



28 · 29 · 30
de OUTUBRO

XII SEGET
SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TEMA 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



Avaliação da Viabilidade Técnica e da Viabilidade Econômica para Implantação da Empresa Junior das Faculdades de Educação Tecnológica do Estado do Rio de Janeiro – Unidade Duque de Caxias

Alfredo Nazareno Pereira Boente
professor@boente.eti.br
FAETERJ Caxias

Thiago de Souza Borges Teixeira
thiagobsouza@yahoo.com.br
FAETERJ Caxias

José Mauro Baptista Bianchi
jmaurobianchi@hotmail.com
FAETERJ Caxias

Renata Miranda Pires Boente
boente.renata@gmail.com
UniGranrio

Resumo: Nas Universidades é comum a implantação de Empresa Junior visando o atendimento de demanda local com serviços afins aos Cursos Superiores oferecidos pela IES. De modo particular, empresas ao entorno da FAETERJ Duque de Caxias apresentam carências de gestão administrativa, logística, financeira e marketing que certamente podem ser atendidas através da Empresa Junior da FAETERJ Duque de Caxias através de serviços prestados por discentes do Curso Superior de Processos Gerenciais. O objetivo deste trabalho é discutir os conceitos de empreendedorismo, processo empreendedor e Empresa Junior, às vistas de sua implantação acerca de uma avaliação econômica de viabilidade desse tipo de empreendimento, visando o desenvolvimento econômico e social local.

Palavras Chave: Empreendedorismo - Processo Empreendedor - Empresa Junior - -



28 · 29 · 30
de OUTUBRO

XII SEGET
SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TERÇA, 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



1. INTRODUÇÃO

Empreendedorismo é o principal fator promotor do desenvolvimento econômico e social de um país. Identificar oportunidades, agarrá-las e buscar os recursos para transformá-las em negócio lucrativo, esse é o papel do empreendedor que tem como característica básica o espírito criativo e pesquisador. Ele está constantemente buscando novos caminhos e novas soluções, sempre tendo em vista as necessidades das pessoas. A essência do empresário de sucesso é a busca de novos negócios e oportunidades, além da preocupação com a melhoria do produto. De acordo com Timmons (1990), o empreendedorismo é uma transformação silenciosa, que será para o século XXI mais do que foi a revolução industrial para o século XX.

No Brasil, o empreendedorismo começa a ganhar força na década de 90, durante a abertura da economia. Com o adendo da entrada de produtos importados, ajudou a controlar os preços, uma condição, predominantemente, importante para o país continuar a crescer, porém trouxe problemas para alguns setores que não conseguiam competir com os importados. No país, apenas, 14% dos empreendedores têm formação superior e 30% sequer concluíram o ensino fundamental, enquanto que nos países desenvolvidos, 58% dos empreendedores possuem formação superior. Quanto mais alto for o nível de escolaridade de um país, maior será a proporção de empreendedorismo por oportunidade. (ARMOND, 2012, p.18)

Diante desse cenário buscou-se discutir as características do processo empreendedor a fim de desenvolver a região, economicamente, por meio da criação de uma Empresa Júnior (EJ) da FAETERJ Duque de Caxias, para captação de recursos para o campus, assim como desenvolver o corpo discente expondo-os ao mercado de trabalho com orientação do corpo docente para desenvolvimento de projetos a serem implantados e discutidos com os empresários e com os empreendedores em potencial da região.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. EMPREENDEDORISMO

Para Pimentel (2008), o empreendedorismo estuda os desígnios relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades e seu universo de atuação. Já para Chiavenato (2012), o termo empreendedorismo, reflete a prática de criar novos negócios ou revitalizar negócios já existentes.

Quando relacionado à criação de um novo negócio, segundo Dornelas (2014 p. 42), o termo, empreendedorismo, pode ser definido como o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades. A perfeita implementação dessas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso.

