

ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA PARA A CRIAÇÃO DE UM CENTRO ESPORTIVO PARA A PRÁTICA DE PADEL NO MUNICÍPIO DE NOVA PRATA-RS

Álvaro Luiz Marchetti Junior

RESUMO

O presente trabalho analisou a viabilidade econômico-financeira de um centro esportivo localizado em Nova Prata - RS, com foco na prática de padel. A empresa estudada visa suprir a crescente demanda para a prática desse esporte na região. O problema de pesquisa central era: "Qual a viabilidade econômico-financeira da implantação de um centro esportivo para a prática do padel no município de Nova Prata - RS?" Esta questão orientou a análise de diferentes cenários de receita, despesas e lucratividade. Os objetivos, em geral, consistiam em avaliar se o centro esportivo é financeiramente viável e, se sim, em quais condições. O método de pesquisa envolveu a análise de dados financeiros, cenários projetados e estratégias de negócios. Os resultados mostraram que o empreendimento é viável nos cenários otimista e realista. No cenário otimista, a receita bruta no primeiro ano foi de R\$ 769.080,00, com um lucro líquido de R\$ 681.635,60 após deduções fiscais, resultando em uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 119,18% e um Valor Presente Líquido (VPL) de R\$ 758.878,53. No cenário realista, com uma abordagem conservadora, a receita bruta no primeiro ano foi de R\$ 576.810,00, gerando um lucro líquido de R\$ 516.591,04 após deduções fiscais, com Taxa Interna de Retorno (TIR) de 44,23% e um Valor Presente Líquido (VPL) de R\$ 202.287,23 em cinco anos, superando o investimento inicial de R\$ 205.000,00. Além disso, o custo de oportunidade de 12,75% foi considerado na análise, garantindo a tomada de decisões fundamentadas. Após os resultados obtidos, as recomendações consistiram em manter alta qualidade no serviço, focar em eficiência operacional e buscar parcerias estratégicas. Concluiu-se que os objetivos foram atingidos, demonstrando que o centro esportivo pode prosperar financeiramente e fortalecer sua posição no mercado.

Palavras-chave: Retorno. Investimento. Viabilidade. Padel.

ABSTRACT

This study analyzed the economic and financial viability of a sports center located in Nova Prata-RS, with a focus on padel tennis. The company studied aims to meet the growing demand for this sport in the region. The central research problem was: "What is the economic and financial viability of setting up a sports center for the practice of padel in the municipality of Nova Prata-RS?" This question guided the analysis of different revenue, expenditure and profitability scenarios. In general, the objectives were to assess whether the sports center is financially viable and, if so, under what conditions. The research method involved analyzing financial data, projected scenarios and business strategies. The results showed that the venture is viable in the optimistic and realistic scenarios. In the optimistic scenario, gross revenue in the first year was R\$769.080,00, with a net profit of R\$681.635,60 after tax deductions, resulting in an Internal Rate of Return (IRR) of 119.18% and a Net Present Value (NPV) of R\$758.878,53. In the realistic scenario, with a conservative approach, gross revenue in the first year was R\$576.810,00, generating a net profit of R\$516.591,04 after tax deductions, with an Internal Rate of Return (IRR) of 44.23% and a Net Present Value (NPV) of R\$202.287,23 over

five years, exceeding the initial investment of R\$205.000,00. In addition, the opportunity cost of 12.75% was taken into account in the analysis, ensuring informed decision-making. Following the results obtained, the recommendations consisted of maintaining high quality service, focusing on operational efficiency and seeking strategic partnerships. It was concluded that the objectives were achieved, demonstrating that the sports center can prosper financially and strengthen its position in the market.

Keywords: Return. Investment. Viability. Padel.

1 INTRODUÇÃO

A prática de atividades físicas e esportivas tem se mostrado cada vez mais importante para a saúde e bem-estar da população, além de contribuir para a formação de valores e habilidades socioemocionais. Nesse sentido, a oferta de espaços adequados para a prática de esportes pode incentivar a adesão da população a essas atividades, o que pode levar a uma melhora na qualidade de vida e na saúde da população. Quando se trata da implantação de um centro esportivo, é importante considerar as atividades que serão oferecidas para a população. O padel é um esporte de raquete que combina elementos do tênis e do squash, sendo muito popular na Europa e América Latina. Esse esporte têm ganhado cada vez mais popularidade em todo o mundo, e sua inclusão em um centro pode atrair novos praticantes e incentivar a prática desse esporte na região.

De acordo com a CONBRAPA (Confederação Brasileira de Padel), o padel é praticado em mais de 500 clubes em todo o país, com cerca de 200 mil praticantes. O padel tem conquistado um espaço significativo no cenário esportivo brasileiro nas últimas décadas, originado na Espanha, o esporte combina elementos do tênis e do squash, sendo jogado em quadras menores e cercadas por paredes. No Brasil, o padel ganhou popularidade devido à sua acessibilidade a jogadores de todas as idades e níveis de habilidade. O esporte é conhecido por ser de fácil aprendizado e oferece uma experiência social e competitiva única, o que contribuiu para sua rápida expansão em clubes esportivos, academias e complexos dedicados em todo o país. A CONBRAPA (Confederação Brasileira de Padel) desempenha um papel importante na organização de torneios e na promoção do esporte. A presença de jogadores profissionais brasileiros em competições internacionais também contribuiu para aumentar o interesse e a visibilidade do padel no Brasil. Com o contínuo crescimento da infraestrutura esportiva voltada para o padel e o aumento do apoio à prática esportiva em comunidades locais, o futuro do padel no Brasil parece promissor, tanto em termos de participação quanto de desenvolvimento competitivo.

Para avaliar a viabilidade econômica-financeira do projeto, será necessário considerar diversos fatores, como os custos de implantação e manutenção do centro, a demanda potencial por atividades esportivas e eventos, as oportunidades de parcerias com empresas e instituições, além da análise dos riscos e benefícios do projeto. É importante ressaltar que a implantação dessa modalidade pode exigir investimentos em infraestrutura adequada, como quadras específicas, equipamentos e instrutores qualificados. Portanto, a viabilidade econômico-financeira do projeto deve ser avaliada cuidadosamente, considerando os custos e benefícios de cada atividade oferecida.

A palavra "empreender" carrega consigo uma expectativa de sucesso, mas para transformar uma oportunidade em um negócio lucrativo, é necessário realizar um projeto bem elaborado e minuciosamente estudado. Por essa razão, a elaboração de um estudo de viabilidade é justificada, especialmente ao observar um cenário favorável para a implantação de um centro esportivo em Nova Prata-RS. Essa iniciativa permite a análise cuidadosa dos diversos aspectos

envolvidos no negócio, com o objetivo de identificar oportunidades, ameaças, pontos fortes e fracos, além de traçar estratégias para o sucesso do empreendimento. Segundos dados do IBGE (2021), residem aproximadamente 28.000 habitantes no município de Nova Prata-RS e o município tem como principais atividades econômicas a extração de basalto e indústrias, além da agricultura, pecuária e comércio. Em relação ao esporte, que é parte fundamental desse estudo, Nova Prata tem como tradição a prática de futebol, futsal e vôlei.

O município de Nova Prata apresenta grandes oportunidades para o desenvolvimento de projetos que tragam benefícios para a região. Ao contrário de outros municípios do Rio Grande do Sul, que apresentam infraestrutura para realização de esportes ao ar livre ou fechados, Nova Prata tem apenas um centro particular para a prática de padel. Desta forma, a implantação de um centro esportivo para a prática de padel pode representar grandes benefícios para a população e contribuir para a diversificação de atividades esportivas na região. Além disso, o centro esportivo pode gerar emprego e renda, atraindo novos turistas para a cidade, bem como valorizar o imóvel, aumentando a arrecadação de impostos para o município. Por fim, o empreendimento também ofereceria a possibilidade de eventos esportivos e competições regionais, estimulando a prática esportiva e desenvolvendo a comunidade.

Antes de se aventurar em qualquer empreendimento, é necessário elaborar um planejamento consistente que leve em consideração todos os custos envolvidos na atividade e uma estimativa realista de retorno sobre o investimento. É arriscado ingressar no mercado sem esse estudo prévio, pois pode comprometer o sucesso do negócio. Portanto, é imprescindível avaliar com cautela se o investimento é viável ou não.

Com base nas informações apresentadas, o objetivo deste estudo é responder a seguinte pergunta: **Qual a viabilidade econômico-financeira da implantação de um centro esportivo para a prática padel no município de Nova Prata-RS?**

Os resultados deste estudo serão utilizados para avaliar a viabilidade econômica e financeira da abertura de um centro esportivo em Nova Prata-RS. Com base nessas informações, os investidores poderão tomar uma decisão informada sobre se devem continuar com o investimento ou procurar outras oportunidades. É fundamental que todas as informações coletadas nesta análise sejam consideradas na tomada de decisão.

