

ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA DE IMPLEMENTAÇÃO DE UMA EMPRESA DE CONFEITARIA NO MUNICÍPIO DE TUPANCI DO SUL – RS¹

Maikely Marcon Goubeth²

RESUMO

O estudo de viabilidade financeira é uma ferramenta essencial na abertura de um negócio, pois com o uso desta técnica é possível realizar uma projeção do empreendimento frente ao mercado. É fundamental observar que o empreendedor é de extrema importância para a economia, e que é o indivíduo que corre os riscos para iniciar o empreendimento, ou seja, aquele que deve tomar a iniciativa, e responsabilizar-se pelas suas próprias decisões. Para que se possa ter um empreendimento rentável, é preciso buscar os resultados e analisá-los para concluir se realmente são válidos e correspondem aos objetivos. Neste contexto, o presente trabalho busca projetar os custos e as receitas, fluxo de caixa e retorno sobre investimento, na avaliação de viabilidade financeira da instalação de uma confeitaria, para que se possa concluir se ela realmente será rentável. Para isso, serão usados os conhecimentos adquiridos no decorrer do curso. Destaca-se por fim, que após o estudo de caso, o negócio tem viabilidade financeira, tendo grande potencial de mercado e podendo atingir os objetivos propostos pelo empreendedor.

Palavras-chave: Análise Financeira, Abertura de Empreendimento, Confeitaria, Viabilidade Financeira.

ABSTRACT

The financial feasibility study is an essential tool in opening a business, as with the use of this technique it is possible to project the project in front of the market. It is essential to note that the entrepreneur is extremely important to the economy, and that he is the individual who takes the risks to start the venture, that is, the one who must take the initiative and be responsible for their own decisions. In order to have a profitable venture, it is necessary to look for the results and analyze them to conclude if they are really valid and correspond to the objectives. In this context, the present work seeks to project the costs and revenues, cash flow and return on investment, in the assessment of the financial feasibility of installing a confectionery shop, so that it can be concluded whether it will really be profitable. For this, the knowledge acquired during the course will be used. Finally, it is noteworthy that after the case study, the business is financially viable, having great market potential and being able to achieve the objectives proposed by the entrepreneur.

Key-words: Financial Analysis, Enterprise Opening, Confectionery, Financial Viability.

¹ Trabalho de Estágio supervisionado, desenvolvido sob orientação do Professor Mestre Daniel Rodrigues

² Acadêmica do Curso de Administração da Universidade de Passo Fundo. E-mail: 172498@upf.br

1 INTRODUÇÃO

Durante o amadurecimento do ser humano é completamente natural a busca pela evolução. A maioria das pessoas buscam um futuro melhor, nisso pode se encaixar a questão patrimonial que é algo extremamente importante e almejado por todos. Portanto, em determinado momento da vida, que geralmente é após o término da graduação (em especial ao acadêmico de administração), surge uma dúvida, trabalhar como um funcionário subordinado, com a garantia de um retorno mensal por seus esforços, ou arriscar e abrir o próprio negócio, buscando assim, trazer inovações de acordo com a necessidade da comunidade.

Para que se obtenha sucesso é necessário realizar uma avaliação do investimento, tendo em vista que muitos empreendimentos se findam logo após a sua abertura, por falta desse cuidado. Observado esse fato destacam-se os quatro princípios básicos da administração: planejamento, organização, controle e direção. O primeiro busca definir objetivos e meios para alcançá-los, antecipando as dúvidas e probabilidades, o segundo tem por objetivo operacionalizar o planejamento, possibilitando a transformação dos planos em objetivos concretos. O terceiro, por meio de sua influência, faz com que seus colaboradores atendam o que foi planejado. O quarto avalia e verifica o que foi executado para possíveis correções futuras. Independentemente de qual atividade que será realizada, para obter o sucesso da mesma, é necessário planejá-la, dividir suas responsabilidades para facilitar a execução, supervisioná-la para a eventual identificação de falhas, e após concluído o processo, deve ser realizada uma avaliação da execução.

Dentro do mundo empreendedor é necessário buscar compreender as movimentações de mercado e outros fatores. O estudo de viabilidade financeira é uma ferramenta essencial na abertura de um negócio, pois é uma análise que precede a abertura da empresa, para avaliar a aplicabilidade do negócio e obter uma projeção do comportamento do empreendimento frente ao mercado, demonstrando se será bem sucedido ou não. Neste trabalho, o estudo de viabilidade foi utilizado para projetar os custos e as receitas, a fim de se avaliar a viabilidade financeira do projeto de abertura de uma confeitaria, com o objetivo de esclarecer a rentabilidade e a lucratividade do negócio.

Neste contexto, esta pesquisa será norteada pela seguinte questão: *Qual a viabilidade financeira de implementação de uma empresa de confeitaria no município de Tupanci do Sul – RS?*

O presente estudo, tem como objetivo analisar a viabilidade financeira na abertura de uma confeitaria no município de Tupanci do Sul.