Mostra-se então que a relação de empreender versus criação está intimamente ligada ao empreendedor, que seria o responsável por criar, inovar e/ou alavancar um negócio já existente de acordo com sua experiência de vida, tanto pessoal quanto profissional.

Neste viés, o termo empreendedor, de acordo com Schumpeter (1949), citado por Dornelas (2014, p. 42) é o seguinte: “O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos e materiais”.

Ajudando a fixar essa ideia sobre empreendedor, Silva (2014) afirma que ser empreendedor é ser livre, é ser criativo, é ser inovador, é ir além das montanhas, não importa



28 · 29 · 30
de OUTUBRO

XII SEGET
SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TERÇA, 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



quão íngreme sejam suas encostas; é remover obstáculos e amarras, bloqueios e tremores para fazer realizar suas visões.

O empreendedor, portanto, é o anarquista dos negócios, porque é capaz de ser aquilo que outros não poderiam ou não desejam ser: dono do seu próprio caminho. Dessa forma, o empreendedorismo busca identificar como aspectos referentes ao empreendedor, a iniciativa para criar um novo negócio e a paixão pelo que faz, aceitando assumir os riscos e a possibilidade de fracassar, utilizando os recursos disponíveis de forma criativa transformando o ambiente social e econômico onde vive.

2.2. PROCESSO EMPREENDEDOR

A decisão de se tornar empreendedor pode ocorrer aparentemente por acaso. Segundo Dornelas (2014) esse fato pode ser testado fazendo-se uma pergunta básica a qualquer empreendedor: O que fez você fundar a sua empresa? E não fiquemos surpresos caso a resposta seja “Não sei, foi por acaso”.

Neste viés, não é muito comum termos ciência de empreendedores que elaboraram, planejaram e estruturaram os rumos do seu próprio negócio. No entanto, como podemos ver na tabela 1 ilustrada, essa mentalidade está mudando, pois o perfil do empreendedor brasileiro também está evoluindo.

Tabela 1: Evolução da mentalidade empreendedora - Região Sudeste - 2012-2014.

Região Sudeste	Evolução		
	2012	2013	2014
Afirmam conhecer pessoalmente alguém que começou um novo negócio nos últimos 2 anos.	32,5	39,7	40,2
Afirmam perceber, para os próximos seis meses, boas oportunidades para se começar um novo negócio nas proximidades onde vivem.	50,3	50,3	52,7
Afirmam ter o conhecimento, a habilidade e a experiência necessários para iniciar um novo negócio.	51,5	51,7	47,8
Afirmam que o medo de fracassar não impediria que comessem um novo negócio.	63,0	55,0	63,7

Quando falamos em inovação, lembramos da parte tecnológica, mas não podemos esquecer do talento empreendedor que resulta da percepção, direção, dedicação e muito trabalho. No entanto, o talento somado a tecnologia e as boas ideias, o processo empreendedor está mais próximo de ser viável e ser um sucesso efetivo, mas ainda faltam duas variáveis importantes, o capital e o know-how, pois segundo Tornatzky et al. (1996), é o conhecimento e a habilidade de fazer convergir em um mesmo ambiente o talento, a tecnologia e o capital é que faz a empresa crescer.

A ideia do processo empreendedor pode ser entendido a partir das fases criadas por Hisrichi (1998) e adaptadas por Dornelas (1998), conforme ilustra o quadro 1.