Sendo assim, o objetivo geral dessa pesquisa é avaliar qual a viabilidade econômico-financeira para a criação de um centro esportivo para a prática de padel, localizado no município de Nova Prata-RS. Dentre os objetivos específicos evidenciam-se: a) Realizar o diagnóstico estratégico do projeto; b) Identificar os investimentos necessários ao projeto, bem como as fontes de financiamento; c) Projetar o fluxo de caixa do projeto para um período de 5 anos; d) Realizar o cálculo de viabilidade por meio da TIR, do payback e do VPL; e) Recomendar ou não a realização do investimento.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo é um tema relevante na administração e envolve a identificação de oportunidades, a criação e desenvolvimento de negócios, bem como a gestão dos riscos e incertezas associados. De acordo com Dornelas (2019), o empreendedorismo pode ser entendido como uma postura, um comportamento, uma maneira de pensar e agir orientada para a descoberta de oportunidades de negócios e para a criação de valor, seja por meio da inovação, da exploração de novos mercados ou da identificação de necessidades não atendidas.

Para Drucker (1985, p. 57), "O empreendedorismo é a busca constante por novas oportunidades e por maneiras de melhorar e inovar em um mundo em constante mudança."

Nesse sentido, o empreendedorismo pode ser considerado como uma forma de lidar com a incerteza e a complexidade do ambiente empresarial, ao buscar constantemente novas oportunidades e inovações. Para Drucker (1985), o empreendedorismo é uma das principais forças motrizes do desenvolvimento econômico e social.

2.1.1 Empreendedorismo no Brasil

O empreendedorismo no Brasil tem ganhado cada vez mais destaque, principalmente nos últimos anos. Segundo Dornelas (2019), o Brasil é considerado um dos países mais empreendedores do mundo, com uma cultura forte de iniciativa e inovação. No entanto, o ambiente de negócios no país ainda apresenta desafios, como a burocracia e a alta carga tributária.

"O empreendedorismo no Brasil é essencial para o desenvolvimento econômico e social do país, e deve ser incentivado por meio de políticas públicas e programas de capacitação e apoio ao empreendedor."(DORNELAS, 2019, p.49). Apesar dos desafios e das condições adversas, o empreendedorismo tem se mostrado uma força impulsionadora do desenvolvimento econômico e social do país. Como afirma Dornelas (2019), "o empreendedorismo é um motor importante para o crescimento da economia brasileira e para a geração de emprego e renda no país".

Para Santos (2012, p.29) "O empreendedorismo no Brasil é uma aventura solitária, mas uma aventura que pode valer muito a pena."

2.1.2 Perfil Empreendedor

O perfil empreendedor é um tema muito discutido em administração, e compreender as características e habilidades necessárias para empreender é fundamental para quem deseja se tornar um empreendedor de sucesso.

Segundo Dornelas (2019), o perfil empreendedor é composto por características como perseverança, determinação, criatividade, proatividade, resiliência e capacidade de tomar decisões. O autor destaca que essas características são essenciais para superar os desafios e obstáculos que surgem no caminho do empreendedorismo.

Para Chiavenato (2019, p.43) "o perfil empreendedor envolve características como visão de longo prazo, criatividade, persistência, liderança e habilidade para assumir riscos calculados." O autor destaca que essas habilidades podem ser desenvolvidas, mas que é importante que o empreendedor tenha um bom conhecimento sobre si mesmo, suas competências e limitações.

Por fim, Maximiano (2018, p.312) diz que "O empreendedor deve ser capaz de transformar ideias em ações concretas, ter habilidade para lidar com incertezas e mudanças constantes, e estar sempre em busca de novas oportunidades de negócios". Percebe-se que ele destaca que é importante que o empreendedor tenha um perfil multidisciplinar, com conhecimentos em áreas estratégicas para poder tomar decisões de forma mais assertiva e também sempre busque aprender e se atualizar.

2.2 INVESTIMENTO

O investimento é uma das etapas fundamentais para quem deseja empreender. Segundo Pinheiro e Campos Silva (2016, p.178) "O processo de investimento envolve a avaliação e

seleção de projetos, a determinação do custo de capital, a análise de risco e retorno, e a tomada de decisão baseada em critérios financeiros e estratégicos". Segundo os autores, é importante que o empreendedor conheça bem o mercado em que pretende atuar, identificando as tendências e oportunidades, bem como os riscos e desafios.

Já para, Dornelas (2019, p.199) "Investir em um negócio é mais do que colocar dinheiro, é preciso ter um plano, uma estratégia e estar preparado para lidar com os riscos". De acordo com o autor, é importante que o empreendedor tenha um bom conhecimento sobre o setor em que pretende atuar, e que esteja preparado para tomar decisões rápidas e assertivas, visando o crescimento e a sustentabilidade do negócio, além da preparação com os riscos.

Por fim, para Pinheiro e Campos (2019, p.43), o investimento nada mais é que "A aplicação de recursos em uma atividade econômica com o objetivo de obter lucro ou retorno financeiro".

2.2.1 Receitas

Durante o período contábil, as receitas correspondem ao incremento dos benefícios econômicos da entidade, por meio de entradas e recursos que aumentam os ativos ou reduzem os passivos, contribuindo para o aumento do patrimônio líquido. "A receita de um negócio é o coração da sua viabilidade financeira. É fundamental que os empreendedores conheçam bem as suas fontes de receita e saibam como maximizá-las". (DORNELAS, 2019, p.192).

Segundo Chiavenato (2019, p.220), "As receitas representam a entrada de recursos financeiros que viabilizam as atividades da empresa. É fundamental que a empresa conheça bem suas fontes de receita e saiba como maximizá-las". O autor quis enfatizar a importância das receitas para o funcionamento e sucesso de uma empresa. Além disso ressalta a importância de que a empresa conheça bem suas fontes de receita, ou seja, que saiba de onde vêm os recursos que a mantêm em funcionamento. Isso envolve uma análise detalhada do mercado em que a empresa atua, dos clientes e consumidores, dos produtos ou serviços oferecidos e dos canais de venda utilizados.

2.2.2 Despesas

As despesas são consideradas como sacrifícios financeiros que a entidade realiza no período contábil, a fim de obter receitas. Elas se relacionam com a utilização de recursos, a fim de gerar resultados econômicos, e podem ser classificadas em diversas categorias, tais como despesas operacionais, financeiras e tributárias.

Segundo Chiavenato (2008, p.265) "A redução de despesas é uma estratégia importante para aumentar a margem de lucro da empresa e garantir sua sobrevivência no mercado". Para o autor, a redução de despesas é uma das estratégias mais importantes para melhorar a margem de lucro da empresa. Isso significa que, ao diminuir as despesas, a empresa aumenta a sua capacidade de lucrar com as suas atividades e, conseqüentemente, ter uma maior estabilidade financeira e competitividade no mercado.

"As despesas são um aspecto crítico da gestão financeira de uma empresa. É preciso identificar quais são os custos fixos e variáveis, avaliar a margem de lucro e buscar formas de reduzir os gastos sem prejudicar a qualidade dos produtos ou serviços oferecidos". (DORNELAS, 2017, p.186).

2.2.3 Índice de Lucratividade

O índice de lucratividade é uma medida de rentabilidade que avalia a capacidade de a empresa gerar lucro em relação ao seu investimento. "O índice de lucratividade é um indicador importante para avaliar a rentabilidade de uma empresa. Ele relaciona o lucro líquido com a receita de vendas, mostrando a eficiência da empresa em transformar suas vendas em lucro." (CREPALDI, 2014, p. 170)

Já segundo Assaf Neto (2019), a análise da lucratividade possibilita a aferição da rentabilidade dos negócios empreendidos e do próprio patrimônio, através de indicadores como a margem líquida, a rentabilidade do ativo e a rentabilidade do patrimônio líquido. "Os índices de lucratividade devem ser analisados de forma conjunta, visto que a melhoria de um indicador pode ocorrer às custas de outro indicador".(ASSAF NETO, 2019, p. 329). Portanto, o índice de lucratividade é uma ferramenta importante para a análise da rentabilidade de uma empresa e pode auxiliar na tomada de decisões para maximizar os lucros.

2.2.4 Custos fixos e variáveis

Os custos são uma das principais preocupações de qualquer empreendedor, já que afetam diretamente a lucratividade da empresa. Dentre os tipos de custos, temos os custos fixos e variáveis, que são distintos em sua natureza e impacto nos resultados financeiros da empresa. Segundo Gitman (2004, p.219) "Os custos fixos são aqueles que não se alteram com o volume produzido ou vendido e os custos variáveis são aqueles que variam em função da quantidade produzida ou vendida".

De acordo com ROSS *et al* (2011, P. 182) "O controle dos custos fixos é importante para garantir que a empresa não tenha prejuízo mesmo em períodos de baixa produção ou vendas. Por outro lado, é importante controlar os custos variáveis para manter a competitividade da empresa" Porém, é importante ressaltar que muitos custos possuem características mistas, ou seja, possuem tanto elementos fixos quanto variáveis.

Em resumo, entender a diferença entre custos fixos e variáveis e identificar quais custos possuem características mistas é fundamental para uma boa gestão financeira da empresa, permitindo a tomada de decisões mais estratégicas e eficientes.

