



O GUIA BÁSICO DA  
**VIABILIDADE ECONÔMICA**

*Paulista Jr.* 

## **ESTE EBOOK É O CERTO PRA MIM?**

Um dos principais objetivos da Paulista Jr. é impactar a vida dos microempreendedores. Para isso, produzimos posts, ebooks, blog posts e outras infinidades de conteúdos que são feitos para você. E nesse momento você confere qual é o grau de conhecimento necessário para usufruir ao máximo desse conteúdo.

### **BÁSICO**

Se você está pensando em construir um negócio e precisa de um caminho para iniciar seu projeto, este conteúdo é exatamente o que você precisa. Aqui abordaremos alguns pontos introdutórios, da forma mais didática possível sobre o serviço que dirá se seu projeto vale a pena ou não. Este é o principal conteúdo para quem tem interesse em aprender.

!.....[ **ESTE E-BOOK** ]

### **INTERMEDIÁRIO**

Esse material é voltado para pessoas que já estão familiarizadas com os processos do serviço. Este material costuma ser um pouco mais aprofundado, e nele buscamos solucionar alguns problemas mais complexos.

### **AVANÇADO**

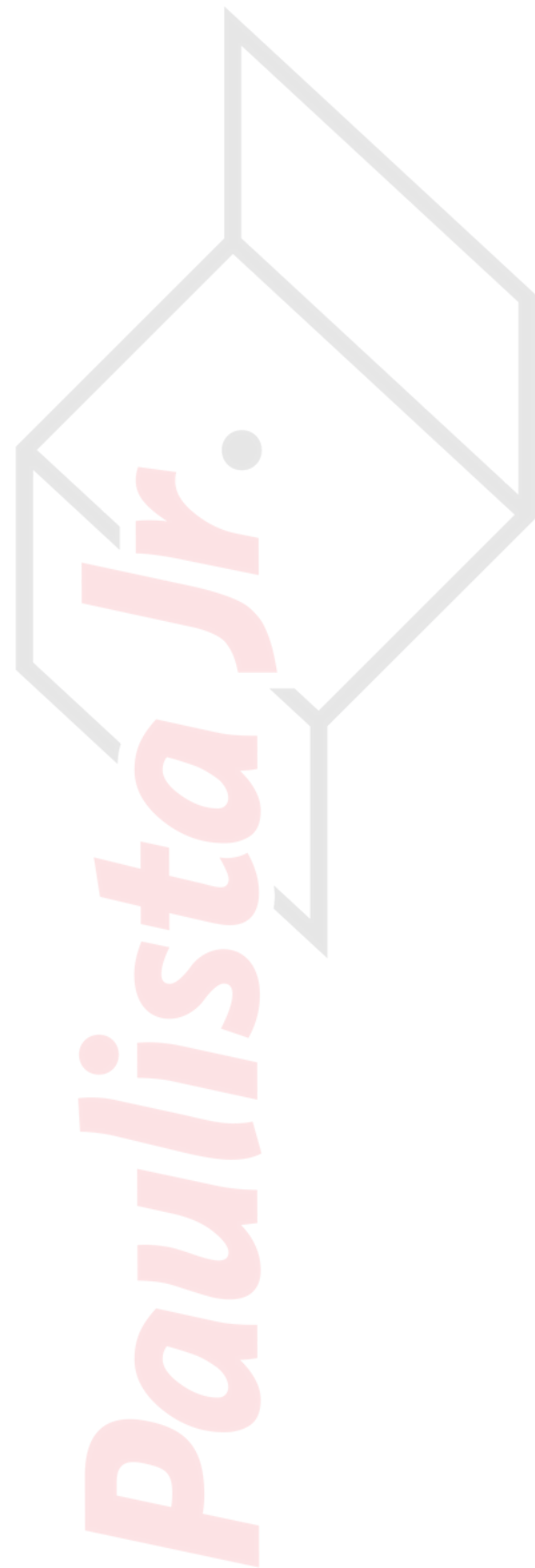
Esse material é mais complexo. Para usufruir ao máximo dos conteúdos é necessário que você esteja consciente sobre o serviço. Esse material serve para profissionais com experiência e buscam se aprofundar nesse assunto.