28 • 29 • 30
de OUTUBRO

XII SEGET
SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TERÇA, 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



Identificar e avaliar a oportunidade

criação e abrangência da oportunidade
valores percebidos e reais da oportunidade
riscos e retornos da oportunidade
oportunidade versus habilidades e metas pessoais/corporativas
situação dos competidores

Desenvolver o Plano de Negócios

1. Sumário Executivo
 2. O Conceito do Negócio
 3. Equipe de Gestão
 4. Mercado e Competidores
 5. Marketing e Vendas
 6. Estrutura e Operação
 7. Análise Estratégica
 8. Plano Financeiro
- Anexos

Determinar e captar os recursos necessários

recursos da área
recursos extras
recursos específicos para projetos de inovação
recursos externos

Gerenciar o negócio

estilo de gestão
fatores críticos de sucesso
identificar problemas atuais e potenciais
implementar um sistema de controle
entrar em novos mercados
avaliação de resultados
colheita

Quadro 1: Fatores que influenciam no Processo Empreendedor

Todo o processo empreendedor gira em torno das análises que devem ser feitas antes da concepção do negócio. Dornelas (2014) cita que a parte mais difícil é a avaliação/identificação da oportunidade, tendo o empreendedor que desenvolver habilidades como: talento, conhecimento, percepção e o feeling. Reunindo tais habilidades o empreendedor já terá uma ideia mais tácita da viabilidade do seu negócio.

A partir daí busca-se desenvolver o plano de negócios que exige muita dedicação do empreendedor, pois o processo demanda muito tempo e requer algo enxuto, conciso e claro. Podemos esclarecer o plano de negócios por Dornelas (2014) como o processo que envolve muitos conceitos a serem entendidos e expressos por escrito, em poucas páginas, dando forma à um documento que sintetize toda a essência da empresa, sua estratégia de negócio, seu mercado e seus concorrentes, a fim de entender como vai gerar receita e efetivamente crescer.

A necessidade ou não da captação de recursos é consequência do que foi estruturado no plano de negócios. Esse processo tem início com uma apreciação dos seus atuais recursos, procurando obter os recursos necessários de modo oportuno e sempre avaliando os riscos associados a recursos insuficientes ou inadequados.

Por fim, temos a etapa relacionada à gestão da empresa criada. É nesse momento em que o empreendedor necessita de um estilo e de uma estrutura administrativa, tendo em vista o estabelecimento de variáveis que conduzam seu negócio ao sucesso. Para os entraves que surgem na implementação de um novo negócio ou na gestão de um já existente, também aparece a necessidade de se implementar sistemas de controle para dar suporte às áreas problemáticas da organização.

2.3. EMPRESA JÚNIOR

A Empresa Júnior tem como objetivo principal proporcionar aos discentes a oportunidade de aplicar e aprimorar os conhecimentos teóricos adquiridos durante o seu curso de formação. Segundo Matos (1997) a Empresa Júnior é uma associação civil, sem fins lucrativos, constituída por discentes de graduação de IES, que presta serviços e desenvolve projetos para empresas, entidades e sociedade em geral nas suas áreas de atuação, sob supervisão de docentes e profissionais especializados.

Uma Empresa Júnior está ligada à uma IES, porém possui a natureza de uma empresa real, com diretoria executiva, conselho deliberativo, estatuto e regimentos próprios, com uma gestão autônoma em relação à Diretoria da Universidade, Centro Acadêmico ou qualquer outra entidade acadêmica. Além disso, pode oferecer espaço para outros tipos de atividades com os mesmos objetivos relacionados à formação do discente, como: seminários, palestras, grupos de estudos e outras ideias inovadoras que representam um enriquecimento para a formação do acadêmico.



28 · 29 · 30
de OUTUBRO

XII SEGET
SIMPÓSIO DE EXCELENCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TERÇA, 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



A estrutura organizacional da Empresa Júnior define seu modo de funcionamento no dia-a-dia e as formas de se colocar em prática as atividades relativas à ela.

Como qualquer empresa, ela necessita de áreas ligadas à administração e a projetos. As áreas administrativas diferem muito pouco em relação a outras empresas do mercado e vale ressaltar suas funções: jurídico-financeira, de gestão de pessoas e de marketing, conforme ilustra a figura 1.



Figura 1: Estrutura organizacional clássica de uma Empresa Júnior

Embora estas áreas não necessariamente possibilitem o desenvolvimento técnico do campo de atuação dos discentes, são de extrema importância para sobrevivência da empresa. Elas também constituem uma oportunidade de aprendizado em outras áreas, o que muitas vezes não seria possível em uma empresa convencional.