2.2.5 Riscos e Incertezas

Os riscos e incertezas são elementos inerentes à viabilidade de um novo negócio. É importante que o empreendedor esteja ciente desses fatores e saiba lidar com eles para garantir a sobrevivência do negócio a longo prazo. "Os riscos fazem parte do cotidiano das empresas e devem ser gerenciados de forma proativa. O sucesso empresarial depende, em grande parte, da capacidade dos gestores de identificar, avaliar e gerenciar os riscos de forma eficaz". (STONNER E FREEMAN, 1999. p.114)

Já para Bateman e Snell (1998, p. 132) "A incerteza é uma condição inerente aos negócios. É impossível prever tudo o que pode acontecer no futuro. No entanto, os gestores podem tomar medidas para minimizar os efeitos da incerteza e manter a estabilidade da empresa". Essa citação enfatiza que a incerteza é uma condição natural dos negócios e que é impossível prever todas as variáveis que podem afetar a empresa. No entanto, os gestores podem adotar medidas para minimizar os efeitos da incerteza e manter a estabilidade do negócio.

2.3 INDICADORES FINANCEIROS

Os indicadores financeiros são ferramentas utilizadas para avaliar a saúde financeira de uma empresa, permitindo a análise de sua rentabilidade, liquidez e solvência. Segundo Gitman e Zutter (2010), os indicadores financeiros ajudam a entender a situação financeira da empresa e a avaliar a eficiência na utilização dos recursos financeiros. Já Assaf Neto (2016) destaca que esses indicadores são fundamentais para a tomada de decisões gerenciais, pois permitem a comparação dos resultados financeiros da empresa em diferentes períodos ou em relação a outras empresas do mesmo setor.

2.3.1 Fluxo de Caixa

O fluxo de caixa é uma ferramenta essencial para o gerenciamento financeiro das empresas, permitindo o acompanhamento da entrada e saída de recursos em determinado período. Conforme Gitman (2017, p. 430), "o fluxo de caixa é a técnica mais comum de análise de fluxos de caixa que permite avaliar as entradas e saídas de caixa de forma isolada ou em conjunto".

Além disso, o fluxo de caixa pode ser utilizado para projetar o fluxo de caixa futuro da empresa, o que é fundamental para o planejamento financeiro. Segundo Assaf Neto (2019, p. 334), "a projeção do fluxo de caixa futuro é uma ferramenta indispensável para a gestão financeira das empresas, permitindo antever a necessidade de captação de recursos ou a possibilidade de investimentos".

Assim, pode-se concluir que o fluxo de caixa é uma ferramenta essencial para a gestão financeira das empresas, permitindo o acompanhamento e projeção dos recursos financeiros, o que auxilia na tomada de decisões estratégicas.

2.3.2 Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE)

O demonstrativo de resultado do exercício (DRE) é uma das principais demonstrações financeiras de uma empresa. Ele apresenta o resultado financeiro das operações da empresa em um determinado período, geralmente um ano. De acordo com Assaf Neto (2016, p.366), "A DRE apresenta o lucro ou prejuízo obtido pela empresa em um determinado período, em decorrência da realização de suas atividades operacionais e financeiras".

O DRE é composto por algumas informações importantes, como as receitas, os custos e as despesas da empresa. Segundo Assaf Neto (2016), A receita líquida de vendas é o principal item de receita de uma empresa e consiste na diferença entre as vendas brutas e as devoluções de vendas e os descontos concedidos sobre vendas. Já os custos dos produtos vendidos são compostos pelos custos de matéria-prima, mão de obra direta e custos indiretos de fabricação. As despesas operacionais incluem despesas de vendas, administrativas e financeiras.

Dessa forma, o DRE é uma ferramenta importante para avaliar o desempenho financeiro de uma empresa e tomar decisões estratégicas. Ele permite aos gestores identificar as áreas que estão gerando mais lucro e aquelas que precisam de ajustes, além de fornecer informações valiosas para investidores e credores.

2.3.3 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é um importante indicador financeiro que representa o momento em que a receita total é igual aos custos totais, ou seja, é o ponto em que a empresa não tem lucro nem prejuízo. Esse indicador é importante porque permite à empresa entender o volume mínimo de vendas que precisa ter para cobrir seus custos e evitar prejuízos. De acordo com Assaf Neto e Silva (2017, p.283), "o ponto de equilíbrio é o valor mínimo de vendas que a empresa precisa obter para que não haja prejuízo, nem lucro".

Outro ponto importante é que o ponto de equilíbrio pode ser calculado tanto em termos de unidades vendidas quanto em termos de valor monetário. Segundo Martins (2019, p.305), "o ponto de equilíbrio em unidades é a quantidade mínima de produtos que a empresa precisa vender para cobrir todos os seus custos e despesas. Já o ponto de equilíbrio em valores monetários é o valor mínimo que a empresa precisa faturar para cobrir todos os seus custos e despesas".

Assim, o cálculo do ponto de equilíbrio é uma ferramenta importante para a gestão financeira de uma empresa, permitindo que os gestores tenham uma visão clara do volume mínimo de vendas necessário para cobrir os custos e despesas e evitar prejuízos.

2.3.4 Lucro Líquido

O lucro líquido é um dos indicadores financeiros mais importantes de uma empresa, representando o valor remanescente após a dedução de todas as despesas e impostos do período. Como afirmam Gitman e Zutter (2012, p. 217), "o lucro líquido é o resultado final do processo de contabilização e representa a renda total da empresa, menos todas as suas despesas e impostos".

Para Assaf Neto (2016, p.465) "O lucro líquido, por sua vez, é a medida mais importante de rentabilidade do empreendimento, pois demonstra o quanto sobrou, efetivamente, para os proprietários da empresa depois de todos os compromissos terem sido honrados". Isso significa que o lucro líquido é uma medida essencial de rentabilidade de uma empresa. Isso ocorre porque o lucro líquido representa a quantia que sobrou após a empresa ter honrado todos os seus compromissos financeiros e pagamentos de impostos. Em outras palavras, é a quantia disponível para os proprietários ou acionistas da empresa.

2.4 ANÁLISE DE VIABILIDADE DE INVESTIMENTOS

A análise de viabilidade de investimentos é essencial para a tomada de decisões empresariais. Conforme Dornelas (2019, p. 180) destaca, "A análise de viabilidade é um processo de avaliação que abrange as áreas financeira, mercadológica, técnica, ambiental, legal, operacional e de cronograma, de forma a garantir a sustentabilidade do investimento." A avaliação de viabilidade é fundamental para identificar oportunidades, mitigar riscos e estabelecer estratégias que maximizem o retorno sobre o investimento.

2.4.1 Taxa Interna de Retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é uma medida de desempenho financeiro que indica a taxa de retorno que um investimento irá gerar ao longo do tempo, levando em consideração o fluxo de caixa projetado para o investimento. Segundo Assaf Neto (2016, p.306) "A TIR é uma

medida de rentabilidade de um projeto, pois indica a taxa de juros implícita no projeto, ou seja, é a taxa de juros que o projeto deve gerar para remunerar o capital investido e cobrir o custo de oportunidade do capital".

A TIR é uma medida muito utilizada na avaliação de projetos de investimento, pois leva em conta o valor do dinheiro no tempo e permite comparar diferentes investimentos com diferentes fluxos de caixa. Segundo Assaf Neto (2016, p.308), "a TIR é um indicador relativo, pois a decisão de aceitação ou rejeição de um projeto depende da taxa de juros prevalecente no mercado. Se a TIR do projeto for superior à taxa de juros de mercado, então o projeto é aceitável, pois gera uma rentabilidade superior àquela disponível em outras aplicações financeiras."

Em resumo, a TIR é uma medida importante na análise de projetos de investimento, pois considera o valor do dinheiro no tempo e permite avaliar a viabilidade financeira de um projeto em relação às taxas de juros de mercado.

2.4.2 Payback

O Payback é um método de análise de investimentos que tem como objetivo determinar o tempo necessário para recuperar o capital investido em um projeto. Segundo Gitman e Zutter (2010, p. 269), "o payback é útil para determinar a rapidez com que um projeto recupera o investimento inicial". Já Ross et al. (2011, p. 207) afirmam que "o payback é uma medida simples e amplamente utilizada da duração de um projeto, que se concentra no tempo necessário para recuperar o investimento inicial em um projeto".

O cálculo do Payback pode ser feito de forma simples, dividindo o investimento inicial pelo fluxo de caixa gerado pelo projeto em cada período. Gitman e Zutter (2010) explicam que, para calcular o Payback, deve-se primeiramente determinar o fluxo de caixa líquido de cada período e, em seguida, subtrair esse fluxo de caixa do investimento inicial. O tempo necessário para recuperar o investimento inicial é igual à soma dos períodos em que o saldo acumulado do fluxo de caixa é igual ou superior a zero.

Embora o Payback seja um método de análise de investimentos amplamente utilizado, ele apresenta algumas limitações, como a falta de consideração do valor do dinheiro no tempo e a falta de consideração dos fluxos de caixa após o período de payback. Por isso, é importante utilizá-lo em conjunto com outros métodos de análise de investimentos, como a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Valor Presente Líquido (VPL).

2.4.3 Valor Presente Líquido (VPL)

O Valor Presente Líquido (VPL) é uma das principais técnicas de avaliação de investimentos utilizadas pelas empresas para medir a viabilidade financeira de projetos de investimento. Segundo Assaf Neto (2021, p.404), "O VPL é uma medida de análise de investimentos que desconta os fluxos de caixa futuros para o valor presente, considerando a taxa mínima de atratividade, para que se possa avaliar a viabilidade financeira do projeto ou investimento".