### **GUIA COMPLETO**

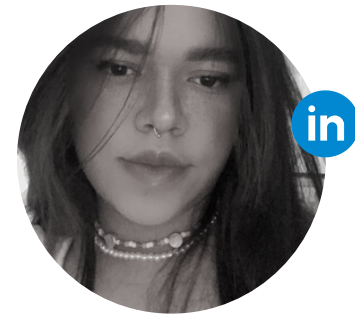
Esse material é completo. Nele, os assuntos tratados vão desde os conceitos básicos até os detalhes mais avançados e específicos. São indicados para qualquer pessoa que deseja começar, aprofundar ou reciclar o seu conhecimento sobre o assunto.

# SUMÁRIO

Introdução	6
Como minimizar o risco do seu empreendimento?	9
Viabilidade econômica	12
Mas qual a importância desse estudo?	15
Quando devo realizá-la?	17
Como realizar a viabilidade econômica?	19
Finalmente, você sabe qual a diferença entre um plano de negócio e um estudo de viabilidade?	27
Conclusão	29



## DESIGN E TEXTO



### MILENA DE ALMEIDA

Consultora Sênior de Marketing

[milenaalmeida@paulistajr.com.br](mailto:milenaalmeida@paulistajr.com.br)

## REVISÃO



### ARNALDO LIMA

Consultor de Marketing

[arnaldolima@paulistajr.com.br](mailto:arnaldolima@paulistajr.com.br)

## REVISÃO



### ANA BEATRIZ CORDEIRO

Consultora de Marketing

[anafreitas@paulistajr.com.br](mailto:anafreitas@paulistajr.com.br)

## REVISÃO



### VITÓRIA SALOMÉ

Consultora de Projetos

[vitoriasalome@paulistajr.com.br](mailto:vitoriasalome@paulistajr.com.br)



# *Paulista Jr.*



A Paulista Jr. Projetos & Consultoria é uma empresa sem fins lucrativos fundada em 1992. Desde o nosso surgimento oferecemos projetos de gestão empresarial e pesquisas, por preços mais acessíveis que os de mercado.

Em 29 anos de história, pudemos impactar diretamente a sociedade através dos mais de 250 projetos realizados.