3. ESTUDO DE CASO

3.1. EMPRESA JÚNIOR DA FAETERJ DUQUE DE CAXIAS

A figura 2 ilustra o percentual de distribuição geográfica das Empresas Júniores no Brasil, enfocando um destaque para a região sudeste que consequentemente concentra a maior parte das EJ's do país.

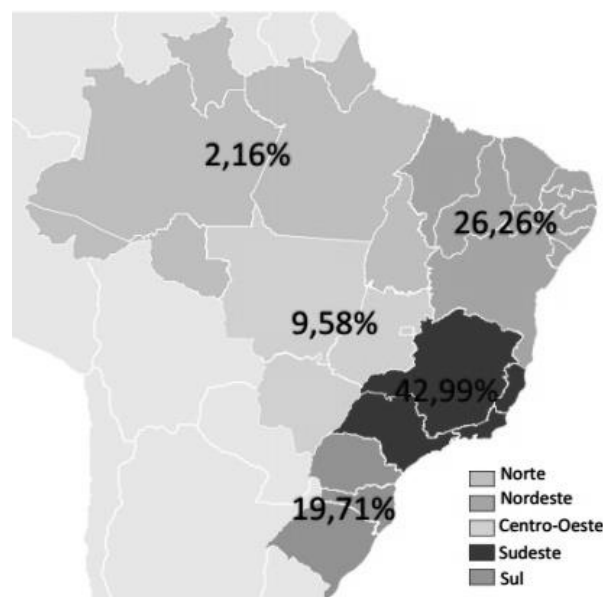


Figura 2: Percentual de distribuição geográfica das EJ's no Brasil



28 · 29 · 30
de OUTUBRO

XII SEGET
SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TERÇA 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



Diante desse panorama, porém com foco na região que abrange Duque de Caxias, Magé, São João de Meriti e adjacências, não há nenhuma Empresa Júnior, de qualquer natureza ou em qualquer IES da região.

Outro aspecto positivo seria a proximidade com empreendedores de uma região dormitório, onde a oferta de prestação de serviços é maior, no que tange o consumidor final, como grandes redes de supermercados e farmácias, pequenas e médias empresas de materiais de construção, bares e restaurantes e algumas empresas de médio e grande porte como eletrodomésticos e mineradora de águas/refrigerantes.

Diante dessas informações chegou-se a oportunidade de criar a Empresa Júnior da FAETERJ Duque de Caxias que atendesse esses empreendedores regionais, assim como atuar de forma pioneira na região. No entanto, se fez necessário realizar uma análise de viabilidade técnica/econômica.

3.2. ESTUDO DE VIABILIDADE

O estudo de viabilidade de projetos envolve uma série de fatores a serem considerados e planejados. (MARTLAND, 2011)

Busca-se, portanto, desenvolver um plano de trabalho ou planejamento, que tem por objetivo responder às seguintes questões:

1. Dados Cadastrais: informações sobre órgão ou entidade proponente do projeto;
2. Outro Partícipes: informação sobre outros stakeholders envolvidos no projeto;
3. Descrição do Projeto: informações acerca do projeto como título do projeto, período de execução do projeto, objetivo, apresentação, justificativa, descrição das atividades do projeto proposto (geralmente por fases);
4. Programa de Execução: informações sobre a descrição dos detalhamentos do projeto considerando o estudo de viabilidades, especificado por fases;
5. Cronograma de Desembolso do Concedente: informações de desembolso financeiro por períodos, por parte do contratante;
6. Cronograma de Desembolso do Proponente: informações de desembolso financeiro por períodos, por parte do contratado/proponente;
7. Declaração: informações declarativas do proponente sobre condições legais de assumir o projeto proposto;
8. Aprovação pela Concedente: assinatura e data de aprovação do projeto logístico proposto.