Além disso, segundo Santos (2019, p.271), "A utilização do VPL no processo decisório é importante, pois a análise do fluxo de caixa é insuficiente para avaliar a rentabilidade de um projeto ou investimento." O VPL é uma ferramenta fundamental para a tomada de decisões de investimento, permitindo que as empresas identifiquem os projetos mais rentáveis e eficientes em termos de custo-benefício.

2.4.4 Taxa Mínima de Atratividade (TMA)

A taxa mínima de atratividade (TMA) é uma medida utilizada em análises financeiras para determinar o retorno mínimo necessário em um projeto de investimento, levando em consideração o custo de oportunidade do capital investido.

Segundo Gitman e Zutter (2012, p. 532), a TMA é "a taxa de retorno exigida pelos investidores, dada a sua tolerância ao risco, expectativas de inflação e custo de oportunidade dos recursos que serão utilizados para o investimento". Os autores afirmam que a TMA é um importante parâmetro para avaliar a viabilidade de projetos de investimento, pois se o retorno esperado for inferior à TMA, o projeto não será atrativo e não deverá ser executado.

Já Martins e Assaf Neto (2016, p. 475) explicam que a TMA é uma "taxa que representa a remuneração mínima que se espera para os recursos próprios investidos em determinado projeto". Os autores destacam que a TMA pode variar de acordo com o perfil do investidor e as condições de mercado, e que é importante escolher uma taxa adequada para avaliar a rentabilidade de um projeto de investimento. Além disso, afirmam que a TMA é uma medida importante para comparar diferentes projetos de investimento e escolher aquele que oferece o melhor retorno.

3 METODOLOGIA

Este capítulo aborda todos os métodos que serão utilizados na presente pesquisa, como classificação e delineamento da pesquisa, plano da coleta de dados, análise e interpretação dos dados e limitações do estudo.

A presente pesquisa, quanto à espécie, deve ser classificada como proposição de planos. Conforme destacado por Diehl e Tatim (2004, p. 32), "a pesquisa experimental é aquela em que o pesquisador manipula uma ou mais variáveis independentes, observa as alterações em outras variáveis, tidas como dependentes, e controla fatores externos que possam interferir nos resultados". Nesse sentido, a pesquisa experimental busca estabelecer relações de causa e efeito por meio da manipulação controlada de variáveis.

A classificação dessa pesquisa, quanto aos objetivos, deve ser realizada considerando a pesquisa exploratória. De acordo com Lakatos e Marconi (2010, p. 92), "a pesquisa exploratória tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses". Nessa pesquisa, busca-se investigar um tema pouco explorado ou compreender de forma mais ampla um fenômeno complexo. Esse tipo de pesquisa é caracterizado pela flexibilidade e abertura para a coleta e análise de dados, permitindo a descoberta de novas informações e a formulação de hipóteses para futuras investigações mais específicas.

Outra forma de classificação se refere a abordagem do problema. De acordo com a definição dessa pesquisa, as variáveis são quantitativas. Conforme afirmado por Diehl e Tatim (2004, p. 47), "a pesquisa quantitativa tem como objetivo principal quantificar as informações e as opiniões para um estudo numérico, estatístico". A pesquisa quantitativa utiliza questionários, testes, escalas de avaliação e outras técnicas que permitem a quantificação das respostas dos participantes, possibilitando uma análise estatística dos dados coletados.

A pesquisa quando se trata de viabilidade econômico-financeira é classificada, segundo os procedimentos técnicos, como estudo de caso. Segundo Gil (2017, p. 59), "o estudo de caso é uma modalidade de pesquisa que visa o aprofundamento de uma unidade de análise, envolvendo o estudo exaustivo e detalhado de um caso particular". O estudo de caso permite uma análise por meio da coleta de fontes de dados, como entrevistas, observações e análise de documentos, com o objetivo de obter uma visão ampla do caso.

A coleta de dados é uma etapa essencial em pesquisas, fornecendo informações fundamentais para a análise e conclusões do estudo. Segundo Lakatos e Marconi (2010, p. 89), a coleta de dados consiste na "obtenção de informações concernentes aos objetos de pesquisa para possibilitar uma resposta às questões formuladas". Esses dados podem ser coletados por meio de técnicas como entrevistas, questionários, observação direta, análise documental, entre outras.

No presente trabalho, a coleta de informações ocorreu por meio da utilização de todas as etapas executadas para obter uma resposta sobre a viabilidade da criação da empresa. Para esse trabalho foram utilizados dados primários. Ao longo da pesquisa, foram realizados estudos, projeções e cálculos de investimento para avaliar a viabilidade econômico-financeira de estabelecer um centro esportivo no município de Nova Prata-RS.

Nesse contexto, a formulação e a estruturação de diversos cenários econômicos desempenharam um papel crucial na pesquisa, uma vez que forneceram uma visão abrangente das possíveis situações financeiras. Esses cenários incluíram todas as receitas e despesas esperadas, criando um panorama de uma possível realidade financeira. Para realizar a análise dos dados, foram desenvolvidas planilhas no Excel para criar quadros e tabelas que ajudassem a definir a situação financeira e a viabilidade econômica da empresa, visando sua futura criação. Para essa finalidade, foram aplicados cálculos das variáveis essenciais deste estudo, tais como: Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR), Payback.

Ao realizar o presente estudo de viabilidade econômico-financeira, é importante destacar algumas limitações que podem impactar as conclusões e recomendações apresentadas. Primeiramente, a precisão dos resultados obtidos está sujeita à disponibilidade e qualidade dos dados utilizados na análise. Se houver dados incompletos, imprecisos ou desatualizados, isso pode afetar a confiabilidade das projeções e estimativas financeiras aqui apresentadas.

Além disso, é necessário considerar que este estudo de viabilidade baseia-se em suposições e premissas que podem não refletir exatamente as condições futuras do mercado e do ambiente econômico. Flutuações no mercado, mudanças nas políticas governamentais, variações nos custos de insumos e concorrência podem ter um impacto significativo nas projeções financeiras e, conseqüentemente, na viabilidade econômico-financeira da empresa.

4 DESENVOLVIMENTO PRÁTICO

4.1 APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

O presente artigo tem como objetivo analisar a viabilidade econômico-financeira de um centro esportivo, que visa ser um ambiente inovador na região de Nova Prata-RS. Esse empreendimento busca disponibilizar instalações de alta qualidade voltadas para a prática de um esporte em ascensão, o padel. A iniciativa não apenas quer disponibilizar um ambiente propício para a atividade física e o aprimoramento das habilidades esportivas, mas também se compromete em enriquecer a vida da comunidade. Esse centro esportivo visa atender a um público-alvo diversificado, abrangendo desde entusiastas de esportes até aqueles que desejam usufruir de instalações esportivas modernas. Através da oferta de serviços abrangentes e atrativos, esse empreendimento pretende estabelecer-se como um centro de excelência esportiva na região.

4.2 DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

O diagnóstico estratégico desse empreendimento envolve uma análise ampla dos aspectos-chave que influenciarão o sucesso do centro esportivo. Isso inclui avaliar a demanda atual por padel na região, compreender o perfil dos potenciais clientes e identificar a concorrência existente. Além disso, é importante considerar fatores como localização, infraestrutura, possíveis parcerias e a capacidade de adaptação às tendências emergentes no mundo esportivo. Esse diagnóstico estratégico é fundamental para traçar um plano sólido que leve em conta pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças, permitindo que a proposta atenda de maneira eficaz às necessidades do mercado e tenha resultados positivos.

4.2.1 Pontos fortes

No âmbito de análises de empreendimentos, identificar pontos fortes é fundamental para determinar a viabilidade e potencial de sucesso de qualquer iniciativa. Pontos fortes representam os ativos e características positivas que favorecem o desenvolvimento e a prosperidade de um projeto.

A seguir, são identificados os seguintes pontos fortes para a empresa a ser estruturada:

- Equipe qualificada – Disponibilidade de uma equipe experiente e qualificada, incluindo instrutores, treinadores e equipe de apoio, para proporcionar um alto padrão de serviços esportivos.
- Qualidade das instalações - Infraestrutura moderna, bem conservada e de alta qualidade, incluindo quadras, equipamentos e instalações de apoio, garantindo uma experiência agradável para os clientes.
- Programas personalizados - Capacidade de oferecer programas de treinamento personalizados, atendendo tanto a iniciantes quanto a jogadores avançados, aumentando a atratividade para um público diversificado.
- Tecnologia e inovação contínua - Disposição para buscar constantemente melhorias e inovações nos serviços oferecidos, mantendo-se atualizado com as últimas tendências do setor.
- Eventos e torneios - Capacidade de organizar eventos esportivos, torneios e atividades temáticas, aumentando o envolvimento dos clientes e a visibilidade do empreendimento.
- Sistema de reservas eficientes - Implementação de um sistema eficiente para reservas online ou presenciais, proporcionando comodidade aos clientes e otimizando a utilização das instalações.
- Planejamento financeiro - Estabelecimento de um sólido plano financeiro, com análises de custos, projeções de receitas e estratégias de precificação, para garantir a sustentabilidade do negócio.

