

PLANO DE NEGÓCIOS: UM ESTUDO APLICADO EM UMA EMPRESA DO SEGMENTO EM CONSULTORIA E EXECUÇÃO DE PROJETOS ELÉTRICOS¹

Alexandre Fortes ²
Cleusa Teresinha Anschau³
Leossania Manfroi⁴
Mara Lúcia Grando⁵
Rodrigo Menegon⁶

RESUMO

O objetivo do estudo é verificar a viabilidade econômica financeira para a abertura de uma empresa no segmento em consultoria e execução de projetos elétricos. Quanto aos procedimentos metodológicos utilizados no estudo, o método científico indutivo, o nível de pesquisa é exploratória e o delineamento será o estudo de caso. Os instrumentos de coleta de dados foram através de entrevistas, questionários e observação de documentos. A população entrevistada é composta por empresas que atuam na área de consultoria e execução de projetos elétricos. A técnica de análise de dados é a qualitativa. Os resultados evidenciam que é viável a abertura da empresa, pois desde o primeiro ano em operação a empresa apresenta retornos positivos, com uma rentabilidade de 0,92% no primeiro ano, 4,44% no segundo ano e um payback simples inferior a 2 anos, favorável para os investidores do empreendimento.

Palavras-chave: Viabilidade econômica. Retorno financeiro. Projetos elétricos.

1 INTRODUÇÃO

O avanço da Tecnologia da Informação nestes últimos anos, tem levado as empresas a buscarem maior competitividade, produtividade e qualidade em seus serviços. A globalização da economia tem favorecido a abertura do mercado à competição internacional e forçado as empresas a repensarem sua estrutura organizacional e estratégias de negócios (FARIAS, 2001).

O conceito de empreendedor, nos negócios, significa habilidade de enxergar determinados espaços mercadológicos e avaliar que novo produto ou serviço pode vir a ocupar estes espaços. O empreendedor, acredita nas suas ideias e vai em busca de soluções, superando problemas e obstáculos, planeja e cria alternativas que promovam ações voltadas para o sucesso do empreendimento (FARIAS, 2001).

¹ Aprendizagem Baseada em Projetos 2020.2 apresentada pelo curso de Processos Gerenciais da Uceff.

² Acadêmico de Processos Gerenciais da Uceff. E-mail: fortes.eletrica@yahoo.com

³ Docente da Uceff, cleusaanschau@uceff.edu.br.

⁴ Coordenadora de Ciências Sociais e Aplicadas, Uceff, leossania@uceff.edu.br.

⁵ Docente da Uceff, engproducao@uceff.edu.br.

⁶ Docente da Uceff, rodrigomenegon@uceff.edu.br.

Analisar a viabilidade de um empreendimento significa identificar as perspectivas de desempenho financeiro, contábil e econômico resultante do projeto. A estimativa de orçamentos para o projeto pode ser elaborada com base na identificação dos produtos e unidades a serem utilizadas e servem para trazer uma estimativa dos níveis de acréscimo de custo e de receita dos produtos, permitindo estimar se cobriria os custos envolvidos e em que medida poderia apresentar rentabilidade (RUVÉR, 2012).

Após identificar, analisar e avaliar os riscos os quais a empresa possui algum grau de exposição, a instituição deve estudar diferentes estratégias que serão utilizadas para resolver cada um dos riscos identificados. Porém, é impossível eliminar o efeito de todos os riscos identificados pela empresa de uma só vez. É preciso priorizar o tratamento dos riscos de maiores perdas nos investimentos (PEREIRA, 2014).

A análise de mercado é a mais importante do plano de negócio, devendo ser montada com extrema atenção, por ser mais difícil, e exigir estratégias de abordagem do cliente, assim como, estratégias para agregar valor ao produto/serviço buscando a fidelização de seus clientes de forma contínua. E, que a análise dos competidores é de extrema importância, não devendo ser observada somente a concorrência direta que se trata somente das empresas que produzem ou comercializam produtos e serviços similares, devendo observar também os concorrentes indiretos que desviam a atenção do cliente para outros produtos diferentes, porém do mesmo segmento (DORNELAS, 2008).

Diante do exposto apresenta-se a questão problema do estudo: **Qual a viabilidade mercadológica e econômica financeira para a abertura de uma empresa do segmento de consultoria e execução de projetos elétricos?** O objetivo do estudo foi verificar a viabilidade mercadológica e econômica financeira para a abertura de uma empresa do segmento **do segmento de consultoria e execução de projetos elétricos.**

O estudo justifica-se pela alta demanda do mercado por projetos elétricos e a baixa demanda de profissionais qualificados, a crescente demanda por novas alternativas econômicas e sustentáveis que surgem como possibilidade de abertura de uma empresa que seja voltada para o segmento de consultoria e execução de projetos elétricos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 O SEGMENTO DE CONSULTORIA E EXECUÇÃO DE PROJETOS ELÉTRICOS

Podemos diferenciar os projetos elétricos em três partes, sendo-os como projetos residenciais, comerciais e industriais. Esses projetos são elaborados por técnicos, projetistas e engenheiros. Projetos elétricos com finalidades residenciais e comerciais, geralmente são desenvolvidos para clientes tendo com fornecimento de energia em tensão secundária, mesmo tendo seu fornecimento de energia já em baixo tensão, o responsável pelo projeto deve tomar todos os cuidados tais como dimensionamento, proteções, circuitos para atender as normativas em vigência da concessionária local e as normas técnicas da ABNT (ENGENHARIA, 2020).

Projetos elétricos com finalidades industriais, por sua vez, possuem o fornecimento de energia em tensão primária “Média tensão”, sendo desta forma fazendo com que os cuidados referentes a este tipo de projeto sejam mais cautelosos, demandando um conhecimento específico do responsável pelo projeto, todos os dimensionamentos das proteções, circuitos deverão atender as normas regulamentadoras em vigência (ENGENHARIA, 2020).

Em 2012 quando entrou em vigor a resolução na ANNEL n° 482/2012, onde muitos consumidores brasileiros iniciarão a geração própria de energia através de fonte renováveis “fotovoltaica e eólica”. Muitos consumidores conseguirão através de projetos aprovados pela concessionária local fornecer o excedente da energia produzida para a rede de distribuição, sendo assim classificada como minigeração distribuída de energia elétrica (SRD, 2015).

Com a resolução da ANNEL n° 482/2012 e os retornos financeiros obtidos com as mines gerações de energia, fez com que o mercado sustentável, mais específico o solar, desse um grande impulso no mercado econômico em pouco tempo. De apenas 7 sistemas conectados à rede ao final de 2012, o segmento cresceu e atingiu a marca de 172.396 conexões em todo o país ao final de 2019 (FONTES, 2020).