Com base neste contexto e tomando o estudo de caso de implantação da Empresa Júnior da FAETERJ Duque de Caxias, buscou-se fazer, portanto, avaliação das viabilidades técnica e econômica.

3.2.1. AVALIAÇÃO DE VIABILIDADE TÉCNICA

A viabilidade técnica está relacionada com a possibilidade do desenvolvimento de projetos de assessoria corporativa a ser desenvolvida com sucesso pelo corpo discente com aval do corpo docente da FAETERJ Duque de Caxias. É fundamental realizar o estudo da viabilidade técnica, pois com ele se obtém conhecimento sobre os recursos e competências necessárias para o desenvolvimento da EJ, além de evitar gastos desnecessários caso o projeto não possa ser desenvolvido com as atuais restrições da equipe.



28 · 29 · 30
de OUTUBRO

XII SEGET
SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TERÇA, 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



Os aspectos necessários à avaliação da viabilidade técnica são: estágio de desenvolvimento da EJ, competências técnicas, plataforma, scale up, complexidade, dentre outros, conforme ilustra o quadro 2.

Aspectos	Fatores analisados
Estágio de desenvolvimento da EJ	Investimento, tempo e recursos necessários para implementação; dificuldades técnicas e incertezas mercadológicas.
Competências técnicas	Características do corpo docente/discente (formação, experiência, olhar no mercado, etc.), atendimento aos conhecimentos exigidos e fatores relacionados ao ambiente organizacional/propensão a inovação.
Plataforma de trabalho	Estágio de desenvolvimento dos projetos a serem ofertados, competência para desenvolver os projetos e variação de cenário econômico.
Scale up	Investimento, maquinário e mão-de-obra necessários para realizar o scale up; possibilidade de perda de qualidade e dificuldades técnicas no aumento e flexibilidade de produção.
Complexidade	Grau de novidade da tecnologia, tempo médio de desenvolvimento dos projetos, interação com outras tecnologias e envolvimento da saúde humana ou animal.
Outros	Dificuldade de obtenção de recursos e parceiros de desenvolvimento.

Quadro 2: Principais fatores analisados para avaliação da viabilidade técnica

3.2.2. AVALIAÇÃO DE VIABILIDADE ECONÔMICA

A viabilidade econômica de um projeto é determinada por fatores externos e internos e se estes fatores não forem bem planejados podem afetar gravemente a continuidade dos negócios, para chegar ao resultado final foram analisados vários fatores essenciais que influenciam diretamente no desempenho do projeto. (MARTLAND, 2011)

Basicamente a análise de viabilidade econômica mostra qual será a remuneração do capital investido, em geral, se comparando com uma aplicação financeira no mesmo período e será avaliado se houve lucro ou prejuízo. Inicialmente, os custos iniciais do projeto de implantação de uma EJ (o custo total da burocracia) varia de R\$ 900 a R\$ 1.500 e comparados com aplicações financeiras no período projetado de um ano fiscal corrente, conforme ilustrado na tabela 2.

Tabela 2: Comparativo de Investimentos

	Capital investido (R\$)	Retorno
EJ	1.500	33,33% (por projeto)
Poupança*	1.500	0,6% mês
Curto prazo*	1.500	2,53% (acumulado 2015)
Renda fixa*	1.500	5,85% (acumulado 2015)

4. ANÁLISE DE RESULTADOS

De acordo com métodos quantitativos de análise de investimentos aplicados neste estudo, pode-se observar:



28 · 29 · 30
de OUTUBRO

XII SEGET
SIMPÓSIO DE EXCELENCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TERÇA, 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



- **Fluxo de caixa:** Com investimento inicial, em torno de R\$1.500,00 e uma projeção de receita mensal de R\$ 500,00 (admitindo a pior hipótese da EJ, operar com apenas um projeto por mês) temos a recuperação do capital investido após 3 meses, salvo variações e quantidades de projetos, conforme ilustração da figura 3.