4.2.2 Pontos fracos

Na avaliação de empreendimentos, a identificação de pontos fracos desempenha um papel crucial na análise de riscos e desafios potenciais. Pontos fracos representam as limitações, vulnerabilidades ou deficiências que podem impactar negativamente o desenvolvimento e o desempenho de um projeto.

- Necessidade de Manutenção - Manutenção constante das instalações esportivas pode gerar custos adicionais e interrupções temporárias das atividades.

- Altos investimentos iniciais - A criação de instalações de alta qualidade e modernas pode requerer investimentos significativos no início, impactando o fluxo de caixa inicial.
- Desafios de marketing - A necessidade de estabelecer um nome reconhecível e construir uma base de clientes pode representar desafios no início do empreendimento.
- Fluxo de caixa variável - A natureza sazonal das atividades esportivas pode resultar em fluxos de caixa variáveis, exigindo uma gestão financeira cuidadosa.

4.2.3 Oportunidades

Em uma análise abrangente de empreendimentos, a identificação de oportunidades desempenha um papel fundamental na definição do potencial de crescimento e sucesso. Oportunidades representam as circunstâncias, tendências e fatores externos que podem ser explorados para impulsionar o desenvolvimento positivo de um projeto.

- Crescente popularidade desse esporte - O interesse crescente no padel proporciona uma oportunidade para atrair um público amplo e diversificado.
- Tendência pela busca de atividades físicas - A busca pela saúde e bem-estar está em ascensão, o que pode aumentar a demanda por atividades esportivas e instalações de lazer.
- Colaborações estratégicas (Parcerias) - Parcerias com instituições locais, escolas, clubes e associações podem ampliar a base de clientes e fortalecer a presença na comunidade.
- Crescimento populacional - O aumento da população na região pode resultar em uma base de clientes em expansão, especialmente se houver um foco na inclusão de diferentes grupos demográficos.

4.2.4 Ameaças

Na análise de viabilidade de empreendimentos, a identificação de ameaças é essencial para avaliar os possíveis obstáculos e desafios que podem afetar negativamente a trajetória de um projeto. Ameaças são os fatores externos e as condições que podem representar riscos para o sucesso e a sustentabilidade de um empreendimento.

- Concorrência crescente - Possibilidade de aumento da concorrência no setor esportivo, o que pode impactar a atração de clientes.
- Mudanças nas tendências - A rápida evolução das tendências esportivas pode requerer adaptações frequentes nas ofertas e nos serviços para manter a atratividade.
- Instabilidade econômica - Flutuações econômicas podem influenciar os hábitos de consumo das pessoas, levando a cortes em atividades recreativas.
- Sazonalidade - A dependência de atividades sazonais pode resultar em fluxos de caixa irregulares e demanda variável ao longo do ano.
- Fatores externos imprevisíveis (pandemias ou crises globais) - Elementos imprevisíveis, como pandemias ou crises globais, podem impactar drasticamente a demanda por atividades esportivas e o funcionamento do empreendimento.

4.3 DESCRIÇÃO DO PROJETO A SER IMPLEMENTADO

O projeto proposto consiste na criação de um centro esportivo para a prática de padel no município de Nova Prata-RS, com o intuito de suprir as demandas crescentes por esse esporte e oferecer uma infraestrutura de qualidade para região. O empreendimento será localizado no centro da cidade, buscando facilitar o acesso de moradores e visitantes.

O centro esportivo será composto por instalações modernas e funcionais, incluindo 3 quadras de padel projetadas de acordo com os padrões internacionais para proporcionar uma experiência esportiva de alto nível. Além das quadras, o centro contará com estacionamento amplo para garantir a comodidade dos frequentadores. As instalações serão complementadas por vestiários bem equipados, proporcionando conforto e privacidade aos jogadores. Um espaço destinado a um bar oferecerá um local de relaxamento e confraternização, incentivando a interação social entre os praticantes de esportes. O projeto também prevê a disponibilização de copa e churrasqueiras oferecendo a possibilidade de eventos sociais e atividades de integração.

O empreendimento oferecerá serviços abrangentes, incluindo a locação de quadras com o fornecimento de materiais para prática esportiva, bem como aulas ministradas por profissionais qualificados nas modalidades oferecidas. A variedade de serviços visa atender tanto a iniciantes quanto a jogadores experientes, promovendo a inclusão e o desenvolvimento esportivo. Adicionalmente, o centro esportivo será projetado com a flexibilidade necessária para sediar eventos esportivos e sociais, proporcionando um espaço adaptável para torneios, competições e outras atividades recreativas.

4.4 IDENTIFICAÇÃO DOS INVESTIMENTOS NECESÁRIOS PARA O PROJETO

No quadro a seguir, serão apresentados os investimentos iniciais identificados para a criação do empreendimento. Esses investimentos abrangem uma variedade de aspectos essenciais, desde infraestrutura até aquisição de máquinas e equipamentos.

Quadro 1: Investimento inicial

EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS	VALOR UNITÁRIO	QUANTIDADE	VALOR TOTAL
Quadra de padel 20x10	50.000,00	3	150.000,00
Rede para padel	400,00	3	1.200,00
Suporte para rede de padel	1.000,00	3	3.000,00
Refletor LED	200,00	18	3.600,00
Raquete	600,00	15	9.000,00
Kit bola de padel com 3 unidades	55,00	30	1.650,00
Conjunta 1 mesa e 4 cadeiras	300,00	10	3.000,00
Mesa 10 lugares	1.000,00	2	2.000,00
Banco	200,00	4	800,00
Lixeira Grande	70,00	4	280,00
Balcão	800,00	2	1.600,00
Prateleira	260,00	2	520,00
Tapete 2,00 x 2,00	300,00	4	1.200,00
Armário roupeiro 12 portas	1.000,00	1	1.000,00
Chuveiros	115,00	4	460,00
Computador	2.000,00	1	2.000,00
Televisão	3.000,00	1	3.000,00
Freezer	2.000,00	2	4.000,00
Caixa de som (kit com 4 caixas)	1.400,00	1	1.400,00
Reformas	15.000,00	1	15.000,00
TOTAL			204.710,00

Fonte: Dados primários

4.5 FONTES DE FINANCIAMENTO

O quadro a seguir apresenta as fontes de financiamento consideradas para viabilizar os investimentos iniciais. Cada fonte desempenha um papel fundamental na concretização do empreendimento, abrangendo recursos próprios e opções de crédito estratégicas.

Quadro 2: Fontes de financiamento

FONTE	VALOR UNITÁRIO	%
Recursos próprios	90.000,00	43,90
Venda de automóvel próprio	60.000,00	29,27
Terceiros	55.000,00	26,83
TOTAL	205.000,00	100,00

Fonte: Dados primários

4.6 PROJEÇÃO MENSAL DE LOCAÇÕES DOS ESPAÇOS DISPONÍVEIS E OUTRAS FONTES DE RENDA

Na projeção mensal apresentada nos quadros a seguir, detalhamos as locações previstas para os espaços disponíveis, bem como outras fontes de renda que serão exploradas. A análise abrange desde a ocupação das quadras de padel, passando pelas receitas com publicidade até as provenientes de bar e lanchonete.

4.6.1 Receita com Locações para prática do esporte

Como demonstrado no quadro a seguir, é estimada a receita mensal proveniente das locações das quadras de padel, além das aulas. Foi estabelecida uma projeção inicial de 135 locações mensais por quadra de padel, considerando 26 dias mensais de funcionamento, o que representa uma média de 5 locações por quadra ao dia, ao custo de 120,00 reais cada, com tempo de duração de 01:15. Essa projeção é resultado de uma abordagem estratégica que inclui a maximização dos horários de funcionamento.

Com uma programação que abrange seis dias de operação por semana (segunda a sábado), das 17:00 às 23:15 horas nos dias úteis e aos sábados das 10:00 às 18:00, fazendo intervalo às 12:30 e retornando às 13:00 horas. Também foi estimada a receita referente às aulas com professor, considerando inicialmente 105 aulas mensais, o que representa uma média de 05 aulas por dia. Esse planejamento de receita reflete a demanda esperada pelos serviços esportivos, considerando o valor das locações, a frequência prevista dos jogadores e a utilização das instalações.

Quadro 3: Receita com locações

TIPO DE RECEITA	VALOR UNITÁRIO	QUANTIDADE	VALOR TOTAL
Locação quadra padel 1	135,00	120	16.200,00
Locação quadra padel 2	135,00	120	16.200,00
Locação quadra padel 3	135,00	120	16.200,00
Aula com professor	40,00	105	4.200,00
TOTAL			52.800,00

Fonte: Dados primários

4.6.2 Receita com espaços para propaganda

A receita gerada a partir dos espaços para propaganda de outros negócios é um componente adicional da estratégia de receitas. O quadro abaixo, apresenta uma projeção mensal das receitas provenientes da locação de espaços para anúncios de parceiros comerciais.

Quadro 4: Receita com propagada

TIPO DE RECEITA	VALOR UNITÁRIO	QUANTIDADE	VALOR TOTAL
Naming rights quadra 1	200,00	1	200,00
Naming rights quadra 2	200,00	1	200,00
Naming rights quadra 3	200,00	1	200,00
Placa de publicidade	50,00	10	500,00
TOTAL			1.100,00

Fonte: Dados primários

4.6.3 Receita com bar/lanchonete

A receita proveniente do bar e lanchonete é uma parte fundamental da estratégia financeira do empreendimento. Como demonstrado no quadro a seguir, apresentamos a projeção mensal das receitas geradas a partir das vendas de alimentos e bebidas. Essa fonte de renda reflete a demanda esperada por parte dos clientes, considerando os produtos oferecidos e os preços praticados.