Diante da enorme competição no mercado, é necessário que os empreendedores sejam assertivos em suas decisões, por esse motivo, este artigo torna-se significativo, para que se conheça a viabilidade financeira da implementação de uma confeitaria na cidade de Tupanci do Sul – RS, bem como avaliar a aplicabilidade de diversas ferramentas de gestão aprendidas no decorrer do curso de Administração na prática.

O trabalho demonstra a suma importância no processo de tomada de decisão, esclarecendo e apontando os fatores fundamentais para a realização da análise financeira, podendo assim, o empreendedor, tomar as decisões certas que influenciarão e afetarão o valor econômico da empresa. Além disso, vem a acarretar no aumento da economia do município, trazendo inovação e benfeitorias ao mesmo.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 EMPREENDEDOR

Empreendedor, caracteriza-se de uma forma geral, como uma pessoa que assume os riscos para dar início a uma empresa. Além disso, o seu espírito está interligado a pessoas realizadoras, as quais mobilizam recursos e correm riscos para poder dar início a uma organização. Aliás, apesar de existirem empreendedores em diversos ramos, a palavra estritamente refere-se a uma pessoa que cria uma empresa (MAXIMIANO, 2011, p. 1).

A palavra “empreendedor” teve sua origem na teoria econômica, pois o empresário representava durante a revolução industrial a base da economia capitalista. Além disso, o empreendedor é aquele que assume os riscos da organização, conforme destaca o autor:

A formulação do termo empreendedor tem sua origem na teoria econômica. O desenvolvimento da Revolução Industrial e o surgimento do capitalismo tiveram um importante agente social: o empresário. O empresário representava, no século XIX, a base da economia capitalista, uma vez que esse empresário proprietário tinha o papel central nas decisões da firma. Nesse paradigma, as principais contribuições teóricas são no sentido de definir a utilização do termo empreendedor relacionado à atividade empresarial, associando-o ao risco e diferenciando-o do investidor. (ZEN and FRACASSO, 2008, p. 16).

Segundo Chiavenato (1936, p. 6) “empreendedorismo é o processo pelo qual indivíduos com ideias inovadoras perseguem oportunidades mesmo sem ter a totalidade de recursos de que necessitam para aproveitá-las.”.

Muitos consideram empreendedor apenas aquele que inova em um determinado setor ou que cria algo novo, diferente. Mas na verdade, quem consegue liderar um grupo de forma eficaz ou até mesmo vender sua ideia às demais pessoas, caracteriza-se como empreendedor, conforme cita o autor Dornelas:

Os empreendedores não são apenas aqueles que têm ideias, criam novos produtos ou processos. São também aqueles que implementam, lideram equipes e vendem suas ideias. É difícil encontrar todas essas características em uma única pessoa. Por isso, a identificação do perfil de cada uma é a chave, e o trabalho em equipe é fundamental para o sucesso dos empreendedores dentro da organização. (DORNELAS, 2017, p. 73).

Uma grande quantidade de pessoas iniciam suas carreiras empreendedoras já como a primeira fonte de renda, outras, porém, buscam abrir o próprio negócio somente após ter desenvolvido outras atividades. Como exemplo, empreendedores que iniciaram do zero, podemos citar os reconhecidos Henry Ford e Bill Gates, que transformaram a maneira de realizar negócios.

Muitas das pessoas mais prósperas do mundo começaram a vida como pequenos empreendedores, virtualmente do zero. Pessoas como Henry Ford e Bill Gates foram além da criação de empresas. Eles transformaram a tecnologia, o modo de fazer negócios e a própria sociedade. Não apenas se tornaram prósperos, mas trouxeram a prosperidade para muitos outros. (MAXIMIANO, 2011, p. 2).

Conforme Maximiano (2011, p. 2), quanto mais riqueza as empresas criarem, mais alto será o padrão e a qualidade de vida da sociedade a qual ela está inserida, por meio do empreendedorismo, que gera empregos, paga juros, impostos, etc.

Além disso, diversos estudos vêm sendo realizados em relação ao perfil comportamental do empreendedor. Vale ressaltar, que os principais componentes do perfil comportamental é a capacidade de inovar e realizar coisas novas, tendo certeza das despesas que irão decorrer das propostas implementadas, demonstrando persistência para enfrentar as diversas dificuldades que surgiram e, por fim, mas não menos importante, confiando em seu próprio trabalho, expressando sua real autonomia. Porém, estes traços se manifestam de inúmeras formas e combinações (MAXIMIANO, 2011, p. 4).

Portanto, a essência de um perfil comportamental empreendedor pode-se dizer que é a identificação de oportunidades e a criação de ideias úteis e inovadoras para transformá-las em realidade. (CHIAVENATO, 1936, p. 6).

2.1.1 Vantagens e desvantagens

Empreender, como qualquer outro negócio, traz suas vantagens e desvantagens. Segundo Maximiano (2011, p. 5) “O empresário não tem chefe e depende de suas próprias decisões. Pode inovar e experimentar novas ideias em seu negócio, estimulado por sua criatividade ou pela concorrência.”.