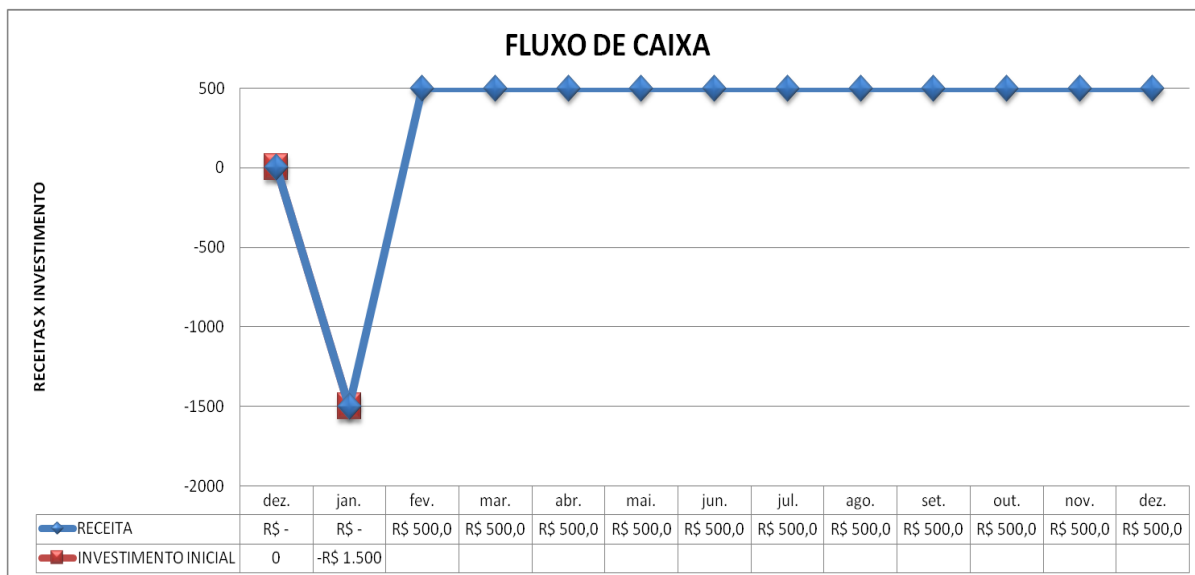


Figura 3: Projeção do Fluxo de Caixa da EJ da FAETERJ Duque de Caxias

- **Payback:** De acordo com Fortes (2010) corresponde ao número de fluxos e caixa (períodos) a valores de face que um projeto leva para pagar seus custos de implantação onde, a para avaliação do payback temos o orçamento do projeto em R\$ 1.500,00, com o prazo de 1 ano, assumindo uma receita anual projetada de R\$ 6.000,00 dividida em 12 parcelas de R\$ 500,00, apresentando 2 anos como prazo desejado para recuperação do investimento realizado, conforme ilustração da tabela 3.

Tabela 3: Projeção do Fluxo de Caixa e visão do Payback

	Jan.	Fev.	Mar.	Abr.	Mai.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Out.	Nov.	Dez.
Fluxo de caixa	-1500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
Acumulado	-1500	-1000	-500	0	500	1000	1500	2000	2500	3000	3500	4000
Despesas com banco	0	158,83	158,83	158,83	158,83	158,83	158,83	158,83	158,83	158,83	158,83	158,83

Dessa forma aplicou-se a seguinte fórmula para encontrarmos o payback:

Payback = Investimento ÷ ganho no período

Temos então:

Payback = 1500 ÷ 3752,87 = **0,40**

Podemos, portanto, visualizar que, após o período de 4 meses se atinge o *Break Even* (capital investido recuperado) em um período menor do que o desejado para o projeto.



