

Análise da viabilidade econômico-financeira do projeto de abertura de uma empresa de alimentação coletiva

Diego Fernandes SILVA ¹
Carmelinda PARIZZI ²

Resumo: Este estudo está centrado na análise da viabilidade econômico-financeira, possibilitando ao empreendedor análises do retorno e das projeções de receitas, custos e despesas antes da possível constituição da empresa. Nesse contexto, o presente artigo teve como objetivo analisar a viabilidade econômico-financeira do projeto de abertura de uma empresa de alimentação coletiva. A metodologia utilizada na pesquisa foi de caráter exploratório, configurando um estudo de caso com fonte de dados secundária. Os arranjos e articulações teórico-metodológicas se fundamentaram em autores como: Degen, Gitman, Hisriche e Peters. O estudo se sustenta em dados reais, visto o interesse de um terceiro em investir nesse ramo. A análise foi realizada a partir da projeção do fluxo de caixa e da demonstração de resultados do exercício para um período de doze meses. Os resultados desta avaliação mostraram ser viável a abertura do empreendimento.

Palavras-chaves: viabilidade, alimentação, empreendedorismo.

Analysis of the economical and financial viability of the opening project of a food company

Abstract: This study is focused on the analysis of the economical and financial viability, allowing the entrepreneur to analyze the return and the projections of revenue, costs and expenditures before the possible constitution of the company. In this context, this article aimed at analyzing the economical and financial viability of the opening project of a food company. The methodology used in this research was exploratory, and this is a case study with a secondary data source. The theoretical and methodological arrangements and articulations were based on authors such as: Degen, Gitman, Hisriche and Peters. The study is based on actual data, considering the fact that there is a third part which is interested in investing in this branch. The analysis was performed from the projection of the cash flow and the demonstration of results of the exercise for a period of twelve months. The results of this evaluation show that the opening of the entrepreneurship is viable.

Keywords: viability, feeding, entrepreneurship.

1. INTRODUÇÃO

As escolhas estão presentes em vários momentos de nossas vidas. Em um destes, surge um importante processo de análise e decisão entre ocupar um emprego remunerado ou abrir o próprio empreendimento. Porém, atrelado a esse processo decisório, apresentam-se várias histórias de negócios de sucesso que trazem incentivos, mas surge também a situação de questões como o despreparo para enfrentar situações de mudanças e o medo pelo desconhecido. Fatos estes que podem impactar diretamente as decisões dos futuros empreendedores.

Independente dos fatores que influenciam essa decisão, ela é tomada, e o sucesso dependerá da realização de um bom trabalho. A abertura do próprio negócio, além da independência financeira, segundo Hisrich e Peters (2005), pode levar a realização profissional e pessoal ao permitir que as pessoas inovem e infiram na orientação e na evolução do empreendimento.

O Serviço Brasileiro de apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE (2013), aponta que 25% das empresas morrem em seus dois primeiros anos de mercado. A falta de planejamento, a ausência de conhecimento relacionada às necessidades financeiras, a competitividade do mercado, a dificuldade na regulamentação do negócio e incapacidade administrativa são alguns dos fatores mais comuns para o insucesso.

Percebe-se nesse momento, que a atividade empreendedora que leva ao sucesso, possui alguns riscos associados. Uma possível saída e quantificação para estes riscos está apoiada na pesquisa e no conhecimento científico.

O estudo de viabilidade de um projeto é utilizado no sentido de demonstrar ao empreendedor a importância de uma análise que precede a abertura do negócio, onde podem ser levantadas noções de riscos e pontos de sustentabilidade para o negócio. Neste trabalho, o estudo de viabilidade foi utilizado para projetar os custos e as receitas, a fim de se avaliar a viabilidade econômico-financeira do projeto de abertura de uma empresa de alimentação coletiva, com objetivo de esclarecer a rentabilidade e a lucratividade do negócio.

O setor de alimentação teve poucos avanços tecnológicos com o passar dos tempos. Os equipamentos utilizados na preparação dos alimentos ficaram mais precisos, eficientes e seguros, porém as técnicas empregadas na culinária e algumas características do preparo alimentar são um tanto quanto antigas. Consumidores até acreditam que quanto mais artesanal, são as técnicas e os equipamentos utilizados, mais saboroso é o preparo alimentar (MATOS, 2000).