Quadro 5: Receita com bar e lanchonete

PRODUTO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL	CUSTO UNITÁRIO	CUSTO TOTAL
Cerveja long neck	250	7,00	1.750,00	4,00	1.000,00
Cerveja 600 ml	250	12,00	3.000,00	8,00	2.000,00
Água	250	3,00	750,00	2,00	500,00
Refrigerante	80	5,00	400,00	3,00	240,00
Isotônico	80	8,00	640,00	6,00	480,00
Energético	60	10,00	600,00	8,00	480,00
Lanches	100	6,00	600,00	4,00	400,00
Porções	100	15,00	1.500,00	10,00	1.000,00
Chocolate	100	3,00	300,00	1,50	150,00
Salgadinho	50	7,00	350,00	5,00	250,00
Sorvete	50	6,00	300,00	3,00	150,00
TOTAL			10.190,00		6.650,00

Fonte: Dados primários

4.6.4 Imposto sobre faturamento

O empreendimento será tributado pelo Simples Nacional, anexo III, com isso estará sujeito a uma tributação simplificada que engloba diversos impostos, como Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), PIS, COFINS, entre outros. Essa escolha oferece uma administração fiscal simplificada e alíquotas progressivas, que variam de acordo com o faturamento anual, contribuindo para uma gestão tributária mais eficiente e facilitando o cumprimento das obrigações fiscais, como será mostrado no quadro a seguir, utilizando as projeções das receitas em 12 meses.

Quadro 6: Imposto sobre faturamento

TIPO DE RECEITA	VALOR TOTAL
Receita com locações e aulas	633.600,00
Receita com propaganda	13.200,00
Receita com bar/lanchonete	122.280,00
TOTAL	769.080,00
(-) IMPOSTO SOBRE O FATURAMENTO	87.444,40

Fonte: Dados primários

4.7 DESPESAS OPERACIONAIS

As despesas operacionais, como indicado no quadro a seguir, abrangem uma variedade de gastos essenciais para o funcionamento diário do empreendimento. Estes incluem, aluguel do espaço, manutenção, suprimentos e outros. A projeção dessas despesas é crucial para compreender a estrutura de custos do negócio e garantir uma gestão financeira eficiente.

Quadro 7: Despesas operacionais

TIPO DE RECEITA	VALOR TOTAL
Aluguel	10.000,00
Água	1.200,00
Luz	2.000,00
Internet	90,00
Seguro	300,00
Material de limpeza	200,00
Contabilidade	300,00
Propaganda e publicidade	600,00
Pró-labore	15.000,00
Empréstimos com terceiros	1.000,00
TOTAL	30.690,00

Fonte: Dados primários

4.8 AVALIAÇÃO DOS CENÁRIOS

A análise da viabilidade econômico-financeira será feita através da avaliação de três cenários, foram considerados três cenários distintos: otimista, realista e pessimista, cada um representando diferentes níveis de receita e desempenho. O cenário otimista reflete projeções ambiciosas de receita, com base no pleno aproveitamento das instalações. O cenário realista, calculado com base em 75% da receita do cenário otimista, representa expectativas mais conservadoras. Por fim, o cenário pessimista, que se baseia em 60% da receita do otimista, reflete um ambiente desafiador, com potenciais desacelerações econômicas e/ou dificuldades operacionais.

4.8.1 Projeção e análise de viabilidade do cenário otimista

A seguir, será apresentado o cenário otimista com projeção para cinco anos, um panorama que representa as projeções mais favoráveis para o desempenho do empreendimento.

Este cenário é baseado na maximização das locações das quadras e das aulas, totalizando 405 locações, divididas entre as três quadras e 105 aulas mensais, o restante da receita é composto pela venda de mercadorias e propaganda. A taxa de crescimento anual da receita, que varia de 5% a 10%, bem como das despesas, foi estabelecida com base em indicadores financeiros sólidos e em análises de mercado de preços criteriosas.

Quadro 8: Cenário otimista

Especificação	2024	2025	2026	2027	2028	TOTAL
Vendas Brutas - Receita Operacional Bruta - ROB	769.080,00	813.780,00	861.334,32	911.947,29	965.839,60	4.321.981,22
Locações	633.600,00	665.280,00	698.544,00	733.471,20	770.144,76	3.501.039,96
Venda de Mercadorias	122.280,00	134.508,00	147.958,80	162.754,68	179.030,15	746.531,63
Propagandas	13.200,00	13.992,00	14.831,52	15.721,41	16.664,70	74.409,63
(-) Impostos	87.444,40	94.561,24	102.154,25	110.254,43	118.894,86	513.309,17
(=) Rec. Oper. Líquida	681.635,60	719.218,76	759.180,07	801.692,86	846.944,75	3.808.672,05
(-) Custo da Mercadoria Vendida - (CMV, CSP ou CF	79.800,00	87.780,00	96.558,00	106.213,80	116.835,18	487.186,98
CMV	79.800,00	87.780,00	96.558,00	106.213,80	116.835,18	487.186,98
(=) Lucro Bruto ou Resultado com Mercadorias	601.835,60	631.438,76	662.622,07	695.479,06	730.109,57	3.321.485,07
(-) Desp. Operacionais	368.740,00	377.076,40	385.922,58	395.310,10	405.272,48	1.932.321,56
<i>Administrativas</i> Aluguel	120.000,00	127.200,00	134.832,00	142.921,92	151.497,24	676.451,16
Água	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	72.000,00
Luz	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	120.000,00
Internet	1.080,00	1.144,80	1.213,49	1.286,30	1.363,48	6.088,06
Seguro	3.060,00	3.243,60	3.438,22	3.644,51	3.863,18	17.249,50
Material de limpeza	2.400,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84	14.652,24
Contabilidade	3.600,00	3.816,00	4.044,96	4.287,66	4.544,92	20.293,53
<i>Vendas</i> Pro-labore	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00	900.000,00
Propaganda e Publicidade	7.200,00	7.632,00	8.089,92	8.575,32	9.089,83	40.587,07
<i>Financeiras</i> Empréstimos com terceiros	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	60.000,00
<i>Tributárias</i> Registro de Licenças e Alvarás	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	5.000,00
	-	-	-	-	-	-
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	233.095,60	254.362,36	276.699,49	300.168,96	324.837,09	1.389.163,51
	-	-	-	-	-	-
MARGEM DE LUCRO %	34,20%	35,37%	36,45%	37,44%	38,35%	36,36%

Fonte: Dados primários

No quadro 8, está representado o demonstrativo de resultado simplificado com uma previsão de lançamentos futuros da receita e dos custos. Se o empreendimento conseguisse locar todos os seus espaços durante os horários de funcionamento, além das aulas e propagandas, no primeiro ano, a receita bruta seria de R\$ 769.080,00, com uma receita líquida de R\$ 681.635,60 deduzido o imposto do Simples Nacional. O custo das mercadorias vendidas seria de R\$ 79.800,00, gerando um lucro bruto de R\$ 601.835,60. O restante das despesas operacionais totalizaria R\$ 368.740,00 e o lucro líquido seria de R\$ 233.095,00.

Com esse resultado, foi feita a análise de viabilidade conforme tabela a seguir:

Tabela 1: Análise de viabilidade do cenário otimista

Anos	Fluxo de Caixa	TIR
0	(205.000,00)	
1	233.095,60	13,71%
2	254.362,36	81,91%
3	276.699,49	105,84%
4	300.168,96	115,20%
5	324.837,09	119,18%
	Custo Oportunidade	12,75%
	Valor Presente Líquido	R\$ 758.878,53

Fonte: Dados primários

De acordo com a tabela 1, o cenário otimista traz um VPL que corresponde a R\$ 758.878,53, que é altamente atrativo do ponto de vista financeiro e deve gerar um excedente significativo de caixa em relação ao investimento inicial. A TIR de 119,18% mostra que o projeto é muito sólido financeiramente e que o retorno sobre o investimento é excelente. Além

disso a TIR torna-se positiva já no primeiro ano do empreendimento, que mostra que o retorno financeiro é extremamente rápido. O payback ocorre já no primeiro ano do empreendimento.

Pode-se afirmar então que se o empreendimento conseguisse obter os resultados apresentados no cenário otimista, o investimento seria pago em menos de um ano, gerando receita suficiente para cobrir todos os custos e ainda com uma margem de lucro alta.

4.8.2 Projeção e análise de viabilidade do cenário realista

A seguir, será apresentado o cenário realista com projeção para cinco anos, considerando 75% da receita do cenário otimista. Este cenário oferece uma visão equilibrada e conservadora das perspectivas financeiras do empreendimento, proporcionando uma abordagem sólida e cautelosa a análise.