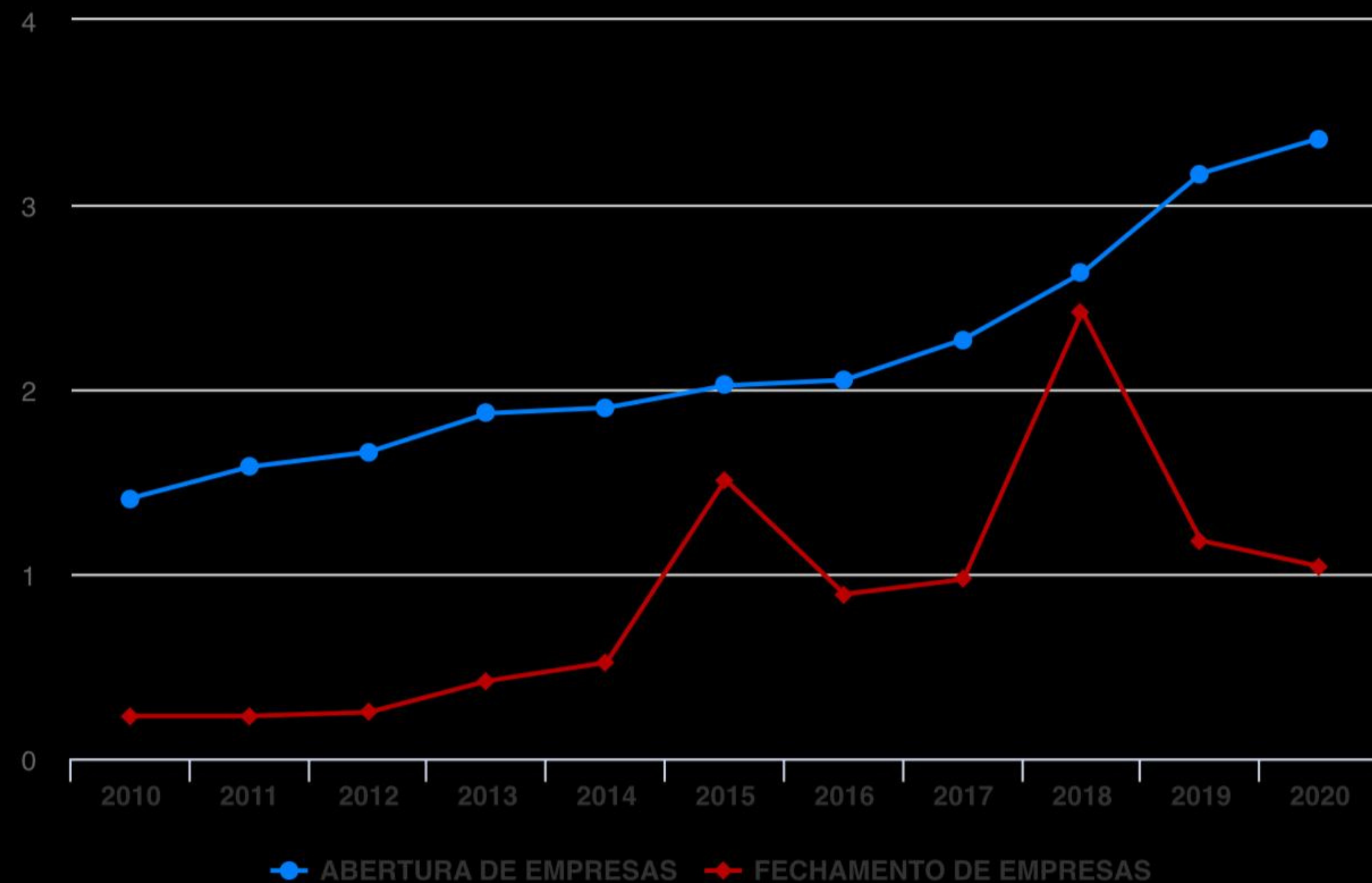
Através de jovens que acreditam no poder da transformação, firmamos nosso compromisso na busca pela realização de sonhos, contando com a supervisão e qualidade da Universidade Estadual Paulista.



# INTRODUÇÃO

O Ministério da Economia informou que 3,359 milhões de empresas abriram as portas no Brasil no ano de 2020, enquanto 1,044 milhão foram fechadas. Diante disso, o país registrou um saldo positivo de 2,315 milhões de novos negócios abertos no período.

Segundo o governo, o número de empresas abertas no ano passado foi o maior desde o início da série histórica, em 2010.





Foi verificada a abertura de 2.663.309 MEIs em 2020, representando um aumento de 8,4% em relação ao ano de 2019, consolidando-se o total de 11.292.384 MEIs ativos. Somente no terceiro quadrimestre de 2020 foram abertos 916.069 MEIs, representando um aumento de 3,2% em relação ao segundo quadrimestre de 2020 e aumento de 15,4% em relação ao terceiro quadrimestre de 2019.

## Movimento de abertura de empresários individuais no terceiro quadrimestre de 2020.

	Empresas abertas
<b>Empresário Individual</b>	<b>13.783.503</b>
Demais Empresários Individuais	916.069
Microempreendedor Individual	7.500

fonte: Ministerio da Economia



Apesar dos dados animadores, as estatísticas nem sempre são favoráveis. No Brasil, o saldo de fechamentos empresariais foi de 1,044 milhão em 2020. São números bem assustadores. Entretanto, todo empreendedor tem em si a obstinação de criar novos produtos e crescer; esse é o motivo pelo qual os países não caem em ostracismo econômico. O que você precisa é, mantendo o otimismo, aprender a importância de entender a economia do seu mercado para avançar.