Nesse sentido, a busca pela oportunidade, pela colocação prática dos conhecimentos e pelo uso da força de trabalho em um novo negócio, comparado a possibilidade de escolha pela dependência de um emprego sem estabilidade, podendo ser mal remunerado, associada a ausência tecnológica no setor alimentício que demanda um baixo investimento, podem levar um

cozinheiro sem nenhum conhecimento administrativo a abrir seu próprio negócio sem a realização de um prévio estudo.

Um pressuposto para o tema escolhido é que a abertura da empresa após a análise de viabilidade acarreta maiores chances de sucesso para a empresa no mercado, visto que no segmento alimentício a competitividade não é diferente dos outros setores, onde temos uma grande diversidade de estabelecimentos oferecendo refeições fora de casa.

Neste contexto, esta pesquisa será norteadada pela seguinte questão: A abertura de uma nova empresa de alimentação coletiva com atuação na região do estado de Minas Gerais, na região do triângulo mineiro, poderá apresentar resultados positivos na análise de viabilidade e de rentabilidade, ao ponto de se tornar uma boa opção de investimento?

Este estudo, permitirá a aplicação de conhecimentos adquiridos tendo como base o mercado real, visto o interesse de um terceiro em investir neste ramo. Serão abordados quatro métodos de avaliação para o empreendimento como: *Payback*, Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno e o Retorno Sobre o Investimento por conta de o artigo não permitir maior abrangência.

2. REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

A revisão bibliográfica resgata os conhecimentos científicos a respeito do tema a ser tratado e serve como base teórica para os estudos do qual este trabalho se propõe.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Veremos que ao longo do tempo, a definição de empreendedor, caracterizado hoje, como um ser inserido no cenário econômico, sofreu algumas evoluções. “A palavra empreendedor origina-se da palavra *entrepreneur* que é francesa, literalmente traduzida, significa aquele que está entre ou intermediário” (HISRICH e PETERS, 2005, p.96).

No século XVIII, o filósofo Rousseau (2008), em uma de suas frases utilizadas para explicar sobre a origem das desigualdades entre os homens, ressalta que “o homem transcende a sua natureza”. Esta definição se torna interessante pelo fato de narrar as origens das desigualdades humanas, que surgiram por conta da capacidade do homem em transcender, entendida no mesmo sentido de empreender, de criar, de inovar, de ir além. Embora o contexto abordou um cenário onde o homem buscava descobrir novos meios para a sobrevivência, sem ligações no contexto econômico, já era possível entender o empreendedorismo no sentido de superação.

Uma definição de Ely e Ress (1937, p. 488), associa o empreendedor na perspectiva econômica e o coloca como sendo o ator do gerenciamento e da administração de um negócio.

“No final do século XIX e no início do século XX, a definição do empreendedor passou a ser vista por perspectiva econômica. Dito deste modo prevê, o empreendedor organiza e opera uma empresa para lucro pessoal. Paga os preços atuais pelos materiais consumidos no negócio, pelo uso da terra, pelo serviço de pessoas que emprega e pelo capital de que necessita contribuindo com sua própria iniciativa, habilidade e engenhosidade no planejamento, organização e administração da empresa. Também assume a possibilidade de prejuízo e de lucro em consequência de circunstâncias imprevistas e incontrolláveis. Os resíduos líquidos das receitas anuais do empreendimento, após o pagamento de todos os custos, são retidos pelo empreendedor”

No sentido de que a atividade empreendedora está ligada ao avanço, podemos entender sua importância para a sociedade e para o crescimento econômico do país. Os autores Britto e Wever (2003, p.15), em um contexto mais moderno e envolvendo o sistema comercial e financeiro, citam que o empreendedorismo: “é a criação de valor por pessoas e organizações trabalhando juntas para implementar uma ideia através da aplicação de criatividade, capacidade de transformação e o desejo de tomar aquilo que comumente se chamaria de risco”

Diante do apresentado, é possível perceber que a atividade empreendedora está definida em um comportamento baseado na tomada de decisões e na organização de mecanismos econômicos com intuito de transformar recursos para proveito prático e econômicos, aceitando riscos.

2.2 ANÁLISE DE VIABILIDADE

O estudo de viabilidade de um projeto é apresentado no sentido de fornecer informações para o empreendedor escolher se irá ou não aceitar os riscos e as possibilidades associadas à abertura de um novo empreendimento. Segundo Dolabela (1999), um bom negócio é fruto da identificação de uma oportunidade e seu posterior estudo de viabilidade, a fim de tomar uma decisão satisfatória que proporcione avanços na empresa.