Quadro 9: Cenário realista

Especificação	2024	2025	2026	2027	2028	TOTAL
Vendas Brutas - Receita Operacional Bruta - ROB	576.810,00	610.335,00	646.000,74	683.960,47	724.379,70	3.241.485,91
Locações	475.200,00	498.960,00	523.908,00	550.103,40	577.608,57	2.625.779,97
Venda de Mercadorias	91.710,00	100.881,00	110.969,10	122.066,01	134.272,61	559.898,72
Propagandas	9.900,00	10.494,00	11.123,64	11.791,06	12.498,52	55.807,22
(-) Impostos	60.218,96	64.756,54	69.574,28	74.688,48	80.261,27	349.499,54
(=) Rec. Oper. Líquida	516.591,04	545.578,46	576.426,46	609.271,99	644.118,43	2.891.986,37
(-) Custo da Mercadoria Vendida - (CMV, CSP ou CF	59.850,00	65.835,00	72.418,50	79.660,35	87.626,39	365.390,24
CMV	59.850,00	65.835,00	72.418,50	79.660,35	87.626,39	365.390,24
(=) Lucro Bruto ou Resultado com Mercadorias	456.741,04	479.743,46	504.007,96	529.611,64	556.492,05	2.526.596,13
(-) Desp. Operacionais	368.740,00	377.076,40	385.922,58	395.310,10	405.272,48	1.932.321,56
<i>Administrativas</i> Aluguel	120.000,00	127.200,00	134.832,00	142.921,92	151.497,24	676.451,16
Água	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	72.000,00
Luz	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	120.000,00
Internet	1.080,00	1.144,80	1.213,49	1.286,30	1.363,48	6.088,06
Seguro	3.060,00	3.243,60	3.438,22	3.644,51	3.863,18	17.249,50
Material de limpeza	2.400,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84	14.652,24
Contabilidade	3.600,00	3.816,00	4.044,96	4.287,66	4.544,92	20.293,53
<i>Vendas</i> Pro-labore	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00	900.000,00
Propaganda e Publicidade	7.200,00	7.632,00	8.089,92	8.575,32	9.089,83	40.587,07
<i>Financeiras</i> Empréstimos com terceiros	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	60.000,00
<i>Tributárias</i> Registro de Licenças e Alvarás	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	5.000,00
	-	-	-	-	-	-
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	88.001,04	102.667,06	118.085,38	134.301,54	151.219,57	594.274,57
	-	-	-	-	-	-
MARGEM DE LUCRO %	17,03%	18,82%	20,49%	22,04%	23,48%	20,37%

Fonte: Dados primários

No quadro 9, está representado o demonstrativo de resultado simplificado com uma previsão de lançamentos futuros da receita e dos custos. Se o empreendimento conseguisse operar com 75% da receita do cenário otimista, no primeiro ano, a receita bruta seria de R\$ 576.810,00 com uma receita líquida de R\$ 516.591,04 deduzido o imposto do Simples Nacional. O custo das mercadorias vendidas seria de R\$ 59.850,00, gerando um lucro bruto de R\$ 456.741,04. O restante das despesas operacionais totalizaria R\$ 368.740,00 e o lucro líquido seria de R\$ 88.001,04.

Com esse resultado, foi feita a análise de viabilidade conforme tabela a seguir:

Tabela 2: Análise de viabilidade do cenário realista

Anos	Fluxo de Caixa	TIR
0	(205.000,00)	
1	88.001,04	-57,07%
2	102.667,06	-4,58%
3	118.085,38	22,35%
4	134.301,54	36,41%
5	151.219,57	44,23%
Custo Oportunidade		12,75%
Valor Presente Líquido		R\$ 202.287,23

Fonte: Dados primários

De acordo com a tabela 2 a TIR de 44,23% e o VPL de R\$ 202.287,23 ao longo de cinco anos, considerando um investimento inicial de R\$ 205.000, indicam que o projeto do empreendimento é viável financeiramente, embora seja mais conservador em relação ao cenário otimista anteriormente considerado. O payback ocorre entre o segundo e terceiro ano do empreendimento. Em conclusão, o cenário apresentado, demonstra claramente a viabilidade financeira do empreendimento, mesmo com uma abordagem mais realista. O fato de a TIR se tornar positiva já no terceiro ano destaca a capacidade de retorno sobre o investimento em um período relativamente curto, reforçando a atratividade do projeto.

4.8.2 Projeção e análise de viabilidade do cenário pessimista

A seguir, será apresentado o cenário realista com projeção para cinco anos, considerando 60% da receita do cenário otimista. Ao considerar apenas 60% da receita do cenário otimista, o objetivo é antecipar potenciais desafios, como variações no mercado, tendências econômicas e obstáculos operacionais.

Quadro 10: Cenário pessimista

Especificação	2024	2025	2026	2027	2028	TOTAL
Vendas Brutas - Receita Operacional Bruta - ROB	461.448,00	488.268,00	516.800,59	547.168,37	579.503,76	2.593.188,73
Locações	380.160,00	399.168,00	419.126,40	440.082,72	462.086,86	2.100.623,98
Venda de Mercadorias	73.368,00	80.704,80	88.775,28	97.652,81	107.418,09	447.918,98
Propagandas	7.920,00	8.395,20	8.898,91	9.432,85	9.998,82	44.645,78
(-) Impostos	44.668,17	48.289,71	52.145,18	56.248,91	60.616,09	261.968,05
(=) Rec. Oper. Líquida	416.779,83	439.978,29	464.655,41	490.919,47	518.887,67	2.331.220,68
(-) Custo da Mercadoria Vendida - (CMV, CSP ou CF	47.880,00	52.668,00	57.934,80	63.728,28	70.101,11	292.312,19
CMV	47.880,00	52.668,00	57.934,80	63.728,28	70.101,11	292.312,19
(=) Lucro Bruto ou Resultado com Mercadorias	368.899,83	387.310,29	406.720,61	427.191,19	448.786,56	2.038.908,49
(-) Desp. Operacionais	368.740,00	377.076,40	385.922,58	395.310,10	405.272,48	1.932.321,56
<i>Administrativas</i> Aluguel	120.000,00	127.200,00	134.832,00	142.921,92	151.497,24	676.451,16
Água	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	14.400,00	72.000,00
Luz	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	120.000,00
Internet	1.080,00	1.144,80	1.213,49	1.286,30	1.363,48	6.088,06
Seguro	3.060,00	3.243,60	3.438,22	3.644,51	3.863,18	17.249,50
Material de limpeza	2.400,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84	14.652,24
Contabilidade	3.600,00	3.816,00	4.044,96	4.287,66	4.544,92	20.293,53
<i>Vendas</i> Pro-labore	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00	180.000,00	900.000,00
Propaganda e Publicidade	7.200,00	7.632,00	8.089,92	8.575,32	9.089,83	43.635,22
<i>Financeiras</i> Empréstimos com terceiros	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00	60.000,00
<i>Tributárias</i> Registro de Licenças e Alvarás	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	5.000,00
	-	-	-	-	-	-
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	159,83	10.233,89	20.798,03	31.881,09	43.514,08	106.586,92
	-	-	-	-	-	-
MARGEM DE LUCRO %	0,04%	2,33%	4,48%	6,49%	8,39%	

Fonte: Dados primários

No quadro 10, está representado o demonstrativo de resultado simplificado com uma previsão de lançamentos futuros da receita e dos custos. Se o empreendimento conseguisse

operar com 60% da receita do cenário otimista, no primeiro ano, a receita bruta seria de R\$ 461.448,00 com uma receita líquida de R\$ 416.779,83 deduzido o imposto do Simples Nacional. O custo das mercadorias vendidas seria de R\$ 47.880,00, gerando um lucro bruto de R\$ 368.899,83. O restante das despesas operacionais totalizaria R\$ 368.740,00 e o lucro líquido seria de R\$ 159,83.

Com esse resultado, foi feita a análise de viabilidade conforme tabela a seguir:

Tabela 3: Análise de viabilidade do cenário pessimista

Anos	Fluxo de Caixa	TIR
0	(205.000,00)	
1	159,83	-99,92%
2	10.233,89	-77,62%
3	20.798,03	-49,77%
4	31.881,09	-29,09%
5	43.514,08	-14,77%
	Custo Oportunidade	12,75%
	Valor Presente Líquido	-R\$ 138.689,88

Fonte: Dados primários

De acordo com a tabela 3, a TIR de -14,77% e o VPL negativo de -R\$ 138.689,88 ao longo de cinco anos, considerando um investimento inicial de R\$ 205.000,00, indicam que o cenário pessimista sugere desafios significativos para a viabilidade financeira do projeto.

Esses indicadores apontam que o projeto pode não ser economicamente sustentável nas condições adversas previstas. A TIR negativa indica que o retorno sobre o investimento é insuficiente, enquanto o VPL negativo demonstra que as despesas superam consistentemente as receitas ao longo do período projetado.

4.9 SUGESTÕES A EMPRESA ESTAGIADA

Após uma análise detalhada dos indicadores resultantes da avaliação de cenários, a implementação do centro esportivo em Nova Prata-RS, revela ser não apenas financeiramente viável, mas também economicamente e mercadologicamente sustentável nos cenários otimista e realista. A análise dessas projeções respalda de forma sólida a recomendação para a implementação do empreendimento.