Dentre algumas vantagens que um empreendedor possui, podemos citar a autonomia, que fará com que ele possa implementar ou criar algo que ele queira, muitas vezes trazendo reconhecimento dentro da comunidade. Conforme diz Maximiano:

Pode inovar e experimentar novas ideias em seu negócio, estimulado por sua criatividade ou pela concorrência. Tem perspectivas de ganhos financeiros consideráveis, se tiver êxito, o que lhe trará o reconhecimento da comunidade. (MAXIMIANO, 2011, p. 5).

Ainda segundo Chiavenatto (1936), os benefícios mais importantes de ser um empreendedor é a autorrealização, por ter iniciativa de criar algo novo; poder competir em seu nicho de mercado; ter liberdade e autonomia em relação aos demais empregos e habilidades para desenvolver novas ideias.

Porém, há também alguns aspectos desfavoráveis que não devem ser deixados de lado, “como conviver com a instabilidade das eventuais mudanças no ambiente externo” (MAXIMIANO, 2011, p. 5), as quais influenciam diretamente as organizações.

2.1.2 Classificação das empresas

As organizações são regulamentadas e classificadas de acordo com alguns diferentes critérios, que podem ser o número de funcionários ou o faturamento anual da empresa (MAXIMIANO, 2011, p. 11).

Microempresas, de acordo com o artigo 1º do Decreto nº 5.028, de 31 de março de 2004, é toda e qualquer pessoa jurídica ou firma mercantil individual que possuir receita bruta anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00. Ainda, de acordo com o decreto citado acima, empresa de pequeno porte é a pessoa jurídica ou firma mercantil individual, que tiver os seguintes requisitos: receita bruta anual superior a R\$360.000,00 e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00.

Art. 3º Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte, a sociedade empresária, a sociedade simples, a empresa

individual de responsabilidade limitada e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei nº10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), devidamente registrado no Registro de empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que: I – no caso da microempresa, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais); e II – no caso de empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais). (Redação dada pela lei complementar nº 155, de 2016). (LEI COMPLEMENTAR Nº 123, DE 14 DE DEZEMBRO DE 2006).

Por fim, o BNDES classifica a empresa de médio porte, a que possui receita bruta superior a R\$ 4.800.000,00 e igual ou inferior a R\$ 300.000.000,00. Já a empresa de grande porte, considera-se a que possui receita bruta maior que R\$ 300.000.000,00, conforme a tabela abaixo:

| Classificação | Receita operacional bruta anual |
|-----------------|--|
| Microempresa | Menor ou igual a R\$ 360 mil |
| Pequena empresa | Maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 4,8 milhões |
| Média empresa | Maior que R\$ 4,8 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões |
| Grande empresa | Maior que R\$ 300 milhões |

Tabela 1: fonte BNDES

2.2 VIABILIDADE FINANCEIRA

Ter uma empresa, e ser seu próprio chefe é o sonho de muitas pessoas. Mas vale lembrar que junto com os benefícios vêm muita dedicação e responsabilidade. Por isso, é necessário tomar muitas decisões para que o negócio possa prosperar. Para isso, utiliza-se a análise da viabilidade financeira (SEBRAE).

A análise da viabilidade financeira é primordial para os empreendedores, para melhor alocação de recursos financeiros. (CAMLOFFSKI, 2014, p.3).

Os indicadores de viabilidade financeira mensuram o quanto um investimento resultará em um determinado período de tempo. “Portanto, o objetivo é orientar a correta destinação dos recursos para que a atividade tenha êxito econômico-financeiro e atenda aos objetivos almejados pelo investidor”. (WIVES, 2018, p. 42).

Portanto a viabilidade financeira calcula-se em cima das despesas e lucros, permitindo avaliar se o investimento de tempo e dinheiro para aplicar em um projeto será viável ou não. Ainda mostra dados sobre o retorno financeiro que trará para a empresa.

A viabilidade financeira é um dado calculado em cima de despesas e lucros. Ela permite calcular se o investimento de tempo e dinheiro necessário para colocar em prática um plano ou projeto é viável para seus investidores. Mostra dados reais sobre o provável retorno financeiro de acordo com a injeção de dinheiro e a análise de mercado. (SEBRAE).

Entretanto, utiliza-se principalmente este método de análise para poder diminuir os riscos de um novo projeto, auxiliando os gestores a tomar decisões propícias.

O principal motivo para utilizar esse método é diminuir os riscos, evitando que projetos sem o retorno da quantidade mínima de lucros necessário sejam realizados. Ele é um norte e um guia para empreendedores. Direciona as decisões empresariais em escolhas mais promissoras. (SEBRAE).

2.2.1 Despesas e receitas

Segundo Rogers (2011, p. 86-87), as receitas são os recebimentos de vendas de produtos e serviços, além do retorno sobre o investimento e renda proveniente de aluguel de imóveis. Ele ainda caracteriza como receita, o recebimento de franquias pagas pelos franqueados.