Neste estudo, serão abordados quatro métodos de avaliação (*Payback*, VPL, TIR e ROI), que serão estudados de forma isolada, a fim de promover a análise de viabilidade do negócio a partir da projeção futura, das previsões de entradas e saídas. Assim, será constituído o fluxo de caixa que proporciona a base das análises necessárias para o estudo de viabilidade que orientará o empreendedor para uma decisão mais assertiva para este projeto. (DEGEN, 1989).

2.2.1 PAYBACK

Segundo Degen (1989), o *payback* é o tempo necessário para que a empresa tenha o retorno do investimento inicial aplicado no empreendimento. Trata-se de uma técnica simples, que pode ser analisada em qualquer periodicidade e que tem a viabilidade de um projeto definida como positiva, quando o período do *payback* está dentro do previsto pelo empreendedor e seja menor que o prazo total analisado. O *payback* pode ser calculado a partir da seguinte fórmula:

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento inicial total}}{\text{Entrada de caixa no período}}$$

Vale lembrar que na análise realizada pelo método do *payback* não é considerado o valor do dinheiro no tempo.

2.2.2 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

O valor presente líquido, segundo Gitman (1997), pode ser calculado pela diferença entre o valor presente das entradas e saídas de caixa que ocorrem durante o tempo de vida de um projeto, descontados a uma taxa de desconto de mercado. O VPL pode ser calculado por meio da seguinte fórmula:

$$VPL = \sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+i)^t}, \text{ onde:}$$

FC_t : Fluxo de caixa no período t

i : taxa de desconto

t : período

Assim, quando o resultado do VPL for positivo, indicará que as entradas serão maiores que as saídas de caixa em um momento zero, e dessa forma o projeto deverá ser aceito, pois o retorno supera o investimento.

2.2.3 TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)

A taxa interna de retorno de um investimento, segundo Brom e Balian (2007) é a taxa exigida de retorno que, garante a reposição exata de um investimento realizado, e quando utilizada como taxa de desconto, resulta em um VPL igual a zero. Ela pode ser calculada por meio da seguinte fórmula:

$$TIR = (VPL = 0) = \sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+TIR)^t}, \text{ onde:}$$

FC_t : Fluxo de caixa no período t

$VPL = 0$

t : período

Nesta análise, quando a taxa de desconto aplicada for menor que a TIR, o valor presente líquido do projeto será positivo e ele pode ser aceito.

2.2.4 RETORNO SOBRE O INVESTIMENTO (ROI)

O índice de retorno sobre o investimento, segundo Gitman (1997), representa o tamanho da rentabilidade que um empreendedor terá, caso opte por investir no projeto analisado. Ele indica o percentual de rendimento financeiro a ser obtido com o projeto diante do capital inicial investido. O cálculo do ROI, pode ser feito por meio da seguinte fórmula:

$$ROI = \frac{\text{lucro líquido do período}}{\text{investimento inicial total}} \times 100$$

Esta ferramenta de análise, tem uma vasta utilização em estudos de viabilidade econômico-financeira, visto que sua aplicação pode ser dada em situações passadas ou potenciais futuros.

Com a apresentação destas teorias, finaliza-se a revisão bibliográfica, que apoiará as situações e cálculos apresentados no decorrer deste estudo.

3. METODOLOGIA

Na busca de analisar a viabilidade econômico-financeira do projeto de investimento, em uma empresa de alimentação coletiva, o método de pesquisa selecionado foi de caráter exploratório, sendo utilizado o Estudo de Caso, que é caracterizado por uma aplicação prática dos conceitos estudados em uma potencial empresa.

Segundo Barros e Lehfeld (2007), o estudo de caso consiste na coleta e registro de informações sobre um ou vários casos, elaborando relatórios críticos, organizados e avaliados, que darão origem a decisões sobre o objeto escolhido para a investigação.

A abordagem do caso será feita pelo método quantitativo, que segundo Richardson (1999, p.70), "representa, em princípio a intenção de garantir a precisão dos resultados, evitar distorções de análise e interpretação, possibilitando, conseqüentemente, uma margem de segurança quanto às inferências".

O presente trabalho utiliza de dados secundários, que Segundo Kotler (1998), são obtidos por meio de informações já colhidas por outro alguém para algum propósito.