Com bases nas citações dos estudos, entende que o mercado de consultoria e execução de projetos elétricos está em crescente demanda no mercado atual, principalmente com atuação na área renováveis.

2.2 ANÁLISE DE MERCADO

Análise SWOT que no em inglês significa strengths, weaknesses, opportunities e threats, traduz na prática as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, respectivamente de um negócio, de um empreendimento. Em português, é chamada de “análise FOFA”. A função dessa ferramenta consiste em avaliar os ambientes interno e externo a um empreendimento,

formulando táticas para otimizar o desempenho no mercado. Assim, são analisadas também as oportunidades e as ameaças (SANTOS, 2020).

No que consiste o ambiente interno, a análise SWOT engloba as atividades dentro da própria organização e considera todos os processos a ela relacionados. Nesse sentido, as forças e fraquezas institucionais são avaliadas, considerando os fatores atuais, como pontos fracos, recursos, experiências, conhecimentos e habilidades. Enquanto isso, o ambiente externo diz respeito às questões fora da empresa e que fogem do seu controle. A esses espaços estão ligadas oportunidades e ameaças futuras (SANTOS, 2020).

O Canvas é um esquema visual que possibilita as pessoas co-criarem modelos de negócios analisando nove elementos que toda empresa ou organização possuem: proposta de valor, parcerias chaves, atividades chaves, recursos chaves, relacionamento com clientes, segmentos de clientes, canais de distribuição, estrutura de custos e fluxo de receitas (MOTA, 2019). Essa metodologia possibilita descrever e pensar sobre o modelo de negócios da organização do empreendedor, de seus concorrentes ou qualquer outra empresa (MOTA, 2019).

2.3 ANÁLISE ECONÔMICA E FINANCEIRA

A análise financeira é utilizada para alcançar vários objetivos, entre eles o planejamento estratégico, desenvolvimento do plano de negócios, avaliação de negócios, análise de competitividade, funções e aquisições. Entre os principais grupos de motivos, seria a análise de crédito e a análise de criação do valor (BRUNI, 2011).

A análise financeira, conhecida também como análise econômica, é o estudo da capacidade de geração lucro de uma empresa. Esta é também uma maneira de medir seu desenvolvimento. Através dela, encontramos métodos que nos permitem avaliar a situação financeira do negócio. O objetivo é determinar o seu desempenho para o melhor uso dos seus recursos (CLAUDINO, 2020).

As demonstrações financeiras são relatórios contábeis que detalham a situação financeira geral de uma empresa. Através destes relatórios é possível realizar a apuração dos impostos, controlar o fluxo de caixa, realizar melhores investimentos e conseguir gerenciar melhor todos os aspectos do negócio (SANKHYA, 2020).

O balanço patrimonial é a principal demonstração financeira da empresa e trata-se de um relatório contábil que segue a legislação vigente. O balanço pode ser realizado em

qualquer época do ano – sendo mais comum no final – para realizar o acompanhamento de janeiro a dezembro (SANKHYA, 2020).

A DRE está entre as obrigações de maior importância para as empresas. Com ela, os gestores tem condições de estabelecer estratégias mais assertivas, já que a DRE reúne principalmente, todas as informações financeiras da empresa, mostrando o resultado do exercício líquido, que apresenta o lucro ou o prejuízo da operação. Dentro disso, estão incluídas todas as receitas da empresa, como custos e despesas (SANKHYA, 2020).

A DLPA, ou Demonstração de Lucros ou Prejuízos Acumulados, é utilizada para demonstrar as mudanças no Patrimônio Líquido de uma empresa e onde ele foi aplicado ao longo de um período pré-estabelecido. A DLPA, basicamente, mostra um comparativo entre um saldo anterior e um saldo final do lucro da empresa (SANKHYA, 2020).

Payback que em português significa “retorno” é uma técnica muito utilizada nas empresas para análise do prazo de retorno do investimento em um projeto. É possível dizer que o PayBack corresponde ao tempo de retorno do investimento inicial até o momento no qual o ganho acumulado se iguala ao valor deste investimento, normalmente este período é medido em meses ou anos (ALVES, 2014).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O objetivo do estudo foi verificar a viabilidade mercadológica e econômica financeira para a abertura de uma empresa do segmento de consultoria e execução de projetos elétricos.

Para atender o objetivo proposto o estudo foi classificado com o método científico indutivo. Para Menezes (2020) a indução é um tipo de argumento utilizado em diversas áreas do conhecimento. Esse método tem o intuito de chegar a uma conclusão. O método indutivo tem como ponto de partida a observação para assim elaborar uma teoria.

Entende-se por método científico, a metodologia usada por cientistas na busca do conhecimento, em uma definição mais precisa: um conjunto de regras básicas para desenvolver uma experiência a fim de produzir novos conceitos, bem como corrigir e integrar conhecimentos pré-existentes (SOUZA, 2020).

No nível de pesquisa exploratória, como o próprio já diz, permite uma maior familiaridade entre o pesquisador e o tema pesquisado, visto que este ainda é pouco conhecido. Nesse sentido, caso o problema proposto não apresente aspectos que permitam a visualização dos procedimentos a serem adotados, será necessário o próprio pesquisador

inicie um processo de sondagem, com vistas a aprimorar ideias, descobrir intuições e, posteriormente, construir hipóteses (DUARTE, 2020).

Quanto ao delineamento, classificação adequada a pesquisa é o estudo de campo. Para Marconi e Lakatos (2010) estudo de campo é aquele realizado visando informações referente um problema onde busca-se uma resposta ou suposição que queira validar.

Na concepção de Gil (2002) o estudo de campo se aprofunda no que foi proposto e foca em um único grupo ou comunidade, utilizando principalmente do método de observação. Seu planejamento é mais adaptável e pode ser reformulado durante o processo de pesquisa caso haja necessidade.

Para o presente estudo foi utilizado três instrumentos de coleta de dados: a entrevista, questionário e observação, a fim de atingir os propósitos estabelecidos. Os instrumentos utilizados possuem características essenciais na execução e coleta dos dados. Na concepção de Marconi e Lakatos (2010) a entrevista possui grande relevância como mecanismo de trabalho nos mais variados setores, pois viabiliza ao entrevistado, verbalmente as informações desejadas.

