

ANEXOS

ANEXO 1

Sugestão de questões para o estudo de viabilidade

A lista de perguntas que apresentamos aqui é apenas uma sugestão. O seu objetivo é ajudar os grupos a formularem as perguntas mais adequadas, conforme o tipo de atividade que cada um pretende realizar.

- * Cada grupo deve formular as perguntas mais adequadas ao seu tipo de projeto
- * O que precisamos é saber escolher bem as perguntas.
- * Sugestão: classificar as perguntas considerando os vários aspectos do projeto

a) Perguntas preliminares

O que vamos produzir?

Que quantidade pretendemos produzir?

b) Perguntas sobre os investimentos

Listar tudo o que é preciso comprar e gastar para instalar o projeto (máquinas, equipamentos, construção, móveis, etc.

máquinas e equipamentos:

Para conseguir a produção planejada, quais são as máquinas e equipamentos que precisamos comprar?

Qual o preço dessas máquinas e equipamentos?

construções:

Vai ser preciso construir algum galpão, sala, etc?

Quanto vai custar?

Móveis e material de escritório

mesas, cadeiras, armários, bancos, calculadoras, etc.

Observação:

Neste momento, cabe uma primeira reflexão do grupo. Se projetarmos o nosso empreendimento grande demais, ele certamente vai exigir um gasto maior, e as máquinas e equipamentos podem ficar subutilizados. Máquina parada custa dinheiro e vai se estragando.

É comum os grupos comprarem máquinas com capacidade muito maior que a produção planejada.

Isto é um erro perigoso, porque quanto maior a máquina, maior será o custo para fazê-la funcionar.

c) Perguntas sobre o processo de produção

matéria-prima

Para realizar a produção quais as matérias-primas que teremos que comprar?

Em que quantidade?

Quanto custam ?

Qual a quantidade de matéria-prima para produzir uma unidade do produto?

Energia

Que tipo de energia vai ser utilizada (elétrica, óleo, lenha)?

A energia a ser utilizada já está disponível ou teremos que obtê-la?

Quanto custa para conseguir?

Quantidade de pessoas para trabalhar

Quantas pessoas são necessárias para atingir a produção programada?

A atividade vai empregar mão-de-obra remunerada?

Como será a forma de pagamento dessas pessoas? (salário fixo, por hora de trabalho, etc).

Quanto vai ser pago a cada pessoa?

d) Perguntas sobre a comercialização

Para quem vamos vender?

Para o consumidor final? Comerciantes? Outras associações ou cooperativas?

Onde vamos vender o produto ?

na própria comunidade ? na cidade mais próxima ? em outras cidades ?

em mais de um desses lugares ?

Como vamos vender?

Cada um vende um pouco? Uma só pessoa ficará encarregada pelas vendas?

O trabalho de quem fizer as vendas será remunerado? Como? (salário fixo, comissão, parte fixo mais comissão)

sobre preço de venda

Quais são os preços atuais de um produto semelhante ao nosso nas praças em que pretendemos vendê-lo?

Qual será o nosso preço de venda? (com base nos preços praticados no mercado)

sobre a embalagem:

a venda será feita a granel ou em embalagens menores?

Qual o preço da embalagem?

Sobre os custos do transporte

Qual o preço do frete para cada uma das localidades pesquisadas?

e) Perguntas sobre questões financeiras

Vamos ter que fazer algum empréstimo? Caso afirmativo, qual será o valor?

Qual o valor do juro? Qual o prazo de pagamento?

f) Perguntas sobre impostos e legislação

Teremos que pagar algum imposto? quais

g) Organização da atividade

Quem vai participar do projeto? Participam sócios e não sócios? Em que condições?

Quantas pessoas do grupo têm experiência sobre a atividade a ser desenvolvida?

Quais as implicações, compromissos e responsabilidades do empreendimento para cada um dos envolvidos?

O que é preciso fazer e quem vai fazer o quê? Como será a divisão de tarefas?