4. ESTUDO DE CASO

Com base no conhecimento levantado na revisão bibliográfica e nas informações colhidas junto ao terceiro, interessado em investir na abertura deste empreendimento, foi possível constatar os seguintes resultados abaixo apresentados.

4.1 O EMPREENDIMENTO

A proposta de abertura do empreendimento, está fundamentada em uma empresa de alimentação coletiva, localizada no estado de Minas Gerais, na região do triângulo mineiro, que oferecerá uma alimentação saudável, equilibrada e dentro de um padrão de qualidade que atenda às necessidades dos clientes.

Segundo Matos (2000), o ritmo de vida moderno contribui para o crescimento do mercado de alimentação fora de casa, que está separado em: alimentação comercial (restaurante, *fast food*, lanchonetes, etc.) e em alimentação coletiva, onde a produção da refeição é realizada para uma clientela definida (escolas, indústrias, hospitais, bancos, etc.).

Neste trabalho, abordaremos o cenário da alimentação coletiva, onde a estrutura da empresa contará com uma cozinha dimensionada para a produção de 750 refeições diárias. Ela estará equipada com fogão, chapa, grelha, batedeira, liquidificador, geladeira, freezer, carro térmico, forno, balança digital, espremedor de frutas, espátulas, ralador, jarras, copos e outros utensílios indispensáveis para a preparação de alimentos. A equipe será formada por um cozinheiro, três auxiliares de cozinha, uma nutricionista e um administrador, que juntos trabalharão nos dias úteis para entregar o produto contratado.

O empreendimento não pretende comercializar bebidas, e trabalhará com a demanda e seus cardápios acertados em um contrato fixado nas quantidades e nos períodos, onde a indústria interessada no serviço, será atendida de acordo com suas exigências nutricionais e de custos.

4.2 PROJEÇÃO DE VENDAS

A determinação dos preços de vendas teve como base uma pesquisa de mercado realizada pela indústria contratante; pela análise dos custos e das despesas operacionais; e pelo retorno esperado. Os dois últimos são provenientes deste estudo.

A indústria contratante exigiu o cumprimento dos valores nutricionais recomendados e contrata a entrega de 250 refeições destinadas ao desjejum; 250 refeições para o almoço; e 250 refeições para o lanche da tarde, que devem ser montadas com combinações distintas, de forma que não se repitam em um intervalo de 20 dias.

Essa variedade de pratos, nos leva a uma variação diária relacionada aos custos de preparo dos alimentos. Para facilitar a projeção financeira, foi calculado um *ticket* médio dos valores de venda para cada uma das três refeições que serão servidas ao longo do dia. Dessa forma, o preço de venda para os produtos e a projeção de faturamento mensal, podem ser vistos na tabela 1 abaixo:

Tabela 1 – Ticket médio do preço de venda das refeições

Refeições	Refeições diárias	Preço de Venda (R\$)	Dias úteis (mês)	Receita mensal (R\$)
Desjejum	250	\$2,28	21	\$11.970,00
Almoço	250	\$8,53	21	\$44.782,50
Lanche da tarde	250	\$2,41	21	\$12.652,50
				\$69.405,00

Fonte: elaborado pelo autor.

As refeições serão servidas apenas nos dias úteis na empresa, que em média, são 21 dias ao mês. Dessa forma, encontramos o valor esperado para o faturamento bruto na ordem de R\$ 69.405,00 mensais. O contrato de fornecimento de alimentação terá um prazo de vigência de 12 meses, podendo ser renovado. O pagamento pelos produtos será realizado por depósito bancário, onde a empresa contratada receberá o valor integral de suas vendas, sempre no primeiro dia útil do mês seguinte ao trabalhado.

4.3 INVESTIMENTO INICIAL, DESPESAS E CUSTOS

Para constituir a estrutura física da empresa, será necessário a montagem de um escritório simples e de uma cozinha em um local apropriado. Para a aquisição dos bens imóveis, dos equipamentos e dos utensílios, foi levantada a necessidade de um investimento de R\$36.853,00.