Já o questionário é uma ficha formada por perguntas com respostas já determinadas por alternativas e categorias ou abertas para descrição, nesta pesquisa foram 45 questionários aplicados, para entender aspectos na execução de projetos elétricos. É um instrumento para coleta de dados que atinge um maior número de respostas pela facilidade de aplicação (MICHEL, 2009). Além disso, foram entrevistado gestores de duas empresas de consultoria e execução de projetos de energia no Oeste Catarinense, no período de fevereiro a junho de 2020, para identificar o mercado em questão. Esta pesquisa terá como técnica e interpretação dos dados a pesquisa quantitativa. Está embasada em métodos estatísticos descritivos que tem como propósito apresentar os dados coletados seja por meio de tabelas de distribuição, gráficos ou medidas descritivas (BRUNNI, 2013). Para Zanella (2013, p. 35) a pesquisa quantitativa “é aquela que se caracteriza pelo emprego de instrumentos estatísticos, tanto na coleta como tratamento dos dados, e que tem como finalidade medir relações entre variáveis”.

4 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

O objetivo do estudo foi verificar a viabilidade mercadológica e econômica financeira para a abertura de uma empresa do segmento em consultoria e execução de projetos elétricos.

Tendo como propósito o estudo de viabilidade do negócio, foram levantados dados com dois empresários que atuam no segmento no Oeste Catarinense, buscando-se diagnosticar e compreender o cenário atual do mercado. Ambos empresários optaram por não identificar as empresas. As entrevistas são mostradas no Quadro 01, sendo citados os pontos que possuem maior pertinência com o propósito do estudo.

4.1 DIAGNÓSTICO DO SEGMENTO EM ESTUDO

Quadro 01 – Dados das entrevistas

	Entrevistado A	Entrevistado B
1° Quantos anos de experiência na área?	16 anos de experiência. 10 anos como empresário.	15 anos de experiência. 2 anos como empresário.
2° Quais foram os primórdios que lhe trouxeram para esse ramo de atuação?	Necessidade de liberdade de horários.	Inicialmente por falta de condições de fazer um curso superior, assim o curso técnico traria um resultado satisfatório mais rapidamente. Já a empresa surgiu por necessidade de evoluir e construir algo próprio.
3° Quais foram os principais obstáculos encontrados no início da atuação da empresa?	As empresas mais antigas têm mais credibilidade, a dificuldade era de ser mais conhecido.	Falta de dinheiro para investir, dificuldade para comprar material (preço alto), falta de credibilidade diante dos clientes e principalmente falta de competência administrativa.
4° No mercado atual, quais estão sendo os principais obstáculos que a empresa enfrenta?	Concorrência no desenvolvimento de projetos.	O mercado está bom atualmente, porém a falta de material está dificultando a entrega dos serviços no prazo determinado e também o constante aumento no valor dos produtos dificulta o cumprimento dos orçamentos passados aos clientes.
5° Quais são as principais potencialidades e fraquezas da empresa?	<u>Potencialidades:</u> Qualidade do serviço, fornecendo projetos personalizados conforme a necessidade do cliente. <u>Fraquezas:</u> Precisa de mais colaboradores.	<u>Potencialidades:</u> Conhecimento e procura por áreas onde há pouca ou nenhuma oferta (automação, programação...); Busca por uma melhoria contínua; Atualização periódica e procura diária por aperfeiçoamento; Área com grande capacidade de crescimento no médio e longo prazo. <u>Fraquezas:</u> Dificuldades de conseguir novos clientes por falta de "grandes projetos" executados; Falta de uma rede de contatos sólida e bem estruturada; Falta de recursos humanos, (abrir mão de determinados orçamentos); Concorrência em algumas áreas mais comuns; Falta de organização e planejamento em algumas etapas do trabalho.
6° Quais são as bases	Atender os prazos do cliente	São estabelecidas levando sempre em

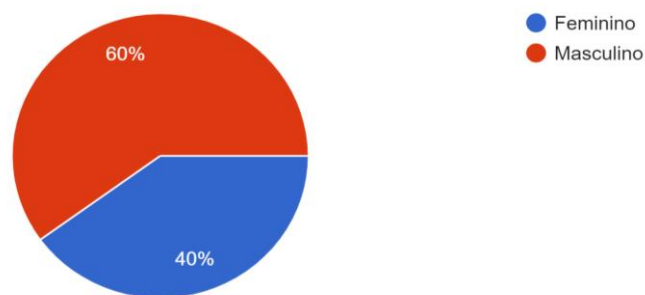
utilizadas para estabelecimento de metas para empresa?		consideração o valor da mão-de-obra vs o tempo estimado para realizar um serviço.
7º Qual o diferencial da sua empresa?	Qualidade do serviço personalizados conforme necessidade do cliente.	<ul style="list-style-type: none"> • Experiência na área; • Conhecimento técnico; • Qualidade nos produtos oferecidos; • Aperfeiçoamento e busca diária por conhecimento; • Ter foco e objetivos definidos; • Sempre procurar o melhor material e o melhor preço.
8º O que diria a alguém que está pensando em iniciar um negócio?	Conhecer o produto que você vai entregar, conhecer teus concorrentes, e não concorrentes coisas de nível nacional ou mundial mais coisas assim da van guarda o que estão fazendo lá no melhor escritório do mundo, que talvez eu possa fazer aqui e muita divulgação.	<p>Não deixe que outros iniciem o "teu" negócio. Nenhuma empresa nasceu grande. A diferença entre dar certo e dar errado está nas pessoas.</p> <p>Qualidade no que é oferecido, preço justo e bom atendimento acabam com a concorrência.</p> <p>Não desista no primeiro fracasso e não ache que está ganhando na primeira vitória. Sucesso é a soma dos erros e acertos.</p>

Fonte: Dados da pesquisa (2020).

4.2 VIABILIDADE MERCADOLÓGICA

Para finalidade do estudo de viabilidade mercadológica, foi aplicado o método de pesquisa com público diverso, tendo o levantamento de dados aplicado num período de 48 horas. A intenção da pesquisa é analisar a viabilidade do negócio para a abertura de uma empresa do segmento em consultoria e execução de projetos elétricos. Os gráficos mostram os dados coletados a campo, sendo que os questionários foram aplicados via digital, tendo um total de dez perguntas, destas oito de preenchimento de assinalar e duas descritivas, total de respondentes foram 45.

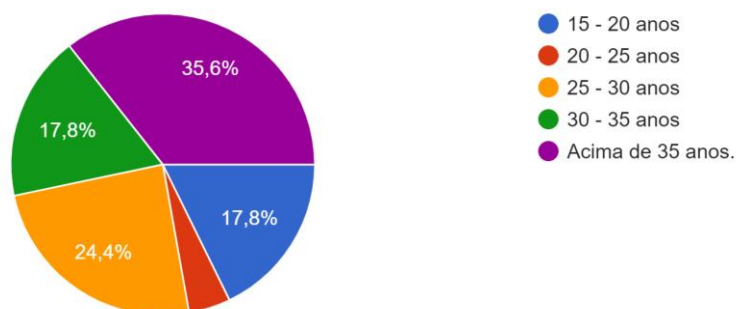
Gráfico 01 - Gênero do entrevistado



Fonte: Dados da pesquisa (2020).