No caso de beneficiamento de produtos agrícolas, a matéria-prima vai ser fornecida pelos próprios sócios? Como será o pagamento: somente após o beneficiamento e a venda do produto final, ou antecipadamente?

Que anotações e registros físicos (controle de estoque) e financeiros (compras, produção, vendas) são necessários?

Como serão feitas estas anotações? Quem vai ser o responsável pelas anotações?

Como será realizada a prestação de contas aos associados?

Processo de decisão e distribuição dos resultados

Como serão tomadas as decisões?

Como vai ser dividida a renda gerada?

Será totalmente distribuída entre os sócios? Parte será destinada a formação de algum fundo? Com que objetivo?

h) Sobre a assessoria

Vamos precisar de alguma assessoria? Quem pode nos ajudar?

Qual a expectativa do grupo em relação aos assessores?

Qual o papel que o assessor deve desempenhar

ANEXO 2

DICIONÁRIO DE CONCEITOS UTILIZADOS

Estudo de viabilidade econômica: é a avaliação das condições que precisam ser cumpridas para que um empreendimento econômico atinja os resultados que dele se esperam. O estudo de viabilidade dos projetos realizados de forma associativa engloba dois aspectos: a análise econômica do empreendimento que o grupo pretende realizar; e a análise das questões associativas, ou seja, a definição das relações que as pessoas envolvidas no projeto vão estabelecer entre si, tarefas, compromissos e responsabilidades a serem conjuntamente assumidos. De tal sorte que poderíamos falar de viabilidade sócio econômica.

Investimentos: tudo que é preciso comprar e gastar para instalar o projeto (máquinas, equipamentos, construção, móveis, etc.).

Custos de produção: são formados pelos custos variáveis e pelos custos fixos.

Custos variáveis: correspondem aos gastos que aumentam ou diminuem conforme a quantidade produzida. Por exemplo: a matéria-prima que entra na produção da mercadoria. Quanto maior a produção, maior será o gasto com matéria-prima. A fruta é a principal matéria-prima para a produção de polpas. O combustível é o principal custo variável de um caminhão. Quanto maior for a produção, maior será o gasto com os custos variáveis. Se a produção diminuir, os custos variáveis também diminuem.

Custo variável por unidade: é o custo com matéria-prima, combustível, etc. para produzir uma unidade de um determinado bem ou serviço.

Custo variável mensal: depende da quantidade que planejamos produzir mensalmente. Para encontrarmos o custo variável mensal basta multiplicar o custo variável por unidade pela quantidade mensal a ser produzida.

Custos fixos: são aqueles que permanecem constantes, independente da quantidade produzida. É mais fácil calcular os custos fixos pelos seus valores mensais porque são geralmente os mesmos a cada mês que passa, qualquer que seja a produção. Exemplo: gastos com aluguel ou com salário.

Depreciação: é a reserva que precisa ser feita para que, após um determinado período de uso, tenhamos dinheiro em caixa para trocar uma máquina ou equipamento que já está muito usado por outro mais novo. As reservas para depreciação devem ser incluídas no cálculo dos custos fixos.

Custos de administração: em projetos grandes, o pagamento de pessoal que trabalha no escritório é um custo de administração. Honorários do contador e despesas com papel, material de escritório, telefonemas, etc. também são outros exemplos. Os custos de administração devem ser incluídos no cálculo dos custos fixos.

Prestações: são as parcelas de pagamento de um empréstimo ou de uma dívida. As prestações são compostas por duas partes: a amortização e os juros

Amortização: é a parte das prestações que corresponde ao pagamento do valor que se tomou emprestado.

Juros: é a parte da prestação que corresponde ao “aluguel” do dinheiro emprestado. Os juros compõem o lucro da pessoa ou do banco que emprestou o dinheiro.

Custo financeiro: são os juros e, em alguns casos, outras taxas que os bancos cobram.

Custos proporcionais ao preço: são os custos que se calculam na base de um percentual sobre o preço de venda do produto. Por exemplo, a comissão paga a um vendedor e boa parte dos impostos que incidem sobre o preço do produto.