O capital de giro, segundo Gitman (1997) é um montante de dinheiro suficiente para que uma determinada empresa cumpra suas obrigações com assiduidade, sem ser penalizada pelo descasamento entre as contas a pagar e as contas a receber. Para este empreendimento, ele foi calculado de forma a garantir a cobertura dos custos fixos mensais mais as contas a pagar, descontadas as contas a receber no período, resultando assim, em uma necessidade de capital de giro igual a R\$51.125,30. Estes valores são apresentados na tabela 2 abaixo:

Tabela 2 – Investimento total e despesas fixas mensais

Investimento inicial	
Móveis de escritório	\$2.605,00
Equipamentos	\$29.192,00
Utensílios	\$5.056,00
\$36.853,00	
Necessidade de Capital de Giro	\$51.125,30
Custos e despesas fixas mensais	
Folha de pagamento	\$5.146,44
ProLabore	\$5.293,33
Refeições para funcionários	\$5.040,00
Depreciação	\$2.083,33
Diversos	\$716,59
\$18.279,70	

Fonte: elaborado pelo autor.

Os custos e despesas fixas apresentados na tabela 2 acima, são referentes às necessidades mensais da empresa e somam a quantia de R\$18.279,70. Dentro deste valor, já foram

considerados os encargos e provisões trabalhistas, a depreciação dos bens imóveis, aluguel, as despesas operacionais, as alimentações destinadas aos funcionários e além disso, uma margem de 5% para cobrir os desperdícios que podem surgir durante o preparo dos alimentos.

Os custos variáveis estão relacionados com as refeições que serão servidas e sofrem variações a cada dia, devido as diferentes combinações de ingredientes utilizados. Dessa forma, para facilitar a projeção financeira, foi calculo um *ticket* médio dos valores de custo, para cada uma das três refeições oferecidas ao longo do dia. Esses custos incluem apenas os gastos com matérias-primas dos pratos montados de acordo com as exigências nutricionais. Eles podem ser vistos na seguinte tabela:

Tabela 3 – Ticket médio do preço de custo das refeições

Refeições	Refeições diárias	Preço de Custo (RS)	Dias úteis (mês)	Custo mensal (RS)
Desjejum	250	\$1,22	21	\$6.405,00
Almoço	250	\$3,20	21	\$16.800,00
Lanche da tarde	250	\$1,22	21	\$6.405,00
				\$29.610,00

Fonte: elaborado pelo autor.

Com estes dados, será possível projetarmos o fluxo de caixa e extrapolar um possível demonstrativo de resultados para o período estudado, a fim de promovermos a avaliação de viabilidade para o investimento.

4.4 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS DO EXERCÍCIO

Os dados de custos levantados anteriormente, foram ordenados de forma a compor a demonstração dos resultados do exercício para primeiros 12 meses de funcionamento da empresa de alimentação coletiva, e podem ser visualizados na tabela 4 abaixo:

Tabela 4 – Demonstração do Resultados do Exercícios

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO												
	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12
Estoque final do mês	\$10.000,00	\$10.300,00	\$9.560,20	\$9.870,00	\$10.131,00	\$10.144,00	\$10.124,13	\$9.987,52	\$9.988,00	\$10.112,00	\$10.548,00	\$10.468,12
Faturamento Bruto	\$69.405,00	\$69.405,00	\$69.405,00	\$69.405,00	\$69.405,00	\$69.405,00	\$69.405,00	\$69.405,00	\$69.405,00	\$69.405,00	\$69.405,00	\$69.405,00
Estoque inicial do mês	\$0,00	\$10.000,00	\$10.300,00	\$9.560,20	\$9.870,00	\$10.131,00	\$10.144,00	\$10.124,13	\$9.987,52	\$9.988,00	\$10.112,00	\$10.548,00
Custos variáveis	\$39.610,00	\$29.610,00	\$29.610,00	\$29.610,00	\$29.610,00	\$29.610,00	\$29.610,00	\$29.610,00	\$29.610,00	\$29.610,00	\$29.610,00	\$29.610,00
Lucro Bruto (1+2)-(3+4)	\$39.795,00	\$40.095,00	\$39.055,20	\$40.104,80	\$40.056,00	\$39.808,00	\$39.775,13	\$39.658,39	\$39.795,48	\$39.919,00	\$40.231,00	\$39.715,12
Despesa Variável (8,10% Simples)	\$5.621,81	\$5.621,81	\$5.621,81	\$5.621,81	\$5.621,81	\$5.621,81	\$5.621,81	\$5.621,81	\$5.621,81	\$5.621,81	\$5.621,81	\$5.621,81
Margem de Contribuição (5-6)	\$34.173,20	\$34.473,20	\$33.433,40	\$34.483,00	\$34.434,20	\$34.186,20	\$34.153,33	\$34.036,59	\$34.173,68	\$34.297,20	\$34.609,20	\$34.093,32
Despesas Fixas anuais	\$18.279,70	\$18.279,70	\$18.279,70	\$18.279,70	\$18.279,70	\$18.279,70	\$18.279,70	\$18.279,70	\$18.279,70	\$18.279,70	\$18.279,70	\$18.279,70
Result. ante Desp. Financ. (7-8)	\$15.893,50	\$16.193,50	\$15.153,70	\$16.203,30	\$16.154,50	\$15.906,50	\$15.873,63	\$15.756,89	\$15.893,98	\$16.017,50	\$16.329,50	\$15.813,62
Despesa Financeira	\$3.071,08	\$3.071,08	\$3.071,08	\$3.071,08	\$3.071,08	\$3.071,08	\$3.071,08	\$3.071,08	\$3.071,08	\$3.071,08	\$3.071,08	\$3.071,08
Result. ante Participações (9-10)	\$12.822,42	\$13.122,42	\$12.082,62	\$13.132,22	\$13.083,42	\$12.835,42	\$12.802,55	\$12.685,81	\$12.822,90	\$12.946,42	\$13.258,42	\$12.742,54
Participação dos sócios	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$3.600,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00	\$4.200,00
Lucro Líquido do Exercício	\$9.222,42	\$9.522,42	\$8.482,62	\$9.532,22	\$8.883,42	\$8.635,42	\$8.602,55	\$8.485,81	\$8.622,90	\$8.746,42	\$9.058,42	\$8.542,54