28 • 29 • 30
de OUTUBRO

XII SEG e T
SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TERÇA 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



- Taxa mínima de atratividade (TMA): Representa o custo de oportunidade do capital investido. (FORTES, 2010)

Considerou-se os valores apresentados no fluxo de caixa, sendo que o investimento inicial se deu via empréstimo bancário, de acordo com as taxas fixadas no banco do Brasil, conforme ilustra o quadro 3.

Taxa de juros	2,80% ao mês.
TAC	3,00% sobre o valor da operação
IOF	alíquota 0%
Tipo de operação	Giro na forma de crédito fixo Investimento na forma de crédito fixo
Prazo PF	Giro: de 4 a 9 meses Investimento: de 4 a 12 meses
Prazo PJ	Giro: de 4 a 12 meses Investimento: de 4 a 18 meses

Quadro 3: BB Microcrédito Empreendedor

Temos:

$TMA = 0,0280$ (taxa de juros) $\times 1,6$ (retorno de 60% exigido s/ a taxa de juros)

$TMA = 0,0448 = 4,48 \approx 4,5\%$ a.a.

- Taxa interna de retorno (TIR): A taxa interna de retorno ou simplesmente taxa de retorno, é a taxa de desconto que equaliza o valor presente dos benefícios/receitas e dos custos/despesas de um projeto de investimento. (FORTES, 2010)

Trata-se de um indicador de larga aceitação e um dos mais utilizados como parâmetro de decisão.

Temos então:

$TIR = \text{Juros} \div \text{Capital}$

$TIR = (\text{Capital} - \text{Investimento}) \div \text{Capital}$

$TIR = (3.752,87 - 1.500,00) \div 3.752,87$

$TIR = 0,60$ ou **60%**.

- Valor presente líquido (VPL): O valor presente líquido, também conhecido por valor atual líquido, pode ser considerado um critério mais rigoroso e isento de falhas técnicas e, de maneira geral, o melhor procedimento para comparação de projetos diferentes, mas com o mesmo horizonte de tempo. (FORTES, 2010)

Este indicador é o valor no presente ($t=0$) que equivale a um fluxo de caixa de um projeto, calculado a uma determinada taxa de desconto. Portanto, corresponde, à soma algébrica das receitas e custos de um projeto, atualizados a uma taxa de juros que reflita o custo de oportunidade do capital.

Dessa forma, o projeto será viável se apresentar um VPL positivo e na escolha entre projetos alternativos, com mesmo horizonte de tempo, a preferência recai sobre aquele com MAIOR VPL positivo. Neste caso foi adotado 10% como taxa de desconto.



28 · 29 · 30
de OUTUBRO

XII SEGeT
SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TERÇA, 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



Temos a seguinte fórmula:

$VPL = \sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+i)^t}$	t = período (anos ou meses) n = tempo total projeto (anos ou meses) i = taxa mínima de atratividade (TMA) FC = fluxo caixa por período
---	---

Figura 4: Fórmula para cálculo do VPL

onde Ft indica o fluxo de caixa líquido do projeto, no período t. Se o valor do VPL for positivo, então a soma na data zero (0) de todos os capitais do fluxo de caixa será maior que o valor investido.

Como se trabalha com estimativas futuras de um projeto de investimento, pode-se dizer que o capital investido será recuperado, que será remunerado à taxa de juros que mede o custo de oportunidade do capital e que o projeto irá gerar um lucro extra, na data zero (0), igual ao VPL. (FORTES, 2010)

Portanto, o critério do VPL estabelece que enquanto o valor presente das entradas for maior que o valor presente das saídas, calculados com a TMA, que mede o custo de oportunidade do capital, o projeto deve ser aceito.

VPL > 0, o projeto deve ser aceito;

VPL = 0, é indiferente aceitar ou rejeitar projeto;

VPL < 0, o projeto deve ser rejeitado.

Talvez a única desvantagem deste indicador seja a dificuldade da escolha da taxa de desconto ou taxa mínima de atratividade. Os pontos fortes do VPL são a inclusão de todos os capitais do fluxo de caixa e o custo do capital, além da informação sobre o aumento ou decréscimo do valor da empresa.