Marion afirma que receita corresponde basicamente a vendas de mercadorias ou prestações de serviços. No balanço ela é refletida como a entrada de dinheiro no caixa ou em forma de direitos a receber. O autor ainda destaca que “A receita sempre aumenta o ativo, embora nem todo aumento de ativo signifique receita (empréstimos bancários, financiamentos etc. aumentam o caixa-ativo da empresa, mas não são receitas)”. (MARION, 2018, p. 73).

O autor Cruz (2013, p. 38) destaca que receitas são todos os ingressos provenientes da operação da empresa, ou seja, da venda de produtos e serviços, mas também são as atividades não operacionais, caracterizadas como a venda de bens do ativo permanente.

Já despesa, Marion caracteriza como todo sacrifício ou esforço da empresa para obter receita. O autor ainda destaca que:

Ela é refletida no balanço através de uma redução do Caixa (quando é pago no ato – à vista) ou mediante um aumento de dívida – Passivo (quando a despesa é contraída no presente para ser paga no futuro – a prazo). A despesa pode, ainda, originar-se de outras reduções de Ativo (além do Caixa), como é o caso de desgastes de máquinas (depreciação) e outros. (MARION, 2018, p. 73).

Rogers (2011, p. 87) cita que despesas são os custos das mercadorias vendidas, despesas operacionais, financeiras e despesas com impostos.

Para Cruz (2013, p.38), as despesas impactam diretamente no patrimônio da empresa, pois elas representam todos os gastos realizados para a manutenção das atividades e gestão da empresa, não apresentando relação direta ou indireta com produtos produzidos ou serviços prestados pela organização.

2.2.2 Capital de giro

O termo giro refere-se aos recursos de curto prazo da empresa, que possam ser convertidos em caixa em no máximo um ano. (ASSAF NETO, 2012, p. 2).

A primeira coisa que deve ser analisada para a abertura de uma empresa, é se há ou não dinheiro para isso, podendo ser dinheiro emprestado ou próprio. Este dinheiro utilizado para a abertura é chamado de capital inicial, o qual será utilizado para pagar os gastos que a empresa terá para abrir suas portas. Apenas depois que a empresa tiver estruturada é que poderá vender, recebendo o dinheiro de volta, o qual será o capital de giro da empresa. (NASCIMENTO, 2014, p. 4).

O capital de giro tem participação importantíssima no desempenho operacional das organizações. Porém, uma administração inadequada do capital de giro resulta em problemas financeiros. (ASSAF NETO, 2012, p. 1).

A partir do momento em que a empresa começa a receber o capital para giro, o dinheiro da empresa começa a girar, tendo dinheiro suficiente para pagar suas contas e sobrar para investimentos futuros. (NASCIMENTO, 2014, p. 4).

2.2.3 Fluxo de caixa

Nada é tão importante para uma empresa quanto o fluxo de caixa positivo. Pois, através dele o empreendedor repõe seu estoque, equipamentos ou paga os funcionários. O caixa é de extrema importância para manter a empresa andando e fazê-la crescer. (ROGERS, 2011, p. 135).

Entre as principais razões de falências das empresas é a falta de planejamento financeiro, ou então a ausência total de fluxo de caixa ou então a falta de projeção do fluxo de caixa. “Sem um fluxo de caixa projetado, a empresa não sabe antecipadamente quando precisará de um financiamento ou quando terá, ainda que temporariamente, sobra de recursos para aplicar no mercado financeiro”. São destes pontos que surge o insucesso financeiro. (MARION, 2018, p. 110).

O fluxo de caixa permite ao administrador monitorar as entradas e saídas de caixa durante um período determinado. “Sua principal função é permitir que a empresa adote medidas antecipadas para assegurar a disponibilidade de recursos necessários à manutenção das atividades operacionais.” (CRUZ, 2013, p. 78).

Segundo Rogers, é essencial assegurar que a empresa tenha dinheiro em caixa, para conseguir arcar com suas despesas:

É essencial assegurar que a empresa tenha dinheiro suficiente em caixa, para financiar suas operações e pagar suas obrigações. É importante implantar um método que possibilite que o empreendedor monitore de maneira apropriada tanto os recebimentos de caixa esperados (isto é, as entradas de caixa) quanto as contas a pagar (isto é, as saídas de caixa). Sem um método eficiente de administração do fluxo de caixa, as consequências negativas sobre o lucro líquido da empresa podem ser graves. (ROGERS, 2011, p. 136).

2.2.4 Retorno sobre investimento

Segundo Alves, uma das análises mais importantes, realizadas por investidores, está ligada ao dinheiro, que tem seu valor no tempo, sendo uma máxima para os investidores. A análise de demonstrações financeiras é realizada por acionistas e gestores a fim de saber se os retornos esperados são realmente os concretos. “A partir dos demonstrativos financeiros, é possível extrair algumas informações, dentre elas, o retorno sobre o investimento – que apresenta exatamente o conceito de dinheiro no tempo.” (ALVES, 2018, p. 127).

