ESTUDO DE CASO PARA AULA 06 DE MARÇO DE 2015

Uma empresa iniciará sua operação, o empreendedor tinha duas opções: arrendamento para plantar cana e fornecer para usina ou abrir uma fábrica de tijolos. Dado o déficit habitacional no município, preferiu a segunda opção. Inicialmente ela fabricará tijolos de barro. Portanto ela fez investimento em janeiro/2015 em instalações, máquinas mecânicas com capacidade para 100 toneladas mês, contratou pessoas desde janeiro para treinamento e apoio na estruturação da empresa e idéias. Valor do investimento: R$ 100.000, esses foram comprados com recursos do BNDES, essa IF concedeu um prazo de carência de 1 ano, a partir desse momento as parcelas serão pagas mensalmente, 10 parcelas no valor de R$ 12.000, cada. A folha de pagamento é de R$ 2.000 mais encargos.

No dia 06/março/2015 faz a primeira compra de barro dos produtores próximos do município. Como não terá feito nenhuma venda e investiu todos seus recursos, pede para o fornecedor um prazo de 90 dias para pagá-lo em 06/junho. O produtor entrega no dia seguinte, mas até moldar, assar no forno e outros leva uns 29 dias. Portanto no dia 06/abril os produtos estarão prontos disponíveis para venda. Enquanto isso os vendedores saem para oferecer os tijolos, mas como ninguém conhece a marca, os primeiros dias de visita foram respostas negativas. 30 dias depois de trabalho (06/maio), o vendedor consegue tirar o primeiro pedido para uma loja de material de construção. Mas essa faz um discurso sobre a dificuldade de vendas, o tempo de giro do estoque que tem dos produtos na loja e diz que poderá pagá-lo somente dali 60 dias, portanto 06/julho.