Preço de venda líquido: corresponde ao preço de venda menos os custos proporcionais ao preço. Por exemplo: se o preço de venda é de R\$ 10,00 e a associação paga 5% de comissão ao vendedor e 15% de imposto, o preço de venda líquido será de R\$ 8,00. Outro exemplo: se da venda total o empreendimento deve pagar uma taxa percentual para a associação, esta taxa será um custo proporcional ao preço.

Receita mensal: é o valor efetivamente recebido pela venda da produção. Para calcular a receita basta multiplicar o preço de venda líquido de uma unidade do produto pela quantidade mensal vendida e recebida. Não confundir receita com o valor da quantidade vendida que muitos chamam de venda ou faturamento. Receita é o valor do que se recebeu pela venda da produção. Venda ou faturamento é o valor de tudo que foi vendido, independentemente de ter sido recebido ou não.

Lucro mensal: é a diferença entre a receita mensal e o custo mensal. É o que sobra da receita, depois de descontar todos os custos que envolvem a atividade.

Ponto de equilíbrio: indica a quantidade mínima que deve ser produzida por mês para que o empreendimento consiga pagar todos os seus custos. Neste ponto, a atividade não apresenta nem lucro nem prejuízo. A receita obtida será igual aos custos. Qualquer produção abaixo do ponto de equilíbrio resultará em prejuízo. Visualizar com antecedência a quantidade mínima a ser produzida e vendida – isto é, o ponto de equilíbrio – é importante para que cada grupo avalie, de forma também antecipada, se tem condições de produzir e vender pelo menos esse mínimo, acima do qual se poderão obter resultados econômicos positivos.

Margem de contribuição: corresponde à diferença entre o preço de venda líquido e o custo variável por unidade. O resultado dessa diferença é que vai contribuir para pagar os custos fixos (por isso essa sobra é chamada de margem de contribuição). A margem de contribuição é usada no cálculo do ponto de equilíbrio. Quando a produção mensal é superior à do ponto de equilíbrio, a margem de contribuição contribui para formar o lucro.

Média: a média de uma quantidade de números é um número cujo valor ocupa a posição intermediária entre os valores desses números. É maior que o menor deles e menor do que o maior. A matemática define uma série de médias, umas mais simples e outras mais complexas. A mais simples é conhecida como média aritmética. Seu cálculo também é simples: somam-se os diversos números dos quais se quer saber a média. Em seguida, se divide o resultado dessa soma pela quantidade dos números ou parcelas que compuseram a soma.

Exemplo: a média de 20, 30 e 40 calcula-se da seguinte forma:

1) somam-se os três números: $20 + 30 + 40 = 90$

2) divide-se o valor desta soma por 3 (porque 20, 30, e 40 são 3 números) $90/3 = 30$

Resposta: a média de 20, 30 e 40 é: 30

Média Ponderada: é um tipo de média que considera não apenas o valor dos números dos quais queremos saber a média, mas também a quantidade de vezes com que cada um deles participa. Exemplificando:

Um rebanho de 10 bois em que:

2 bois pesem 16 arrobas

3 bois pesem 18 arrobas

5 bois pesem 20 arrobas

A média ponderada dos pesos do rebanho será:

$$2 \times 16 = 32$$

$$3 \times 18 = 54$$

$$5 \times 20 = 100$$

$$\text{Soma} = 186 \text{ arrobas}$$

$$2 + 3 + 5 = 10$$

$$186 \text{ dividido por } 10 = 18,6 \text{ arrobas}$$

A média ponderada dos pesos dos bois é 18,6 arrobas.

Já a **média aritmética** destes pesos será:

$$16 + 18 + 20 = 54 \text{ arrobas}$$

$$54 \text{ dividido por } 3 \text{ (são três pesos diferentes)} = 18 \text{ arrobas}$$

A média ponderada dá o peso médio do rebanho. A média aritmética dá a média dos pesos dos bois.