Conforme indicado no Gráfico 01, pode-se verificar que 60% do público entrevistado são do gênero masculino, enquanto 40% é do gênero feminino. No Gráfico 02 procurou-se identificar a faixa etária dos entrevistados.

Gráfico 02 - Faixa etária dos entrevistados

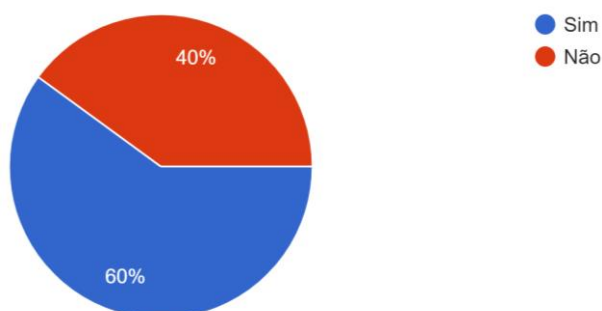


Fonte: Dados da pesquisa (2020).

Observando o Gráfico 02, percebe-se que o maior público entrevistado foi adultos com idade acima dos 35 anos, com índice de 35,6% dos entrevistados. Em segundo lugar ficou o público com faixa etária de 25 a 30 anos, com índice de 24,4% dos entrevistados. O terceiro e quarto lugar houve um empate técnico entre as idades de 15 a 20 anos e 30 a 35 anos, ambos com 17,8% dos entrevistados. O quinto lugar foi ocupado pela faixa etária de 20 a 25 anos, com índice de 4,4% dos entrevistados.

No Gráfico 03 buscou-se levantar a situação de moradia atual do entrevistado, sendo se o mesmo possui imóvel próprio ou não.

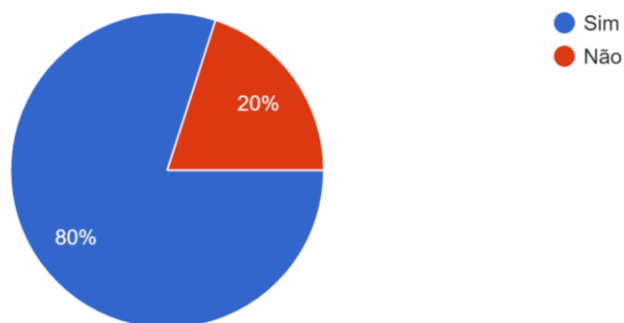
Gráfico 03 – Moradia própria



Fonte: Dados da pesquisa (2020).

No Gráfico 03, percebe-se que 60% dos entrevistados, possuem moradia própria, sendo que os outros 40% não possuem moradia própria. Desta forma buscou-se no Gráfico 04 mostrar a pretensão de investimento dos entrevistados em construir ou comprar um imóvel.

Gráfico 04 – Pretensão de investimentos

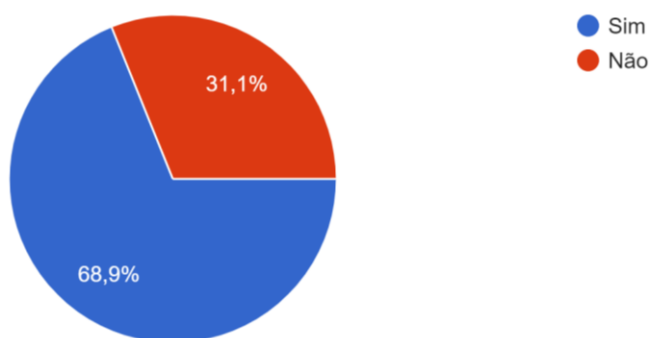


Fonte: Dados da pesquisa (2020).

No Gráfico 04, constatou-se que 80% dos entrevistados, possuem pretensões em estarem adquirindo um imóvel usado ou construindo um novo imóvel. Já 20% dos entrevistados, não possuem interesse em estar adquirindo ou construindo um imóvel no momento.

Tendo o mercado imobiliário aquecido com muitas ofertas de imóveis usados ou facilidades para a construção de novos imóveis, procurou-se indicar no Gráfico 05 se os entrevistados buscariam a análise técnica de especialistas antes de adquirirem ou construírem um imóvel.

Gráfico 05 – Consultoria em projetos e laudos técnicos

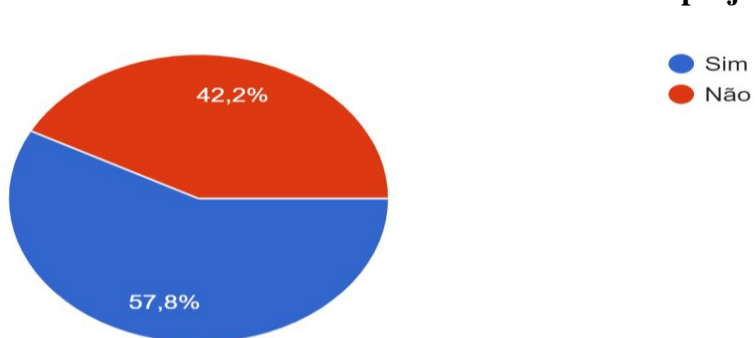


Fonte: Dados da pesquisa (2020).

No Gráfico 05, mostra que 68,9% dos entrevistados, entendem que é necessário a contratação de um especialista para avaliação através de laudos técnicos ou até projetos elétricos novos, para o imóvel almejado. Já 31,1% dos entrevistados não acham necessário esse tipo de auxílio.

Entende-se que os entrevistados compreendem a necessidade de contratação de especialistas, buscou-se informar no Gráfico 06 se os entrevistados possuem contatos com profissionais que atuam nesse segmento.

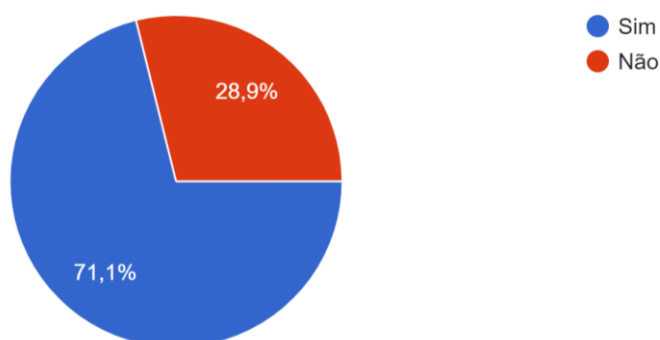
Gráfico 06 – Conhecimento sobre consultorias de projetos elétricos



Fonte: Dados da pesquisa (2020).