Fonte: elaborado pelo autor.

A empresa se enquadra no regime tributário do simples nacional, e de acordo com a Resolução CGSN nº 117 (2014), para um faturamento anual entre \$720.000,00 e \$900.000,00 a alíquota de imposto incidente é de 8,1% sobre a Receita bruta. Essa despesa pode ser visualiza no cs de

despesa variável. O investimento inicial foi projetado para ser abatido em forma de uma despesa financeira e se apresenta no campo de mesmo nome na tabela.

Dessa forma, é possível verificar que os lucros líquidos são positivos em todos os períodos analisados. Devemos agora promover a aplicação dos métodos de avaliação de investimento apontados anteriormente nos referenciais teóricos a fim de verificar a viabilidade do empreendimento.

4.5 AVALIAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

A avaliação da viabilidade do empreendimento, foi realizada a partir da construção do fluxo de caixa, onde foi considerado o investimento inicial de R\$36.853,00 a ser gasto no período zero. Em seguida, foram calculados os indicadores VPL, *Payback*, TIR e ROI, de forma a encontrar os resultados de rentabilidade e de lucratividade para o projeto. Estes cálculos estão apresentados de forma sucinta na tabela 5 abaixo:

Tabela 5 – Resumo dos Indicadores de viabilidade para o empreendimento

Período	Saldo	VPL	Payback
0	-\$36.853,00	-\$36.853,00	-\$36.853,00
1	\$9.222,42	\$9.131,10	-\$27.721,90
2	\$9.522,42	\$9.334,79	-\$18.387,11
3	\$8.482,62	\$8.233,14	-\$10.153,97
4	\$9.532,22	\$9.160,27	-\$993,69
5	\$8.883,42	\$8.452,27	\$7.458,57
6	\$8.635,42	\$8.134,95	\$15.593,52
7	\$8.602,55	\$8.023,75	\$23.617,27
8	\$8.485,81	\$7.836,50	\$31.453,77
9	\$8.622,90	\$7.884,26	\$39.338,03
10	\$8.746,42	\$7.918,02	\$47.256,04
11	\$8.622,90	\$7.728,91	\$54.984,95
12	\$8.542,54	\$7.581,07	\$62.566,02
VPL		\$62.566,02	
Taxa de desconto		1,00%	
Payback		Período 5	
TIR		22,20%	
Rentabilidade ROI		14,15%	
Lucratividade		7,51%	

Fonte: elaborado pelo autor.

Considerando o cenário projetado para 12 meses de fornecimento de alimentação, conforme o contrato firmado, o empreendimento demonstra ser viável e atrativo para todos os indicadores analisados.