Ele evidencia o quanto a empresa obteve de resultados em relação aos investimentos nela realizados. Afinal de contas, para que a empresa possa exercer suas atividades, ela necessita de investimentos em instalações, ferramentas, máquinas, estoques etc. Ou seja, a rentabilidade do negócio é fortemente dependente do capital investido na atividade. (MARTINS; MIRANDA; DINIZ, 2020, p. 170).

Alves ainda destaca que o retorno sobre investimento é uma análise muito útil e de fácil estudo, permitindo ao usuário comparar investimentos distintos. O autor destaca também quais são os objetivos do ROI, “comparar a atratividade de diferentes investimentos; e mensurar quantitativamente o retorno obtido com o investimento dispendido.” (ALVES, 2018, p. 128).

A análise do retorno sobre investimento se for positiva, indica que o retorno obteve êxito e, caso dê negativa, quer dizer que o retorno obtido pelo investimento foi menor do que o custo para fazê-lo. E ainda se for zero, ele indica que o mesmo valor investido foi o mesmo retornado no final do investimento. Além do resultado auferir a rentabilidade, compara diferentes

investimentos que possuem diferentes custos de investimento (MARTINS; MIRANDA; DINIZ, 2020).

“Sua expressão resulta da divisão do retorno líquido obtido pelo investimento pelo seu custo: $ROI = (\text{ganho com o investimento} - \text{custo do investimento}) / \text{custo do investimento}$ ”. Vale ressaltar, que quanto maior for o resultado obtido, maior será o retorno do investimento. (ALVES, 2018, p. 129).

3 METODOLOGIA

O presente estudo, quanto a sua abordagem, classifica-se como sendo quantitativo. Segundo DIEHL (2004) a pesquisa quantitativa é caracterizada “pelo uso da quantificação tanto na coleta quanto no tratamento das informações por meio de técnicas estatísticas.”, para garantir os resultados sem distorções na análise e interpretação, sendo mais segura. Além disso, de acordo com GIL (2019) “o pesquisador quantitativo trata os fatos sociais como coisas, buscando, portanto, seu distanciamento em relação a esses fatos.

Além disso, a pesquisa caracteriza-se como exploratória, ou seja, são investigações de pesquisa empírica que tem por objetivo a formulação de questões ou de um problema, com a finalidade de desenvolver hipóteses, aumentar a familiaridade do pesquisador com o fato a ser estudado e modificar os conceitos (MARCONI, 2018).

As variáveis presentes neste estudo, são apresentadas a seguir:

- Viabilidade financeira: a viabilidade financeira tem como objetivo destinar corretamente os recursos da organização, para que as atividades obtenham sucesso. (WIVES, 2018, p. 42).
- Fluxo de caixa: através dele, o empreendedor repõe seu estoque, equipamentos ou paga os funcionários, sendo importante para manter a empresa em crescimento. (ROGERS, 2011, p. 135).
- Retorno sobre investimento: permite ao empreendedor comparar investimentos distintos. (ALVES, 2018, p. 128).
- Capital de giro: a partir do momento que a empresa passa a vender e receber capital, ele começará a girar, fazendo com que tenha dinheiro para pagar as contas e sobrar para futuros investimentos. (NASCIMENTO, 2014, p. 4).
- Despesas e receitas: Segundo Rogers (2011), as receitas são principalmente o recebimento de vendas, ou seja, produtos e serviços. Já as despesas, são os custos

de mercadorias vendidas, e as demais despesas caracterizadas como operacionais, financeiras e com impostos.

O presente estudo tem por objetivo realizar uma análise financeira em uma confeitaria, no município de Tupanci do Sul – RS, que teve início no dia 16 de março de 2020, com a produção de ovos de páscoa. Mas, apenas no dia 16 de março deste ano, um ano depois, se tornou uma empresa microempreendedora regularizada.

Há diversos tipos de instrumentos de coleta de dados que podem ser empregados para a realização da pesquisa, ou seja, obter informações. De acordo com o contexto da pesquisa, a técnica que melhor se adequa é a de dados secundários. Dados ou fontes primárias, trabalha-se com “dados existentes na forma de arquivos, bancos de dados, índices ou relatórios e fontes bibliográficas.”. Portanto, estes dados não são criados pelo pesquisador. (DIEHL, 2004, p. 65-66).

A coleta de dados se dará por meio de pesquisa documental, a qual “a fonte de coleta de dados está restrita a documentos, escritos ou não”. (MARCONI, 2018, p. 53). Alguns documentos que serão analisados será o fluxo de caixa, registrado em documentos. Vale ressaltar que os dados serão coletados pessoalmente, com o proprietário da empresa.

Os dados coletados serão analisados e interpretados por meio de análise quadros, tabelas, gráficos e indicadores financeiros.