De acordo com o Gráfico 06, é possível verificar que 57,8% dos entrevistados, possuem ou já tiveram contato com empresas ou profissionais autônomos que atuam no ramo de consultoria e projetos elétricos e 42,2% ainda não tiveram contato. Com intuito de compreender os benefícios de um projeto elétrico buscou identificar-se no Gráfico 07 se os entrevistados conhecem os benefícios de um projeto elétrico.

Gráfico 07 – Benefícios do projeto elétrico

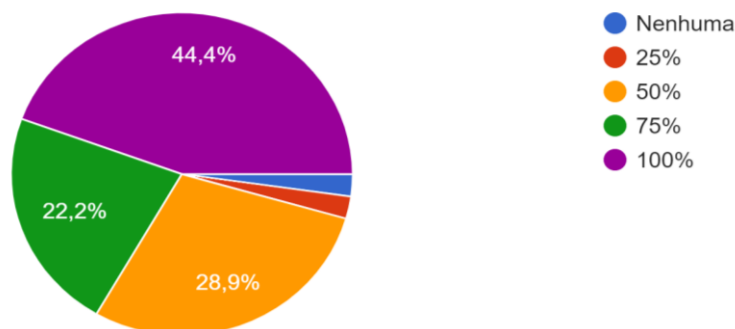


Fonte: Dados da pesquisa (2020).

De acordo com o Gráfico 07, é possível verificar que 71,1% dos entrevistados, conhecem os benefícios que um projeto elétrico bem elaborado trás para seu empreendimento, tendo benefícios econômicos, mas sempre mantendo os requisitos de segurança exigidos pelas normas da NBR em vigência. Já 28,9% dos entrevistados não conhecem os benefícios de um projeto elétrico. O Gráfico a 08 buscou informar qual a probabilidade de negociação para

fornecimento casado entre projeto e execução, tanto para empreendimentos novos ou adequações de imóveis existentes.

Gráfico 08 – Negociação de projeto e execução



Fonte: Dados da pesquisa (2020).

Conforme indicado no Gráfico 08, vem em primeiro lugar com 44,4% dos entrevistados, que demonstram interesse total de 100% em negociação em venda casada do projeto e execução. Em segundo lugar com 28,9% dos entrevistados, já demonstram interesse parcial de 50% nas negociações em venda casada do projeto e execução. Em terceiro lugar com 22,2% dos entrevistados, já demonstram interesse parcial em 75% nas negociações em venda casada do projeto e execução. Já o quarto e quinto lugar, houve empate, sendo que 2,25% tem probabilidade de 25% em venda casada do projeto e execução e 2,25% não tem interesse nesse tipo de fornecimento de serviço. No Quadro 02 foi verificado as dores que dos entrevistados tem em relação a contratação do serviço em consultoria e execução de projetos elétricos.

Quadro 02 – Dores em relação a contratações

Respostas	Pontos importantes que o projeto e execução deve fornecer.	O que a empresa tem que transmitir ao contratante.
1	Segurança.	Segurança.
2	Análise de economia de energia, melhor estruturação dos pontos de luz, tomadas.	Qualidade de atendimento, explicações de forma clara da utilização do projeto, sempre pensando no melhor custo e benefício dos equipamentos para o cliente.
3	Segurança, custo benefício, tecnologia.	Honestidade, comprometimento, seriedade e soluções.
4	Agilidade, competência, entre outras...	Seja 100% eficiente e rápida.
5	Estar de acordo com as normativas, ter qualidade na execução e no material utilizado.	Que siga à risca as informações do projeto, que preste um bom trabalho.
6	Custo baixo.	Preço bom e que atenda às necessidades que procuro.
7	Deve ter um planejamento com procedimentos de: instalação elétrica e	Ser feito de acordo com a necessidade do cliente, dentro do prazo e do planejamento financeiro que

	hidráulica, estrutura, planta baixa, cobertura, fundação, qual o custo desta obra.	foi passado, usar materiais de boa qualidade, capricho na obra.
8	Segurança, confiabilidade, novas tecnologias, melhor qualidade, eficiência e custo benefício.	Experiência, comprometimento, ética, profissionalismo e preço justo.
9	O melhor custo benefício.	Identificação e soluções dos problemas.
10	Economia VS segurança.	Hoje em dia as construtoras oferecem pacote completo de execução. Para eu fechar este serviço separado a minha casa deveria ser muito grande ou com muito potencial de problema.
11	Não tenho conhecimento específico sobre o assunto, bem como seus benefícios e malefícios.	Que enfatize com transparência o que um projeto elétrico pode proporcionar. Acredito que a empresa expondo seu método de trabalho, seus benefícios bem como malefícios, há possibilidade de fechar negócio.
12	Custo benefício e segurança.	Seriedade e pontualidade.
13	Atender a minha necessidade e sugerir escolhas que serão eficazes para o projeto.	Qualidade no serviço prestado.
14	Segurança.	Confiabilidade.
15	Redução de energia, qualidade de cada ambiente e segurança.	Responsabilidade e para que eu conheça meu imóvel.
16	Qualidade e agilidade.	Agilidade e ideias.
17	Garantia, assistência e rentabilidade...	Responsabilidade, qualidade do material, pontualidade e experiência...
18	Segurança das instalações, dimensionamento adequado e eficiência energética.	Apontamento de correções que garantam a segurança do imóvel e proporcione o uso eficiente da energia a fim de reduzir riscos e custos com a energia elétrica.
19	Um dos pontos importantes é o benefício em ter todas as instalações em perfeito estado, evitando futuros transtornos e gastos indesejáveis. O segundo é ter a segurança de estar em um local seguro feito por um profissional com conhecimento.	Primeiramente ter uma boa abordagem ao entrar em contato com a empresa, segundo é ter informações claras do serviço que estou buscando, e também se fechado o serviço ter informações sobre o andamento do serviço prestado.
20	Projeto bem elaborado, custo benefício bom.	Atendimento adequado ao objetivo principal do cliente.
21	Qualidade.	Sem resposta.
22	Sem resposta.	Confiança e responsabilidade.
23	Qualidade, segurança.	Confiança.
24	Memorial de dimensionamento e cálculos em atendimento a normas vigentes; Memorial descritivo com especificações de materiais; Memorial descritivo com especificações para execução; Lista de materiais com quantitativo; ART; Pranchas com layouts executivos.	Idoneidade, seriedade, responsabilidade, corpo técnico qualificado.
25	Credibilidade.	Honestidade.
26	Praticidade, objetivo, valor acessível.	Praticidade, ter objetivo, valor acessível e honestidade.
27	Segurança e boa funcionalidade.	Honestidade e cumprimento dos prazos.
28	Primeiramente segurança, pois tendo um projeto adequado fica muito mais segura a obra e a aquisição de bens para a mesma. Aproveitando ainda, o projeto deve ser o marco unindo a melhor	Ao contratar o serviço, espera-se que a empresa seja idônea e faça o melhor para cada cliente, respeitando suas particularidades.