No cenário otimista, operando com 100% da capacidade, os indicadores financeiros apontam para uma excelente viabilidade. O alto Valor Presente Líquido (VPL) positivo de R\$ 758.878,53 e a Taxa Interna de Retorno (TIR) de 119,18% demonstram uma ótima perspectiva de retorno financeiro, considerando o custo de oportunidade de 12,75%. Um aspecto notável é a possibilidade de recuperação do investimento inicial de R\$ 205.000,00 e geração de lucro de R\$ 233.095,00 já no primeiro ano, evidenciando um potencial de crescimento financeiro acelerado. Essas projeções sugerem que o centro esportivo pode ser uma fonte significativa de receita e lucro, criando uma base sólida para o sucesso.

Nesse cenário otimista, ressaltamos a importância de manter padrões elevados de atendimento ao cliente para maximizar a ocupação das instalações. Além disso, a exploração de oportunidades de marketing e o estabelecimento de parcerias estratégicas são estratégias essenciais. A diversificação das fontes de receita, incluindo a organização de torneios e eventos temáticos, surge como uma medida valiosa que pode contribuir significativamente para a sustentabilidade financeira do centro esportivo. Essas iniciativas podem potencializar ainda mais o desempenho do projeto, consolidando-o como um empreendimento bem-sucedido.

No cenário realista, considerando operar em 75% da capacidade do cenário otimista, que adota projeções mais conservadoras, a avaliação continua positiva. As projeções mais moderadas de receita e despesa não alteram a viabilidade financeira do projeto. Recomendamos um foco aprimorado na eficiência operacional e no controle de custos, garantindo a manutenção de margens de lucro sólidas, levando em consideração o custo de oportunidade de 12,75%. Estratégias de retenção de clientes e programas de fidelidade são recomendados para garantir uma base de clientes estável. A busca proativa por parcerias com instituições locais e a promoção de valores positivos no esporte, que desempenham um papel fundamental na consolidação do sucesso no cenário realista, são medidas que podem alavancar as receitas.

Por outro lado, no cenário pessimista, que reflete uma receita correspondente a apenas 60% do cenário otimista, a viabilidade financeira do projeto não é viável. Com uma Taxa Interna de Retorno (TIR) negativa de -14,77% e um Valor Presente Líquido (VPL) negativo de -R\$ 138.689,88 ao longo de cinco anos, o projeto não se mostra sustentável. Isso ocorre devido ao desafio representado por cenários adversos, como dificuldades operacionais e variações econômicas desfavoráveis, que resultam em despesas superando consistentemente as receitas.

Em resumo, a sustentabilidade financeira deste centro esportivo é uma realidade inquestionável, e a abordagem estratégica é um pilar essencial. O centro esportivo não apenas apresenta uma sólida base financeira, mas também se estabelece como uma oportunidade de investimento excepcional na região em que está inserido. Independente das projeções financeiras apresentadas, é sempre importante investir na qualidade do serviço, aprimorar a eficiência operacional e cultivar parcerias estratégicas. Todos esses fatores são componentes obrigatórios para o êxito do empreendimento.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise de investimentos desempenha um papel crucial na avaliação do projeto do centro esportivo em Nova Prata-RS, permitindo uma visão aprofundada da sua viabilidade econômica. Por meio da projeção de cenários otimistas, realistas e pessimistas, foi possível quantificar o potencial de retorno financeiro e compreender as implicações de diferentes condições de mercado e operacionais. Essa análise rigorosa não apenas identificou os riscos e oportunidades associados ao projeto, mas também validou decisões embasadas em dados sólidos. Essa abordagem minuciosa é essencial para garantir a alocação eficaz dos recursos financeiros, minimizando riscos e otimizando o uso dos recursos disponíveis.

O planejamento estratégico é o alicerce sobre o qual o centro esportivo será construído. A partir do diagnóstico estratégico e da análise detalhada de pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças, a empresa pôde desenvolver estratégias sólidas para atingir seus objetivos. Isso incluiu a definição de metas claras de receitas e a alocação eficiente de recursos. O planejamento estratégico também envolveu a identificação de oportunidades de mercado, diferenciação da concorrência e criação de uma proposta de valor atraente para os clientes. Com uma estratégia bem delineada, a empresa está preparada para enfrentar os desafios do mercado esportivo do padel com confiança e vislumbrar o sucesso a médio e longo prazo.

Nos cenários otimista e realista, os resultados alcançados nos cinco anos do projeto do centro esportivo são extremamente promissores. No cenário otimista, no qual a empresa considerou operar a 100% de sua capacidade, projetou-se uma receita bruta de R\$ 769.080,00 para o primeiro ano, resultando em uma receita líquida de R\$ 681.635,60 após deduções fiscais. Esses números se destacam de maneira positiva, evidenciando a forte performance financeira do cenário otimista. O lucro bruto de R\$ 601.835,60 é um indicativo notável de desempenho financeiro, demonstrando que o centro esportivo possui potencial para gerar receitas substanciais. A aceitação do projeto nesse cenário é respaldada pela perspectiva de um retorno

rápido do investimento, com um payback dentro de um ano, graças ao elevado lucro líquido projetado, também levando em consideração o Valor Presente Líquido (VPL) de R\$ 758.878,53, a Taxa Interna de Retorno (TIR) de 119,78% e o custo de oportunidade de 12,75%.

No cenário realista, que adotou uma abordagem mais conservadora, considerando operar em 75% da capacidade do cenário otimista, a empresa ainda projetou uma receita bruta de R\$ 576.810,00 no primeiro ano, com uma receita líquida de R\$ 516.591,04 após deduções fiscais. Embora os números sejam menores em comparação ao cenário otimista, eles indicam um sólido desempenho financeiro. O lucro bruto de R\$ 456.741,04 é significativo, justificando a aceitação do projeto. A empresa optou por aceitar o projeto nesse cenário devido à perspectiva de um retorno positivo do investimento, rentabilidade sustentável e capacidade de operação eficaz, também levando em consideração o Valor Presente Líquido (VPL) de R\$ 202.287,23, a Taxa Interna de Retorno (TIR) de 44,23% e o custo de oportunidade de 12,75%.

No cenário pessimista, considerando operar em 60% da capacidade do cenário otimista, entretanto, a perspectiva passa longe de ser otimista. Com uma receita bruta de apenas R\$ 461.448,00 no primeiro ano e uma receita líquida de R\$ 416.779,83 após deduções fiscais, os números são insuficientes para sustentar o projeto a longo prazo. O lucro líquido é marginal, demonstrando que as despesas superam consistentemente as receitas ao longo do período projetado. Nesse cenário, a Taxa Interna de Retorno (TIR) é de -14,77% indicando um retorno insuficiente sobre o investimento. O Valor Presente Líquido (VPL) de -R\$ 138.689,88 é significativamente negativo, refletindo prejuízos contínuos. Portanto, o cenário pessimista não é viável financeiramente ao longo dos cinco anos projetados.

Em resumo, os resultados alcançados nos cenários otimista e realista são altamente encorajadores, com o centro esportivo demonstrando sua viabilidade financeira. A aceitação do projeto nesses cenários se baseia na capacidade de gerar receitas substanciais, manter uma gestão eficiente e garantir um retorno positivo sobre o investimento. No entanto, a inviabilidade do cenário pessimista ressalta a necessidade de planejamento e estratégia cuidadosos para enfrentar eventuais desafios. Portanto, o sucesso desse empreendimento requer a contínua ênfase na qualidade do serviço, eficiência operacional, parcerias estratégicas e responsabilidade social.

6 REFERÊNCIAS

- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: Dando Asas ao Espírito Empreendedor**. 2019.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dicionário de negócios**. 2016
- CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de Pessoas: O Novo Papel dos Recursos Humanos nas Organizações**. 2008.
- CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso Básico de Contabilidade**. 2014.
- DIEHL, Astor Antonio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: Métodos e técnicas**. 2004.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 8^a ed. 2019.
- DORNELAS, José Carlos Assis. **Planos de Negócios: Guia Prático**. 6^a ed. 2016.
- DRUCKER, Peter Ferdinand. **Inovação e espírito empreendedor: práticas e princípios**. 1985.
- GITMAN, Lawrence. **Princípios de Administração Financeira**. 2004.
- GITMAN, Lawrence. **Princípios de Administração Financeira**. 12^a ed. 2010.
- GITMAN, Lawrence; ZUTTER, Chad. **Princípios de Administração Financeira**. 14^a ed. 2017.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Metodologia Científica**. 7ª ed. 2010.
MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos**. 11ª ed. 2019.
MAXIMIANO, Antônio César Amaru. **Fundamentos de Administração**. 2018.
NETO, Alexandre Assaf. **Administração Do Capital De Giro Capa**. 2011.
NETO, Alexandre Assaf. **Curso de Administração Financeira**. 4º ed., 2019.
NETO, Alexandre Assaf. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 2021.
NETO, Alexandre Assaf. **Matemática Financeira e Suas Aplicações** .13ª Ed. 2016 .
PINHEIRO, Guilherme; CAMPOS, Thais. **Finanças Corporativas**. 2016.
ROSS *et al.* **Administração Financeira: Corporate Finance**. 2011.
SANTOS, Edilson Paulo. **Matemática financeira: uma abordagem aplicada**. 2019.
STONER, James; FREEMAN, Edward. **Administração**.1999.