4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

4.1 BREVE CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

A empresa analisada neste artigo tem como objetivo oferecer aos seus clientes momentos inesquecíveis, satisfazendo-os através de alimentos produzidos com excelência e qualidade, buscando sempre realizar o atendimento da melhor forma possível para corresponder às expectativas dos mais exigentes pedidos. A empresa tem como público-alvo toda a população da cidade de Tupanci do Sul e região.

A confeitaria trará aos seus clientes uma ampla opção de produtos para festas, confraternizações entre amigos, familiares, e eventos em empresas, como docinhos tradicionais e gourmets, tortas recheadas, cupcakes, presentes para pessoas especiais com corações de colher, barras de chocolate recheadas, ovos de páscoa. Oferece também bombons de potes individuais, tortas de limão e até mesmo cápsulas de capuccino caseira.

De início a empresa contará apenas com a cozinha, e realizará as entregas. Com o passar do tempo, planeja-se construir um espaço para que os clientes possam fazer seu lanche.

4.2 ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA

Como citado anteriormente, a empresa produzirá doces por meio apenas de encomendas com antecedência, realizando a entrega até a residência de seus clientes. Porém, para dar início à produção, serão necessários alguns investimentos, como a aquisição dos móveis, equipamentos e utensílios, totalizando um capital de R\$9.238,00, descritos na tabela abaixo:

| INVESTIMENTOS | |
|-------------------------|---------------------|
| <i>Descrição</i> | <i>Valor R\$</i> |
| Mão de obra | R\$ 800,00 |
| Insumos para produção | R\$ 300,00 |
| Reforma da sala | R\$ 2.300,00 |
| Energia elétrica mensal | R\$ 200,00 |
| Água mensal | R\$ 35,00 |
| Móveis | R\$ 1.000,00 |
| Matéria-prima | R\$ 1.200,00 |
| Equipamentos | R\$ 3.403,00 |
| TOTAL | R\$ 9.238,00 |

Tabela 2: Investimentos necessários.

Vale ressaltar que a sala que será destinada ao desenvolvimento dos trabalhos não estava sendo utilizada até o momento, não sendo necessário realizar obras. Os equipamentos são fundamentais e de extrema importância para a produção dos alimentos, tendo uma vida útil de em torno de 5 (cinco) anos. Na tabela abaixo está descrito cada equipamento e o valor necessário para seu investimento:

| EQUIPAMENTOS | Valor R\$ |
|-------------------------------|---------------------|
| Batedeira planetária Arno | R\$ 479,00 |
| Forno elétrico Fischer 44 lts | R\$ 799,00 |
| Fogão | R\$ 769,00 |
| Panela elétrica | R\$ 1.106,00 |
| Micro-ondas usado | R\$ 50,00 |
| Geladeira usada Consul | R\$ 200,00 |
| TOTAL | R\$ 3.403,00 |

Tabela 3: Descrição dos equipamentos.

O capital de giro, segundo Gitman (1997), é um montante de dinheiro suficiente para que uma empresa cumpra suas obrigações com assiduidade, sem ser penalizada pelo descasamento entre as contas a pagar e as contas a receber. Para este empreendimento, foram calculados custos fixos e variáveis e, despesas fixas e variáveis referente a um mês de trabalho.

| CUSTOS FIXOS | | CUSTOS VARIÁVEIS | |
|------------------------|------------------|------------------|------------------|
| <i>Descrição</i> | <i>Valor R\$</i> | <i>Descrição</i> | <i>Valor R\$</i> |
| Energia elétrica prod. | R\$ 180,00 | Insumos | R\$ 300,00 |
| Energia elétrica | R\$ 20,00 | Matéria-prima | R\$ 1.200,00 |
| Água | R\$ 35,00 | Confeiteira | R\$ 1.100,00 |
| Depreciação | R\$ 56,72 | TOTAL | R\$ 2.600,00 |
| Recarga celular | R\$ 15,00 | | |
| Internet | R\$ 60,00 | | |
| TOTAL | R\$ 366,72 | | |

Tabela 4: Custos fixos e variáveis mensais.

Os custos e despesas fixas são referentes às necessidades mensais da empresa e somam a quantia de R\$922,72. Dentro deste valor, já foram considerados a folha de pagamento, a depreciação dos bens, as despesas operacionais, impostos e pró-labore. Os custos variáveis estão relacionados com os produtos produzidos que sofrem variações a cada mês, devido as diferentes encomendas:

| DESPESAS FIXAS | | DESPESAS VARIÁVEIS | |
|------------------|------------------|---------------------|------------------|
| <i>Descrição</i> | <i>Valor R\$</i> | <i>Descrição</i> | <i>Valor R\$</i> |
| Impostos MEI | R\$ 56,00 | Combustível entrega | R\$ 250,00 |
| Pró-labore | R\$ 500,00 | TOTAL | R\$ 250,00 |
| TOTAL | R\$ 556,00 | | |

Tabela 5: Despesas fixas e variáveis mensais.

