

**PROJETO PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA EMPRESA NO RAMO DE
COMÉRCIO DE FERRAGENS NA CIDADE DE CAMAQUÃ/RS**

KÖNING, Fabiele Von Ahn¹
NUNES, Paulo²

RESUMO

O presente trabalho é um estudo de viabilidade para a criação de uma empresa de comércio varejista de ferragens. A partir dos principais conceitos do setor, pretende-se demonstrar a importância da contabilidade neste processo, disponibilizando os aspectos jurídicos e organizacionais necessários - etapas fundamentais para a abertura e implementação da empresa. Além de apresentar a importância da contabilidade, o principal objetivo deste trabalho é apresentar a viabilidade econômico-financeira do empreendimento, apresentando os custos e investimentos iniciais. O estudo detalhado das ferramentas e variáveis que fazem parte do plano de negócios é necessário para a abertura de qualquer empresa, pois se acredita assim reduzir os riscos do negócio. Os dados apresentados no trabalho foram fornecidos pelo futuro empreendedor, com base na empresa em que atua. Por fim, as informações disponibilizadas são para auxiliar o futuro empreendedor na tomada de decisões do negócio.

Palavras-chave: Projeto. Viabilidade. Empreendimento. Ferramentas.

¹ Faculdade Camaquense de Ciências Contábeis e Administrativas- Faccca – Fundação de Ensino Superior da região Centro-Sul- Fundasul - fabi_von_kro@hotmail.com

² Professor orientador Curso de Ciências Contábeis da Faccca – pjsn2017@gmail.com

INTRODUÇÃO

A palavra “projeto” é utilizada para definir um conjunto de processos específicos que compõem um planejamento, seja na vida pessoal ou na estruturação da estratégia das empresas. As empresas necessitam de planejamento para manterem-se no mercado, sem planejar, elas não sabem por onde começar e acabam pensando somente em sua atuação prática, sem uma análise prévia. O empreendedor precisa estar atento aos acontecimentos que ocorrem ao seu setor e na economia, empregando suas habilidades para conseguir criar uma empresa com diretrizes e planejamento.

Todo planejamento bem estruturado deve contar com um plano de negócios, para que auxilie o empreendedor a ter uma visão atual e futura, inscrita no papel. Através desse estudo, ele consegue verificar toda a estrutura de funcionamento da empresa, inclusive os riscos e oportunidades, com informações contábeis e econômicas.

Este é o objetivo do presente estudo, elaborar um projeto de implantação de empresa de ferragens, apresentando sua importância ao empreendedor. Para dar conta deste propósito, especificamente serão abordados alguns conceitos como o de empreendedorismo e o de plano de negócio, além de apresentar os aspectos jurídicos legais para a criação da empresa e demonstrar os aspectos organizacionais relativos à estrutura geral do empreendimento. Todas essas abordagens serão necessárias para a estruturação de um plano de negócio que apurará a viabilidade econômico-financeira da abertura da loja de ferragens, oferecendo ao interessado as informações para a sua tomada de decisão.

Para o auxílio do pesquisador, o proprietário possui vasta experiência no ramo de ferragens e sua intenção e interesse na abertura de uma loja de ferragens partiu da constatação de que no local onde pretende instalá-la não há comércio do ramo. As instalações contarão com sede própria cuja parte da estrutura residencial será transformada em comercial.

A experiência do empreendedor auxiliará ainda este estudo no que diz respeito aos dados relativos ao setor estudado, necessários à construção do plano de negócio, pois devido à pandemia não será possível realizar estudos de campo mais

precisos. Os valores utilizados serão estimativos com base em uma empresa comercial do mesmo segmento.

O projeto apresenta as etapas obrigatórias e estratégicas fundamentais para a implantação do negócio, incluindo desde o estudo de viabilidade até a decisão do empreendedor. Por último, foi desenvolvida a parte prática, com aplicação do balanço patrimonial e demonstrativo do resultado do exercício (DRE) utilizando valores estimados, apresentando para o empreendedor as condições que a empresa deve alcançar no primeiro ano de atuação.

