Treinamento de Pessoal.
Saúde e Higiene Industrial.

f) Administração Financeira:

Contabilidade Geral.
Contabilidade Gerencial - Custos.
Planejamento Financeiro.

V.I V.D.	Tomada de Decisão	Avaliação de Desempenho	Avaliação de Produção	Avaliação de Qualidade
Desempenho Seção I				
Desempenho Seção II				
Desempenho Seção III				

2 - Número do Sujeito

Orientar e auxiliar os futuros empreendedores na abertura de seu negócio, proporcionando-lhes condições para:

fazer uma auto-avaliação de seu potencial empreendedor;
identificar e reforçar atitudes empreendedoras;
desenvolver um plano de negócio, tendo plena consciência do que é uma empresa em todos os

TIPO DE PESQUISA PLANEJADA

I - Estudo Correlacional e Experimental.

Previsão de Coleta de Dados.

A - Determinação dos Sujeitos de Pesquisa.

1 - Caracterização

Tratando-se de uma "S/A", deve-se prever uma estrutura com possibilidades de crescimento e ampliação natural:

a) Administração Geral:

Os administradores.
Organização Geral.
Planejamento e Controle.

seus aspectos econômicos, políticos e sociais, além de conhecer problemas, responsabilidades, realizações e estratégias de sobrevivência num regime de competitividade;
compartilhar de experiências de empreendedores de sucesso;
reforçar a auto-confiança dos participantes;

3 - Seleção do Sujeito

A empresa em questão deverá ser uma unidade fabril, composta de vários elementos interessados em aplicar suas economias, visando a formação de uma "S/A".

4 - Perfil do Sujeito

Os empreendedores deverão ser, de preferência, residentes na mesma cidade, interessados em investir suas economias no ramo de confecção de vestuários em malhas, cuja empresa deverá beneficiar a cidade onde for implantada, gerando, além de empregos, facilidade de compras aos clientes e trazendo divisas ao município, através de sua lucratividade, visando, se possível, estabelecer comparativos com outra empresa que não tenha elaborado projeto de viabilidade econômica em sua implantação.

B - Seleção de Instrumentos para Coleta de Dados.

1 - Pesquisa de Campo - Mercado.

Deverá ser bem localizada, tendo em vista fácil acesso aos clientes.

Deverão ser estabelecidos contatos e cadastrados os fornecedores, facilitando a aquisição de componentes integrantes da matéria-prima necessária.

Com relação aos concorrentes, é um ramo de atividade, cujo mercado comporta a todos, estando em fase de expansão ainda.

Os recursos financeiros necessários serão

coletados entre os associados interessados em fazer parte dessa nova parceria, por tratar-se de investimento sólido. Com tais recursos financeiros, serão adquiridos os equipamentos e máquinas, bem como feitas as instalações.

Serão previstos recursos, principalmente o financeiro inicial e as condições para: pagamento de encargos e salários, aquisição de matéria-prima para a confecção, bem como eventuais, os quais serão previstos no planejamento dentro de itens próprios para tal.

2 - Observação sobre a Implantação do Projeto por Fases:

FASE 1 - Composição de uma Diretoria Provisória, encarregada de cadastrar e recolher valores dos interessados em participar do novo empreendimento; contratar um responsável técnico para a elaboração do projeto de viabilidade econômica, bem como, para fazer pesquisas de toda a ordem, necessárias ao sucesso do empreendimento.

FASE 2 - Aquisição e implantação de maquinários e equipamentos, contratação de operários e funcionários, visando a produtividade com o pleno funcionamento da unidade fabril.

3 - Observação sobre o Resultado da Implantação Final:

Para se obter o resultado na implantação de uma empresa, nos dias de hoje, dentro da competitividade, deve-se observar a modernidade empresarial que está chegando no País, e, para isto, é relevante o seguinte:

criar uma empresa altamente competitiva;
especializar-se em poucos produtos/setores;
produzir bens em escalas satisfatórias, de modo a atender a demanda;
usar de tecnologia e pesquisa, sempre que possível;
valorizar os recursos humanos;

buscar padrões de qualidade e preços nacionais; possuir profundo respeito pelo consumidor;

Modelos de empresas mundialmente competitivas são as japonesas. Nenhum dos fatores mencionados encontra-se nelas em abundância. Predominam, no entanto, pelo uso de tecnologia avançada e produção em grande escala e a nível mundial. Em nosso caso, contudo, pensando alto, mas com os pés no chão, observamos que o Projeto poderá obter grande sucesso após sua implantação, uma vez que os indicadores, o ponto de equilíbrio e a taxa de retorno de investimento do capital revelaram índices coerentes e satisfatórios ao novo empreendimento.

CONCLUSÃO SOBRE A VIABILIDADE DO PROJETO APLICADO

Parecer Técnico

Analisando-se o projeto em questão, percebe-se que variáveis como a qualidade dos produtos e lançamentos consecutivos a cada estação do ano, com linhas novas e diversificadas, definirão a conquista de fatias no mercado atual dentro das linhas e padrões a que se propõe o empreendimento.

A lucratividade do negócio está situada em 12,0% reais, bastante superior aos 0,5% pagos pelas cadernetas de poupança, constituindo-se num excelente atrativo para investimento e, conseqüentemente, contribuindo com os aspectos de relevância social para a cidade onde pretende se instalar. Com tais indicadores, como custo de oportunidade nas decisões de um investimento, deverá determinar-se como tempo médio de retorno, por volta de 1 ano e 1 mês, atrativo ímpar para quem pretende ter o seu próprio ramo de negócio.

Como o resultado econômico-financeiro do projeto apresenta boa performance, sem contar com os benefícios sociais que trará, conclui-se que o mesmo se reveste de todas as condições necessárias para sua consecução e sucesso.

Qual um outro ramo de negócio que pode apresentar tamanha perspectiva de retorno de investimento?

Pode-se chegar a um determinado lugar, quando não se sabe ao certo onde se pretende chegar?

Por onde passar e quais os caminhos a serem seguidos, se não tivermos um planejamento de tudo, para uma conclusão satisfatória e obtenção de resultados eficientes?

Bibliografia

1. Associação Brasileira de Normas Técnicas - ABNT. **Normatização da Documentação no Brasil**. (PNB=66) Rio de Janeiro : IBBD, 1985.
2. CARTWRIGHT, Derwin. **Dinâmica de grupo: pesquisa e teoria**. São Paulo : EPU, 1975. v.2.
3. FRITZEN, Silvino José. **Exercícios práticos de dinâmica de grupo e de relações humanas**. 2ª ed. Petrópolis : Vozes, 1973.
4. MINICUCCI, Agostinho. **Dinâmica de Grupo: teorias e sistemas**. São Paulo : Atlas, 1982.
5. OLIVEIRA, Maria Marta Hübner D'Oliveira. **Ciência e pesquisa em psicologia: uma introdução**. São Paulo : EPU, 1984.
6. SEVERINO, Antonio Joaquim. **Metodologia do Trabalho Científico: diretrizes para o trabalho didático-científico na Universidade**. 5ª ed. São Paulo : Cortez Editora e Autores Associados, 1980.