Com estes dados, será possível projetarmos o fluxo de caixa de 36 (trinta e seis) meses, a fim de prover a avaliação de viabilidade para o investimento. Após essa projeção de fluxo de caixa, é possível verificar em que momento ocorrerá o retorno sobre o investimento, conhecido também como payback. Como nosso investimento inicial foi de R\$9.238,00, no 20º (vigésimo) mês, ou seja, em abril de 2023, teremos um fluxo acumulado de R\$9.386,20, resultando em um retorno do investimento inicial.

ACUMULADOS

| Ano | | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|---|------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| RECEITAS | <u>Entradas de Receitas</u> | R\$ 13.970,99 | R\$ 47.047,04 | R\$ 56.749,66 | R\$ 45.969,43 |
| | <u>Receitas diversas</u> | R\$ 13.970,99 | R\$ 47.047,04 | R\$ 56.749,66 | R\$ 45.969,43 |
| | <i>Torta recheada</i> | R\$ 2.847,92 | R\$ 10.261,40 | R\$ 9.774,08 | R\$ 6.159,41 |
| | <i>Doce tradicional</i> | R\$ 3.576,90 | R\$ 9.970,03 | R\$ 12.105,82 | R\$ 10.164,24 |
| | <i>Doce gourmet</i> | R\$ 3.216,50 | R\$ 7.771,12 | R\$ 9.220,33 | R\$ 7.242,72 |
| | <i>Cupcake</i> | R\$ 475,48 | R\$ 2.052,69 | R\$ 2.265,83 | R\$ 1.393,64 |
| | <i>Coração de colher</i> | R\$ 646,22 | R\$ 3.269,20 | R\$ 5.877,91 | R\$ 6.050,11 |
| | <i>Barra recheada</i> | R\$ 566,77 | R\$ 3.519,58 | R\$ 6.155,33 | R\$ 5.824,60 |
| | <i>Bombom de pote</i> | R\$ 680,31 | R\$ 2.945,03 | R\$ 4.533,42 | R\$ 4.241,45 |
| | <i>Torta de limão</i> | R\$ 1.261,89 | R\$ 4.717,68 | R\$ 4.374,68 | R\$ 2.595,64 |
| | <i>Cápsula de capuccino</i> | R\$ 699,00 | R\$ 945,31 | R\$ 792,25 | R\$ 647,62 |
| <i>Ovos de páscoa</i> | R\$ - | R\$ 1.595,00 | R\$ 1.650,00 | R\$ 1.650,00 | |
| CUSTOS | <u>Deduções</u> | R\$ 433,56 | R\$ 1.377,71 | R\$ 1.523,24 | R\$ 1.137,54 |
| | Tributos | R\$ 224,00 | R\$ 672,00 | R\$ 672,00 | R\$ 448,00 |
| | Perdas (1,5%) | R\$ 209,56 | R\$ 705,71 | R\$ 851,24 | R\$ 689,54 |
| | <u>Custos de Produções</u> | R\$ 10.153,50 | R\$ 29.284,85 | R\$ 29.175,70 | R\$ 18.501,86 |
| | <i>Custo variável</i> | R\$ 10.153,50 | R\$ 29.284,85 | R\$ 29.175,70 | R\$ 18.501,86 |
| | Margem bruta | R\$ 4.382,92 | R\$ 16.384,49 | R\$ 26.050,71 | R\$ 26.330,03 |
| DESPESAS | <u>Despesas operacionais</u> | R\$ 1.256,35 | R\$ 3.843,31 | R\$ 3.931,43 | R\$ 2.674,75 |
| | Luz/Água | R\$ 956,35 | R\$ 2.857,39 | R\$ 2.898,23 | R\$ 1.941,55 |
| | Telefone/Internet | R\$ 300,00 | R\$ 900,00 | R\$ 900,00 | R\$ 600,00 |
| | <u>Deslocamentos</u> | R\$ 1.017,39 | R\$ 2.903,69 | R\$ 2.819,51 | R\$ 1.827,02 |
| | <i>Combustível</i> | R\$ 1.017,39 | R\$ 2.903,69 | R\$ 2.819,51 | R\$ 1.827,02 |
| | Lucro Operacional | R\$ 2.109,18 | R\$ 9.637,50 | R\$ 19.299,76 | R\$ 21.828,27 |
| DEPRECIACÃO | <u>Depreciação</u> | R\$ 226,88 | R\$ 623,92 | R\$ 680,64 | R\$ 453,76 |
| | Depreciação equip. | R\$ 226,88 | R\$ 623,92 | R\$ 680,64 | R\$ 453,76 |
| Resultado c/ depreciação | R\$ 1.882,30 | R\$ 9.013,58 | R\$ 18.619,12 | R\$ 21.374,51 | |
| PRÓ-LABORE | <u>Pró-labore</u> | R\$ 2.000,00 | R\$ 6.000,00 | R\$ 6.000,00 | R\$ 4.000,00 |
| | Pró-labore 1 | R\$ 2.000,00 | R\$ 6.000,00 | R\$ 6.000,00 | R\$ 4.000,00 |
| Resultado c/ exercício do Pró-Labore | -R\$ 117,70 | R\$ 3.013,58 | R\$ 12.619,12 | R\$ 17.374,51 | |

Tabela 6: Acumulados de cada ano.