SOBRE A EMPRESA / EMPREENDEDOR

A ideia de um negócio próprio surgiu a partir da vontade de administrar uma empresa com características próprias e do sonho de empreender, utilizando-se do conhecimento e da experiência adquiridos ao longo de uma carreira, prestando serviço no mesmo ramo para uma empresa familiar. Alia-se a isso o desejo da independência financeira.

Após analisar a necessidade de uma empresa do setor de ferragens no bairro Viégas, na cidade de Camaquã, juntamente com o fato de possuir um prédio próprio no mesmo bairro e em local considerado acessível - uma avenida de acesso do trevo sul da cidade - o futuro empreendedor decide-se por reformar um prédio domiciliar, com espaço amplo no piso térreo, adaptando- para o comércio em questão.

Mesmo que o empreendedor conheça o ramo e tenha nele experiência e conhecimento dos valores agregados aos produtos no ramo definido, ainda assim, é necessário conhecimento da previsão de demanda e o planejamento do negócio para o sucesso do empreendimento. Importa, então, antes de planejar, conhecer as definições e implicações de empreender.

É necessário muito conhecimento para elaborar a implantação de uma empresa. Inclui-se nesse projeto um plano de negócio, o conhecimento dos aspectos jurídicos e organizacionais relativos à estrutura da nova empresa e a apuração da viabilidade econômico-financeira para saber se a empresa trará o retorno esperado.

EMPREENDEDORISMO

O empreendedor seja o “motor da economia” (DOLABELA, 1999), um agente de mudanças que atua em uma área de grande abrangência e trata da criação de empresas e geração do autoemprego, além de contribuir para a economia.

Para muitas pessoas, empreendedorismo é sinônimo de dinheiro no bolso, de autonomia financeira, o ideal é que seja sim, pois a pessoa que resolve e tem coragem de empreender quer e merece ter prosperidade, mas para isso precisa estar ciente dos riscos e necessidades que o negócio próprio pode trazer.

Empreender é saber identificar oportunidades e transformá-las em um negócio lucrativo, através de uma vocação, de aptidão ou de habilidade de gerenciar.

O mercado atual precisa de pessoas empreendedoras que tenham ideias e as execute. Por isso, novos negócios vão surgindo e o mercado de trabalho vai se ampliando, favorecendo, dessa maneira, à economia de cada região. Essas ações empreendedoras são necessárias para o crescimento e a implantação de novas empresas.

De acordo com Chiavenato (2003), é preciso tomar as primeiras decisões: Em primeiro lugar, o empreendedorismo passa pelo processo de criação de algo novo, que tenha valor e também seja valorizado no mercado. Em segundo lugar, exige devoção, comprometimento de tempo e esforço para que o negócio possa transformar-se em realidade e atingir o crescimento esperado. Em terceiro lugar, requer ousadia, assunção de riscos calculados e decisões críticas, além de tolerância com possíveis tropeços, erros ou insucessos.

Além de ser fundamental para a abertura e planejamento da empresa, o empreendedorismo deve permanecer presente na organização, pois para a empresa ser empreendedora e atingir seus objetivos de forma plena, deve pensar em novas maneiras

de fazer do seu produto algo diferenciado, com o qual o cliente se sinta satisfeito e volte a comprar.

PLANO DE NEGÓCIOS

No plano de negócios estão descritas as características do negócio, como se deve trabalhar e as estratégias para alcançar espaço no mercado. Através do desenvolvimento do processo de aprendizagem e autoconhecimento é que o empreendedor reconhece o ambiente do seu negócio. Deve constar no plano, também, as projeções de despesas, as receitas e os resultados financeiros esperados.

Segundo Dornelas (2001), não existe uma estrutura rígida e específica para se escrever um plano de negócio, pois para o autor cada negócio tem sua particularidade e suas semelhanças, sendo impossível definir um modelo padrão de plano de negócio.