	solução com o menor custo possível, se adequando a realidade de cada cliente.	
29	Deve passa segurança e clareza do que está sendo feito, e do que precisa ser feito.	Integridade e clareza nos procedimentos.
30	Acima de tudo segurança do que está sendo construído, depois ser funcional atendendo todas as necessidades que tenho.	Comprometimento com o cliente, seriedade e confiabilidade.
31	Qualidade de serviços.	Pontualidade, segurança...
32	Segurança.	Dê o seu melhor para tornar seu cliente satisfeito.
33	Uma mão de obra de qualidade que atenda minhas necessidades.	Qualidade que dure anos, pois é algo para a vida toda.
34	Praticidade e atenção a demandas futuras (projeção de diversificação de pontos de luz, etc...).	Comodidade e segurança; Que a empresa ou o profissional responsabilize-se por todos os processos (iniciação, planejamento, levantamento de custos comparativos as possibilidades de variação “padrão/tamanho/prazo” definição, acompanhamento e finalização).
35	Identificação ordenada das atividades, com seus respectivos prazos e recursos necessários, com especificações, expectativa e comparativo de custo perante as possibilidades de variação.	Eficiência, qualidade e versatilidade no momento de realizar o trabalho.
36	Eficiência, qualidade e versatilidade no momento de realizar o trabalho.	Competência e assistência pós execução.
37	Credibilidade no mercado.	Qualidade no serviço.
38	Materiais, estrutura, localização...	Cumprir o prazo, flexibilidade e transparência.
39	Sem resposta.	Sem resposta.
40	Segurança e perspectiva.	Eficiência e exatidão.
41	Melhor aproveitamento dos materiais elétricos, melhor distribuição dos pontos de luz/tomadas e correto dimensionamento dos condutores e disjuntores.	Trabalho bem feito com bons acabamentos,
42	Garantia/economia.	Confiabilidade/serviço de qualidade.
43	Economia.	Agilidade com qualidade.
44	Todas informações técnicas.	Serviço executado de acordo com o que foi contratado.
45	Sem resposta.	Sem resposta.

Fonte: Dados da pesquisa (2020).

No Quadro 02, obtive-se opiniões diversificadas de 45 pessoas de diversas faixa etárias, onde descreveram quais são os pontos importantes que projetos e execuções elétricos devem fornecer, além do que a empresa deve transmitir aos contratantes.

4.3 ANÁLISE SWOT

O Quadro 03 apresenta os dados levantados através da análise SWOT que por sua vez se utiliza de métodos de planejamentos estratégicos para tomadas de decisões para identificações das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças para a empresa.

Quadro 03 – Análise swot

Ambiente Interno	Pontos Fortes	Pontos Fracos	Ambiente Interno
	<ul style="list-style-type: none"> - Experiência; - Flexibilidade de horário; - Projetos personalizados. 	<ul style="list-style-type: none"> - Baixa credibilidade por pouco tempo de atuação; - Custo elevado por atividades em horários não comerciais; - Custo diferenciado por projetos personalizados. 	
Ambiente Externo	Oportunidades	Ameaças	Ambiente Externo
	<ul style="list-style-type: none"> - Mercado econômico em expansão; - Poucos profissionais especializados; - Mercado de trabalho com grande capacidade de crescimento. 	<ul style="list-style-type: none"> - Concorrências desleais; - Constante aumento no valor dos produtos. 	

Fonte: Dados da pesquisa (2020).

4.4 CANVAS

4.4.1 Nome da empresa, logo, missão, visão, valores



Fonte: Dados da pesquisa (2020).

A ADL Consult, atua no mercado prestando consultórios e acompanhamentos técnicos para os diversos tipos de projetos e execuções elétricas. Tem seus princípios baseados em:

Missão, proporcionar aos clientes soluções tecnológicas, prestando serviços de consultoria e acompanhamento de projetos e instalações elétricas, fidelizando parcerias com empresas de médio e grande porte.

Visão, ser reconhecida no mercado como referência para os diversos tipos de projetos e obras.

Valores, transparecer a integridade da empresa, com uma conduta ética, educada e honrosa, prezando sempre a qualidade, bom atendimento e preço justo.

4.4.2 Principais parceiros

Tem como parceiros empresas com as melhores soluções e tecnologias para atendimento no setor elétrico.

4.4.3 Principais atividades

Desenvolvimento de projetos desde o mais simples ao mais complexo, acompanhamento de execuções e análises técnicas, buscando proporcionar aos clientes sempre as melhores soluções.

4.4.4 Proposta de valor

Atrair e fidelizar o cliente com o diferencial da qualidade e experiência dos produtos e serviços prestados.

4.4.5 Relacionamento com clientes

Possuir atendimento individualizado/personalizado aos diversos públicos, fornecendo as melhores soluções.

4.4.6 Segmento de clientes

Abrange os segmentos comerciais e industriais de pequeno e médio porte.

4.4.7 Canais de distribuição

Mídias sociais com exposição de trabalhos realizados.

4.5 ESTRUTURA DO CAPITAL E ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.5.1 Investimento inicial

O Quadro 04 apresenta o Balanço Patrimonial Inicial da Empresa ADL Consult.

Quadro 04 – Balanço Patrimonial inicial

Empresa ADL Consult			
Balanço Patrimonial em 01/07/2021		Em R\$	
Ativo		Passivo	
Ativo circulante	61.000,00	Passivo Circulante	18.000,00
Caixa	45.000,00	Financiamentos	18.000,00
Banco	15.000,00		
Estoques	1.000,00		
Papeis	600,00		
Toners/Tintas	400,00		
Ativo não circulante	455.000,00	Passivo não circulante	18.000,00
Móveis	15.000,00	Financiamentos	18.000,00
Equipamentos	40.000,00		
Imóveis	350.000,00	Patrimônio Líquido	480.000,00
Veículos	50.000,00	Capital social	480.000,00
		Lucro/Prejuízo Acumulado	
Ativo Total	516.000,00	Passivo + Patrimônio Líquido Total	516.000,00

Fonte: Dados da pesquisa 2021.

O Balanço Patrimonial citado no Quadro 04 é o relatório financeiro da empresa ADL Consult, que apresenta de forma precisa a situação financeira da mesma. É composto de três partes (ativo, passivo e patrimônio líquido), o ativo são nossos bens, direitos e o ciclo de entrada de recursos para manter a empresa em andamento, o passivo são nossas dívidas e obrigações e o patrimônio líquido (capital social e lucros acumulados).