Com base no contexto, tem-se:

$$VPL = -1.500 + 3.752,87 \div (1+0,1)^{12}$$

$$VPL = 1.821,12$$

5. CONCLUSÕES

Constatou-se que ser empreendedor não é uma tarefa muito fácil para qualquer ser humano. Em particular, os empreendedores que estão situados ao entorno da FAETERJ Duque de Caxias, que nem sempre podem contar com mão-de-obra devidamente qualificada. Neste contexto, é fato que surgiu uma oportunidade de implantar a Empresa Júnior da FAETERJ Duque de Caxias devido a essa grande carência de mão-de-obra especializada, para prestar serviços aos empreendedores locais. Porém, esta oportunidade necessitou de uma avaliação de viabilidade técnica e econômica.

Observou-se que a viabilidade técnica foi possível, pois buscou-se implementar os fatores analisados: estágio de desenvolvimento da Empresa Júnior, competências técnicas, plataforma de trabalho, scale up, complexidade e outros fatores, como por exemplo, recursos e parceiros de desenvolvimento.

A viabilidade econômica foi possível de ser mensurada através de alguns indicadores essenciais. O primeiro deles surge a partir da projeção do fluxo de caixa para um investimento inicial de R\$ 1.500,00, obtendo, portanto, um payback de 0,40.



28 · 29 · 30
de OUTUBRO

XII SEG e T
SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA
— TERÇA 2015 —
Otimização de Recursos e Desenvolvimento



A taxa interna de retorno obtida foi de 60%, e foi apresentado consequentemente um VLP de R\$ 1.821,12, considerado válido por apresentar um valor positivo maior que o capital inicialmente investido.

Hoje, a Empresa Júnior das Faculdades de Educação Tecnológica do Estado do Rio de Janeiro, unidade Duque de Caxias, é uma realidade com oportunidade de estágio para os discentes do Curso Superior de Processos Gerenciais, com atuação nas áreas de projeto, finança, marketing e pessoas.

6. REFERÊNCIAS

ARMOND, C. Empreendedorismo. IESDE Brasil S. A. Curitiba, 2012, pp 18.

CHER, R. Empreendedorismo na veia: um aprendizado constante. Rio de Janeiro: Elsevier; SEBRAE, 2008, pp 228.

CHIAVENATO, I. Introdução à Administração. 2ed. São Paulo: Elsevier, 2012.

DORNELAS, J.C.A. Empreendedorismo: transformando idéias em negócios. 2. ed. Rio de Janeiro, RJ: Elsevier, 2005, pp 293.

FISCHIMANN, A. Ação empreendedora – Como desenvolver e administrar o seu negócio com excelência. São Paulo, 2010, pp 10.

FREIRE, A. Paixão por empreender: como colocar suas idéias em prática : como transformar sonhos em projetos bem-sucedidos. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, pp 147.

FORTES, E.S. Análise de Investimento. São Paulo: Altabooks, 2010.

MARTLAND, C.D. Avaliação de Projetos: por uma infraestrutura sustentável. Rio de Janeiro: LTC, 2011.

MATOS, C.S.R. Introdução ao Empreendedorismo – ampliando a visão empreendedora até os limites do empreendedorismo digital. São Paulo, McGraw-Hill, 1997.

PIMENTEL, E.C. O Empreendedorismo no Século XXI. Rio de Janeiro, Campus, 2008.

SCHUMPETER, J. Empreendedorismo. São Paulo: McGraw-Hill, 1949.

SILVA, M.A. Administração Moderna – um cenário Brasileiro. São Paulo: Atlas, 2014.

TIMMONS, J. O Processo Empreendedor. Rio de Janeiro, Elsevier, 1990.

TORNATZKY, L. et. al. Apreendendo a Empreender. Rio de Janeiro, Campus, 1996.