Dolabela (1999, pág. 207) enfatiza que o plano de negócio: “É um instrumento de diminuição de riscos, ao fazê-lo o empreendedor estuda a viabilidade de seu projeto sob todos os aspectos e também é uma linguagem de comunicação do empreendedor com outros e ele mesmo.”

Para alcançar, contudo, uma certa padronização nesse sentido, o SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, entidade cuja missão é a de fomentar o empreendedorismo no Brasil, disponibiliza um manual prático e objetivo de como elaborar o plano de negócio. Neste manual encontram-se descritas as principais características que se resumem em um tratado para o conhecimento da realidade:

- o que é o negócio;
- quais os principais produtos e/ou serviços;
- quem serão seus principais clientes;
- onde será localizada a empresa;
- o montante de capital a ser investido;
- qual será o faturamento mensal;
- que lucro espera obter do negócio;

- em quanto tempo espera que o capital investido retorne.

Empreender, contudo, não significa apenas responder a essas questões com referenciais numéricos, mas a partir deles realizar um planejamento para que isso seja seguro e eficaz.

ASPECTOS JURÍDICOS

Outros aspectos são imprescindíveis para a segurança do negócio. Os processos necessários para a abertura da empresa precisam ser seguidos na ordem e corretamente para que a legalização não se torne um empecilho ao empreendimento.

A ajuda do contador legalmente habilitado para registrar a empresa é fundamental, pois é preciso escolher a forma jurídica mais adequada e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas.

a) O registro da empresa

Deve ser feito nos seguintes órgãos:

- Junta comercial.

- Secretaria da Receita Federal, a fim de registrar o CNPJ.

- Secretaria Estadual da Fazenda; Prefeitura do Município para obter o alvará de funcionamento.

b) Enquadramento na Entidade Sindical Patronal

Com esse processo a empresa ficará obrigada ao recolhimento anual da Contribuição Sindical Patronal.

c) Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”.

d) Corpo de Bombeiros Militar.

PLANEJAMENTO TRIBUTÁRIO

Todas as empresas, independentemente do tamanho, têm a necessidade de pagar impostos. O planejamento tributário existe de forma legal para que seja possível pagar menos impostos. O sistema tributário atual é bastante complexo, pois permite reduzir encargos de determinados setores e também pelo motivo de criação de impostos específicos.

O simples Nacional é um regime tributário que une os principais tributos e contribuições existentes no país, administrados pela Receita Federal. É norteado pela Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

Tem a finalidade de arrecadar, cobrar e fiscalizar os tributos aplicáveis a microempresas e empresas de pequeno porte, abrange a participação da União, estados, Distrito Federal e Municípios.

A empresa necessita cumprir as seguintes condições para ingressar no Simples Nacional:

- enquadrar-se na definição de microempresa ou de empresa de pequeno porte;
- cumprir os requisitos previstos na legislação;
- formalizar a opção pelo Simples Nacional.

Esse tributo é calculado através da Receita Bruta Anual.

ASPECTOS CONTÁBEIS

A contabilidade pode ser definida como uma ciência social que estuda e pratica as funções de controle e de registro relativas aos atos e fatos da administração e da economia. Mais especificamente, trata-se do estudo e do controle do patrimônio das empresas. Isso

é feito por meio dos registros contábeis dos fatos e das respectivas demonstrações dos resultados produzidos.

O resultado da empresa e o desempenho do negócio são apurados através dos relatórios emitidos pela contabilidade, fornecendo assim diretrizes para as tomadas de decisões.

As demonstrações contábeis apresentadas neste projeto são o Balanço Patrimonial e a Demonstração do Resultado do Exercício.

METODOLOGIA

Quanto a abordagem esta pesquisa é qualitativa, uma vez que utiliza como fonte direta dos dados o próprio ambiente do empreendedor, com o qual se manteve contato direto, juntamente com o objeto de estudo em questão. Todas as questões relativas à abertura do empreendimento e ao projeto de plano de negócios foram estudadas de acordo com os dados fornecidos pelo empreendedor, sem qualquer manipulação intencional do pesquisador. Todos os dados foram analisados a partir das conceituações teórica e das diversas linhas de pensamento dos estudiosos do assunto, traduzindo essa teoria e trazendo para a prática na empresa estudada.