O VPL apresentou um resultado positivo em R\$62.566,02 a uma taxa de desconto de 1% a.m. que representa a realizada do cenário econômico. O tempo de retorno do capital inicial investido, está previsto para o quinto período após a abertura do negócio. A TIR em 22,20% demonstra ser superior à taxa de desconto, o que confirma a possibilidade de um bom negócio.

Quando analisado o indicador de Rentabilidade (ROI), é verificado que o mesmo está positivo em 14,15%. Isso implica que este é um excelente negócio, pois nenhuma aplicação do mercado, oferece rentabilidade similar.

Segundo Gitman (1997, p.53) a “Lucratividade representa a proporção monetária de receita de vendas restante após a dedução de todos os custos e despesas, incluindo juros e impostos”. Seu cálculo demonstrou uma lucratividade média mensal de 7,51%, indicando que o negócio é lucrativo.

Desta forma, verificamos que todos os indicadores apontam para um cenário positivo e atrativo, confirmando a viabilidade econômico-financeira do empreendimento.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo a verificação da análise econômico-financeira da abertura de uma empresa de alimentação coletiva, localizada na região do triângulo mineiro, no estado de Minas Gerais.

Durante o processo de realização da análise de viabilidade, foi possível observar a importância do estudo para a minimização dos riscos associados as incertezas, além da mesma, nortear o empreendedor quanto as expectativas e o andamento do projeto.

O empreendimento foi descrito de forma clara, como sendo um estabelecimento que trabalha com alimentação coletiva, onde é firmando um contrato fixo para o fornecimento de refeições que cita os valores, as quantidades e os prazos a serem cumpridos.

Os investimentos fixos, a necessidade de capital de giro e as despesas fixas foram apuradas, possibilitando a verificação da necessidade de capital para a abertura do negócio. Em seguida, foram levantados os custos, com intuito de traçar um fluxo de caixa e esboçar o Demonstrativo de Resultados do Exercício a fim de possibilitar a aplicação dos indicadores de análise de viabilidade.

A projeção do fluxo de caixa e do Demonstrativo de resultados do exercício, permitiu a constatação por meio do Valor Presente Líquido (VPL), de um potencial de lucro líquido na ordem de R\$ 62.566,02 durante o primeiro ano da empresa. A lucratividade apresentou um índice de 7,51%, a rentabilidade foi calculada em 14,15% e o tempo de retorno do capital inicial investido está previsto para o quinto período após a abertura do negócio.

Por fim, todos os indicadores estudados validaram o sucesso do projeto e permitiram atingir o objetivo deste estudo, confirmando que a abertura do empreendimento é viável.

REFERÊNCIAS

- BARROS, A. J. D. S.; LEHFELD, N. A. D. S. *Fundamentos de Metodologia Científica*. 3. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- BRITTO, F.; WEVER, L. *Empreendedores brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes*. 4 ed. Rio de Janeiro: Campus, 2003.
- BROM, L. G.; BALIAN, J. E. A. *Análise de investimentos e capital de giro: conceitos e aplicações*. São Paulo: Saraiva, 2007.
- DEGEN, R. J.; MELLO, A. A. A. *O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial*. São Paulo: McGraw-Hill, 1989.
- DOLABELA, Fernando. *O segredo de Luísa*. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.
- ELY, R. T.; RESS, R. H. *Outline of economics*, 6° ed. 1937.
- HISRICH, R. D.; PETERS, M. P. *Empreendedorismo*. Porto Alegre: Bookmann, 2005.
- GITMAN, L. J. *Princípios da administração financeira*. São Paulo: Hbra, 1997.
- KOTLER, P. *Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle*. São Paulo: Atlas, 1998.
- MATOS, C. H. *Condições de trabalho e estado nutricional de operadores do setor de alimentação coletiva: um estudo de Caso*. 2000.
Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/79248>. Acesso em 06 out. 2015.
- Resolução CGSN nº 117. *Alíquotas e Partilha do Simples Nacional – Indústria*. 2014
Disponível em:
http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_II_Resolucao_CGSN_94.doc. Acesso em 6 out. 2015.
- RICHARDSON, R. J. *Pesquisa social: métodos e técnicas*. São Paulo: Atlas, 1999.
- ROUSSEAU. J. J. *Discurso sobre a origem e os fundamentos da desigualdade entre os homens*. L&PM, 2008.
- SEBRAE: SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS. São Paulo. *Sobrevivência das empresas no Brasil*. 2013. Disponível em:
http://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil=2013.pdf. Acesso em: 01 set. 2015.