Observamos a necessidade de R\$ 516.000,00 para iniciarmos as atividades, sendo R\$ 455.000,00 em ativo não circulante (móveis, equipamentos, imóveis e veículos) e R\$ 61.000,00 em ativo circulante (estoque, caixa e banco). Em nosso passivo, passivo circulante (financiamento) de R\$ 18.000,00. Tendo patrimônio líquido de R\$ 480.000,00.

4.5.2 Apuração do resultado dos dois primeiros anos

No Quadro 05 apresenta DRE bianual da Empresa ADL Consult.

Quadro 05- Demonstração do resultado bianual

Empresa ADL Consult						
Demonstração do Resultado do Exercício						
DRE	01/07/2021 a 30/06/2022	AV%	01/07/2022 a 30/06/2023	AV%	Acumulado	AV%
(=) Receita Bruta de Vendas	300.000,00	126,98	350.000,00	126,98	650.000,00	126,98
(-) Impostos sobre vendas	63.750,00	26,98	74.375,00	26,98	138.125,00	26,98
(-) ICMS (12%)	36.000,00	15,24	42.000,00	15,24	78.000,00	15,24
(-) Pis (1,65%)	4.950,00	2,10	5.775,00	2,10	10.725,00	2,10
(-) Cofins (7,6%)	22.800,00	9,65	26.600,00	9,65	49.400,00	9,65
(=) Receita Líquida de Vendas	236.250,00	100,00	275.625,00	100,00	511.875,00	100,00
(-) CMV/CSP/CPV	45.000,00	19,05	50.000,00	18,14	95.000,00	18,56
(=) Resultado Bruto	191.250,00	80,95	225.625,00	81,86	416.875,00	81,44
(-) Despesas Operacionais	185.000,00	78,31	195.500,00	70,93	380.500,00	74,33
(-) Despesas Administrativas	170.000,00	71,96	180.500,00	65,49	350.500,00	68,47
(-) Desp. com salários	160.000,00	67,72	170.000,00	61,68	330.000,00	119,73
(-) Desp. com energia	5.000,00	2,12	5.000,00	1,81	10.000,00	1,95
(-) Desp. com dados e voz	4.500,00	1,90	4.500,00	1,63	9.000,00	1,76
(-) Desp. mat. Exped.	500,00	0,21	1.000,00	0,36	1.500,00	0,29
(-) Despesas com Vendas	13.500,00	5,71	13.500,00	4,90	27.000,00	5,27
(-) Desp. com salários	5.000,00	2,12	5.000,00	1,81	10.000,00	1,95
(-) Desp. com combustível	3.500,00	1,48	3.500,00	1,27	7.000,00	1,37
(-) Desp. com marketing	5.000,00	2,12	5.000,00	1,81	10.000,00	1,95
(+/-) Enc. Financeiros Líquidos	1.500,00	0,63	1.500,00	0,54	3.000,00	0,59
(Despesas Financeiras)	1.500,00	0,63	1.500,00	0,54	3.000,00	0,59
(=) Resultado antes CSLL/IRPJ	6.250,00	2,65	30.125,00	10,93	36.375,00	7,11
(-) CSLL (9%)	562,50	0,24	2.711,25	0,98	3.273,75	0,64
(-) IRPJ (15%)	937,50	0,40	4.518,75	1,64	5.456,25	1,07
(=) Resultado Líquido	4.750,00	2,01	22.895,00	8,31	27.645,00	5,40

Fonte: Dados da pesquisa (2020).

A DRE representa as condições financeiras de nossa empresa, ela é composta pelo resumo operacional e não operacional do período bianual. No exercício 2021/2022 a Receita Bruta de Vendas é de R\$ 300.000,00 dentre as despesas operacionais/administrativas, impostos e encargos o Resultado Líquido é de R\$ 4.750,00.

No exercício 2022/2023 a Receita Bruta de Vendas é de R\$ 350.00,00 dentre as despesas operacionais/administrativas, impostos e encargos o Resultado Líquido é de R\$ 22.895,00. A partir da análise dos períodos citados, de quanto vendemos, quanto gastamos, quanto pagamos de impostos no decorrer tivemos um Resultado Líquido acumulado de R\$ 27.645,00. Entre um ano e outro, tivemos aumento de vendas e consecutivamente as despesas gerais e de impostos foram maiores, mesmo assim, a empresa possui saúde financeira.

4.5.3 Apresentação do balanço patrimonial final

O Quadro 06 apresenta o Balanço Patrimonial Final da Empresa ADL Consult.

Quadro 06 – Balanço Patrimonial final

Empresa ADL Consult			
Balanço Patrimonial em 30/06/2023		Em R\$	
Ativo		Passivo	
Ativo circulante	70.645,00	Passivo Circulante	18.000,00
Caixa	45.000,00	Financiamentos	18.000,00
Banco	24.645,00		
Estoques	1.000,00		
Papeis	600,00		
Toners/Tintas	400,00		
Ativo não circulante	455.000,00	Passivo não circulante	0,00
Móveis	15.000,00	Financiamentos	
Equipamentos	40.000,00		
Imóveis	350.000,00	Patrimônio Líquido	507.645,00
Veículos	50.000,00	Capital social	480.000,00
		Lucro/Prejuízo Acumulado	27.645,00
Ativo Total	525.645,00	Passivo + Patrimônio Líquido Total	525.645,00

Fonte: Dados da pesquisa (2020).

Observa-se através do Quadro 06 e considerando o resultado acumulado do período o patrimônio da empresa é de R\$ 525.645,00. Deste montante o investimento dos sócios foi de R\$ 480.000,00 e o retorno desse investimento da forma de lucros no valor de R\$ 27.645,00 foi dividido entre o percentual de sociedade de cada um dos sócios.

Os recursos aplicados na atividade da empresa estão assim representados: R\$ 45.000,00 ficou no caixa, R\$ 24.645,00 na conta corrente da empresa, R\$ 1.000,00 em

estoques. Foi necessário investir R\$ 455.000,00 em móveis, imóveis, equipamentos e veículos.

4.5.4 Indicadores de resultado

Para melhor análise, foi identificado três indicadores para o negócio, sendo-os:

Lucratividade = Lucro Líquido / Receita Total X 100%

Conforme demonstrado no Quadro 05 – Demonstração de resultado bianual e levando em consideração o demonstrativo do primeiro ano obteve-se o lucro líquido de R\$4.750,00 no período de um ano, tendo a receita de R\$300.000,00, logo obtemos uma lucratividade de 1,58%. No segundo ano obteve-se um lucro líquido de R\$22.895,00 e uma receita bruta de R\$350.000,00, logo obtendo uma lucratividade de 6,54%, comprovando a lucratividade da empresa.