Quanto ao objetivo, a metodologia utilizada nesse trabalho foi a pesquisa bibliográfica e documental, desenvolvida com base em obras(livros) e artigos científicos, além dos documentos e dados fornecidos pelo empreendedor.

CONSIDERAÇÕES SOBRE OS RESULTADOS

Conforme os cálculos simulados, é necessário que o empreendedor tenha disponível inicialmente um capital de R\$ 125.000,00, para que o seu empreendimento

retorne o lucro calculado anual de R\$ R\$ 493.548,00. Essa simulação significa um negócio viável caso esse capital esteja disponível.

Esse investimento refere-se ao investimento com o estoque necessário para que a empresa tenha disponível o mínimo de produtos necessários para o primeiro mês de funcionamento.

O empreendimento considera-se viável também em relação ao crescimento do mercado da construção civil e com a constante necessidade de utilizar ferragens no dia a dia.

Analisando o prazo de retorno do investimento, que mostra o tempo necessário para que o empreendedor recupere tudo o que investiu, também pode ser considerado viável o negócio pretendido, pois apresentou a taxa de 74%. Considerando que as circunstâncias sejam mantidas.

CONCLUSÃO

Novas pequenas empresas estão surgindo no mercado, gerando riquezas e mão de obra. A qualificação dos empreendedores tem sido um fator decisivo para uma administração correta e eficaz. Seu enquadramento no cenário atual, depende da clareza e do envolvimento com os processos.

Diante disso, as empresas valorizam cada vez mais o plano de negócios. O plano é um aliado na sua preparação para o enfrentamento do mercado, permitindo-lhe ter conhecimento das oportunidades, das ameaças, dos pontos fortes e fracos e de todos os dados necessários para desenvolver seus trabalhos e comercializar seus produtos de forma eficiente.

Para o desenvolvimento do objetivo proposto por este trabalho, o levantamento dos elementos teóricos foi imprescindível para, por fim, relacioná-los aos conceitos necessários tanto para a estrutura do projeto, quanto na parte prática, pois através dos

dados disponibilizados e projeções realizadas, foi considerada atrativa a implantação da empresa.

No planejamento financeiro foram calculadas estimativas de custos mensais, receita bruta e investimentos, considerando dados disponibilizados pelo futuro empreendedor que atua em uma empresa do mesmo segmento. Foram calculados também os índices de ponto de equilíbrio, margem de contribuição, rentabilidade, lucratividade e prazo de retorno do investimento, o que possibilitou chegar à conclusão da análise do negócio, que se mostrou viável no cenário.

O planejamento estratégico através do desenvolvimento do plano de negócios, quando elaborado de acordo com os objetivos da empresa é considerado uma ferramenta importante na gestão da empresa, desde que elaborado de forma eficaz e dentro das premissas reais.

REFERÊNCIAS

CHIAVENATO, Idalberto; SAPIRO, Arão. **Planejamento Estratégico: Fundamentos e Aplicações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2003.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor: a metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza**. 6. ed. São Paulo: Cultura, 1999.

DORNELAS, José Carlos de Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

FUNDASUL. Manual para elaboração de trabalhos acadêmicos/ Fundação de Ensino Superior da Região Centro-Sul – FUNDASUL; organizado por Sandra Leopoldina Araújo Garcia. Camaquã: FUNDASUL, 2012.

RECEITA FEDERAL, **Simples Nacional**. Disponível em:
<<http://www8.receita.fazenda.gov.br/SimplesNacional/Documentos/Pagina.aspx?id=3>>
Acesso em: 5 junho 2020.

SEBRAE, Como Elaborar um plano de negócios. **SEBRAE**. Disponível em:
<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/COMO%20ELABORAR%20UM%20PLANO_baixa.pdf>. Acesso em: 5 maio 2020.