4.3 PROPOSIÇÕES

Após realizar-se a projeção do fluxo de caixa, pode-se averiguar que o negócio é sim viável. Observa-se que já no 20º (vigésimo) mês de trabalho ocorre o retorno sobre o investimento inicial, dando a possibilidade de investir mais ainda no negócio.

A empresa futuramente poderá se mudar para um espaço maior e mais bem localizado na área urbana, fornecendo um ambiente aconchegante para seus clientes aproveitarem com seus amigos e familiares. Além disso, com um espaço maior poderá realizar a produção por completo de panetones e chocotones, oferecendo produtos artesanais de qualidade, não sendo necessário ocorrer terceirização desses produtos.

Poderá também trabalhar com pronta entrega, e continuar com seu diferencial de realizar a mesma até a casa do cliente, sem cobrar taxa extra. Como consequência, a empresa terá que contratar funcionários, gerando novos empregos na cidade.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo analisar a viabilidade financeira na abertura de uma confeitaria em Tupanci do Sul, destacando-se o retorno sobre o investimento. Para isso, levou-se em consideração a projeção de 36 (trinta e seis) meses do fluxo de caixa, para ter-se uma visão realística de como procederá o negócio. Quanto a abordagem do estudo utilizou-se de quantificação tanto para a coleta, como para a análise dos resultados. Sendo assim, a pesquisa rotulou-se como exploratória, pois baseia-se apenas em fatos, que tem como objetivo desenvolver novas hipóteses.

Após os levantamentos necessários de investimentos, custos fixos e variáveis, despesas fixas e variáveis, depreciação e pró-labore, foi possível então simular um fluxo de caixa preciso. Quando realizado, a análise através desse fluxo, pode-se notar que o negócio é sim viável, tendo um payback no 20º (vigésimo) mês após a sua abertura.

Como trata-se de uma microempresa situada em uma pequena cidade, nota-se que se obterá o retorno desejado em um bom espaço de tempo, tendo em consideração também a quantidade vendida de produtos.

Portanto, indica-se que a empresa realize uma pesquisa mercadológica, que tem como objetivo orientar o empreendedor para decisões certas em relação as estratégias que serão adotadas pela empresa. Através da pesquisa mercadológica, pode-se conhecer o perfil de seus clientes; perceber estratégias de seus concorrentes, e consequentemente seus pontos fracos e

fortes; analisar seus fornecedores e definir seu público-alvo. A pesquisa mercadológica é essencial aos empreendedores em diversas situações.

6 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVES, Aline, LAFFIN, Nathália Helena Fernandes. **Análise das demonstrações financeiras**. Porto Alegre: SAGAH, 2018.

ASSAF NETO, Alexandre, SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BNDS. Disponível em: <<https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/faq/apoio-financeiro/1944455039/2134060738/1782308253>>. Acesso em: maio/2021

CAMLOFFSKI, Rodrigo. **Análise de investimentos e viabilidade financeira das empresas**. São Paulo: Atlas, 2014.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2021.

CRUS, June Alisson Wesrweb, ANDRICH, Emir Guimarães. **Gestão financeira moderna: uma abordagem prática**. Curitiba: Intersaberes, 2013.

DIEHL, Astor Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

DORNELAS, J. **Empreendedorismo corporativo: como ser empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa**. 3 ed. Rio de Janeiro: LTC, 2017.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Atlas, 1999.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de Administração Financeira**. Supervisão de Tradução e Revisão Técnica: Jean Jacques Salim e João Carlos Douat. 7ª edição. São Paulo: Harbra, 1997.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2018.

MARION, José Carlos, SANTOS, Ana Carolina Marion. **Contabilidade básica**. 12 ed. São Paulo: Atlas, 2018.

MARTINS, Eliseu, MIRANDA, Gilberto José, DINIZ, Josedilton Alves. **Análise didática das demonstrações contábeis**. São Paulo: Atlas, 2020.

NASCIMENTO, André. **Gestão do capital de giro**. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2014.

ROGERS, Steven, MAKONNEN, Roza. **Finanças e estratégias de negócios para empreendedores**. 2 ed. Porto Alegre: Bookman, 2011.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas: Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/viabilidade-financeira,4e8ccd18a819d610VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em maio/2021.

WIVES, Daniela Garcez, KUHN, Daniela Dias. **Gestão de planejamento de agroindústrias familiares**. Porto Alegre: editora da UFRGS, 2018.

ZEN, Aurora Craneira, Fracasso, Edi Madalena. **Quem é o empreendedor**: as implicações de três revoluções tecnológicas na construção do termo empreendedor. RAM, Ver. Adm. Mackenzie. 2008, vol. 9, n. 8. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/S1678-69712008000800008>>. Acesso em maio/2021.