Rentabilidade = Lucro Líquido / Total de Investimento X 100%

Conforme demonstrado no Quadro 05 – Demonstração de resultado bianual e levando em consideração o demonstrativo do primeiro ano, obteve-se um lucro líquido de R\$4.750,00, tendo um investimento inicial de R\$516.000,00, obtendo uma rentabilidade de 0,92% no primeiro ano. No segundo ano obteve-se um lucro líquido de R\$22.895,00, obtendo-se uma rentabilidade de 4,44%, comprovando a rentabilidade do negócio.

Payback = Investimento inicial/ Fluxo de caixa ou ganhos do período

Para investimento inicial da ADL Consult foi necessário um investimento de inicial de R\$516.000,00, tendo como receita bruta de vendas no primeiro ano um valor de R\$300.000,00, obtendo-se um payback de 1,72 anos.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do estudo foi verificar a viabilidade econômica financeira para a abertura da empresa ADL Consult. Atua no mercado elétrico no município de Chapecó.

Os dados de pesquisa de campo mostram índices de lucratividade, rentabilidade e payback, constatou-se que no primeiro ano a empresa apresentou um retorno positivo, mesmo sendo baixo, mas com saldo positivo de R\$4.750,00. Já, no ano 2, apresentou um resultado satisfatório, chegando a uma lucratividade de R\$22.895,00, assim comparando a viabilidade e

rentabilidade da empresa. Para uma melhor análise fez-se o payback simples do investimento da empresa, que terá um retorno rápido, ou seja, em menos de dois anos.

Por fim, com os dados do mercado em mãos e análises realizadas pode-se dizer que o estudo é economicamente viável ou seja pode-se empreender na ADL Consult.

REFERÊNCIAS

ALVES, Fábio. **O que é e como calcular o Payback?** 2014. Disponível em: <https://industria hoje.com.br/como-calculiar-o-payback#:~:text=Podemos%20completar%20que%20o%20PayBack,medido%20em%20mese s%20ou%20anos.>

BRUNI, A. L. **A Análise Contábil e Financeira.** 2 ed. São Paulo: Atlas S.A, 2011

BRUNNI, Adriano Leal. **Estatística Aplicada a Gestão Empresarial.** 4ª ed. São Paulo: Atlas, 2013.

CLAUDINO, Kelvin. **A importância da análise financeira na gestão da empresa, 2020.** Disponível em: <https://conube.com.br/blog/analise-finaceira.>

CORREA, Sonia Maria Barros Barbosa. **Probabilidade e Estatística.** 2ª ed. Belo Horizonte, PUC Minas Virtual, 2003.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando idéias em negócios.** 3. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008. Disponível em: <http://www.unisalesiano.edu.br/simposio2015/publicado/artigo0127.pdf>.

DUARTE, Vânia Maria do Nascimento. **PESQUISAS: EXPLORATÓRIA, DESCRITIVA E EXPLICATIVA.** 2020. Disponível em: <https://monografias.brasilescola.uol.com.br/regras-abnt/pesquisas-exploratoria-descritiva-explicativa.htm#:~:text=Como%20o%20pr%C3%B3prio%20nome%20indica,%C3%A9%20pouco%20conhecido%2C%20pouco%20explorado.>

ENGENHARIA, Nova Força. **Qual a diferença entre instalação elétrica residencial, comercial e industrial?** 2020. Disponível em: <http://nfeng.com.br/instalacoes-eletricas/qual-diferenca-entre-instalacao-eletrica-residencial-comercial-e-industrial/#>.

FARIAS, Profa. Maria de Fátima Santos. **Empreendedorismo Na Engenharia Elétrica – Uma Experiência Em Sala De Aula,** 2001. Disponível em: <http://www.abenge.org.br/cobenge/arquivos/19/artigos/150.pdf>.

FONTES, Ruy. **Mercado Solar no Brasil: Por Que e Como Realizar esse Investimento?** 2020. Disponível em: <https://blog.bluesol.com.br/mercado-solar-no-brasil/>.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica**. 7 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MENEZES, Pedro. **Método Indutivo**. 2020. Disponível em: <https://www.todamateria.com.br/metodo-indutivo/#:~:text=Esse%20m%C3%A9todo%20tem%20o%20intuito,podem%20ou%20n%C3%A3o%20serem%20verdadeiras>

MICHEL, M. H. **Metodologia e pesquisa científica em ciências sociais**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MOTA, Gleison. **Canvas: o que é e para que serve?** 2019. Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/canvas-o-que-e-e-para-que-serve#:~:text=de%20Yves%20Pigneur,-,O%20Canvas%20%C3%A9%20um%20esquema%20visual%20que%20possibilita%20as%20pessoas,canais%20de%20distribui%C3%A7%C3%A3o%20C%20estrutua%20de>.

ZANELLA, Liane Carly Hermes. **Metodologia de Pesquisa**. 2ª ed. Florianópolis: UFSC, 2013.

PEREIRA, Matheus Rodrigues. **O Gerenciamento De Riscos Empresariais Como Forma De Agregar Valor Às Organizações**, 2014.

RUVER, Michele Daiane Wottrich. **Análise Da Viabilidade De Um Empreendimento De Venda De Móveis**, dezembro de 2012.

SANKHYA, Redator. **Demonstrações financeiras: o que são e a sua importância**. 2020. Disponível em: <https://www.sankhya.com.br/blog/demonstracoes-financeiras/#:~:text=Demonstra%C3%A7%C3%B5es%20financeiras%20s%C3%A3o%20relat%C3%B3rios%20cont%C3%A1beis,financeira%20geral%20de%20uma%20empresa.&text=A1%C3%A9m%20disso%20demonstra%C3%A7%C3%B5es%20financeiras%20s%C3%A3o,rent%C3%A1vel%20e%20seguro%20ou%20n%C3%A3o>.

SANTOS, Marcelo dos. **Análise SWOT para pequenas empresas: O que muda e como fazer?** 2020. Disponível em: <https://blog.contaazul.com/analise-swot-para-pequenas-empresas-o-que-muda-e-como-fazer>.

SOUZA, Líria Alves de. **Método científico**. 2020. Disponível em: <https://mundoeducacao.uol.com.br/quimica/metodo-cientifico.htm#:~:text=Entende%20se%20por%20M%C3%A9todo%20cient%C3%ADfico,e%20integrar%20conhecimentos%20pr%C3%A9%20existentes>.

SRD, Aneel -. **Geração Distribuída**. 2015. Disponível em: <https://www.aneel.gov.br/geracao-distribuida>.