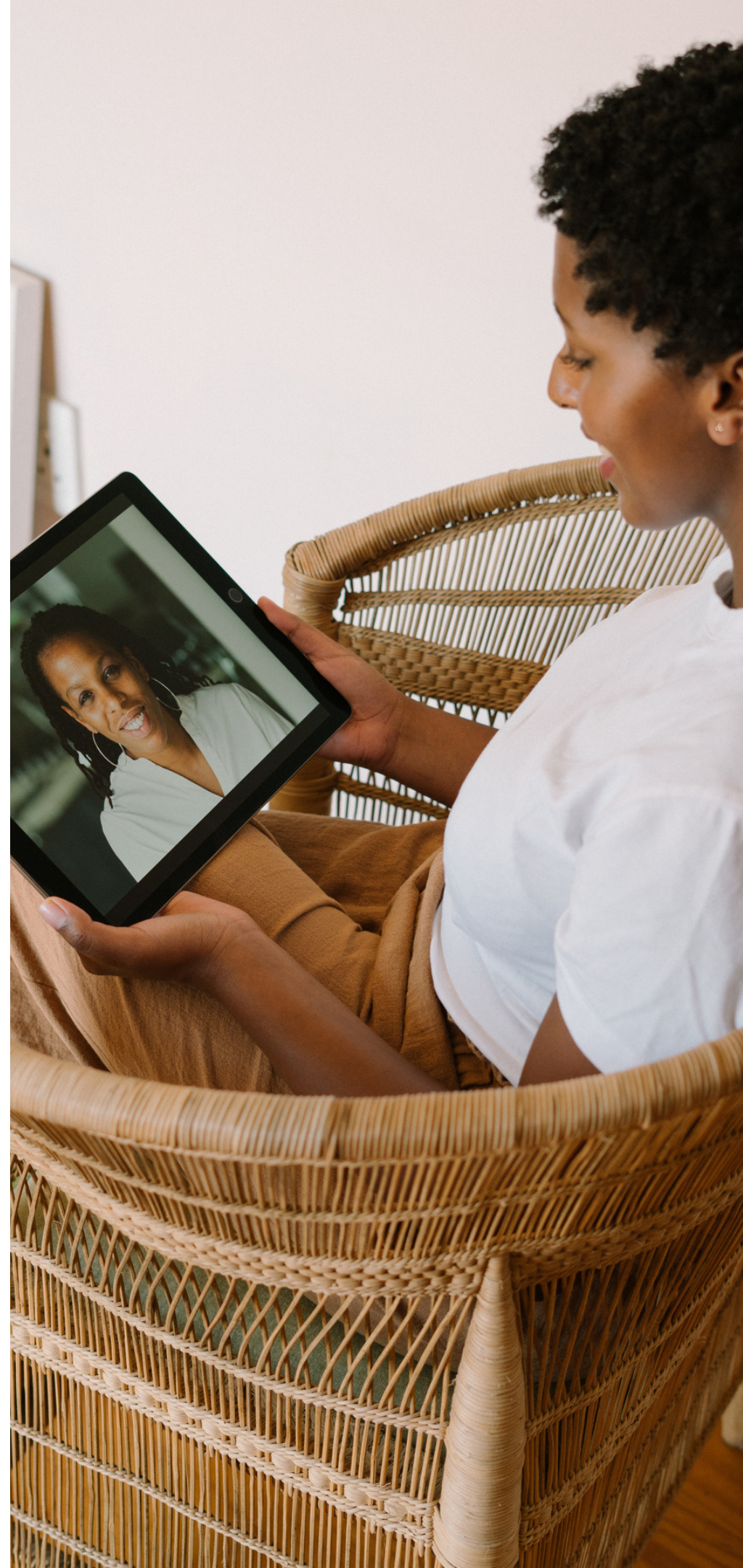


**COMO  
MINIMIZAR  
O RISCO DO SEU  
EMPREENHIMENTO?**





Por falta de preparo, pesquisa ou ainda por erros de avaliação, muitos novos negócios resultam em enormes prejuízos. A inovação é necessária, mesmo que a empolgação e assertividade de lançar uma ideia revolucionária possam gerar dúvidas, é sempre uma promessa de lucro, evolução e ganho de espaço. Entretanto, quando não vem aliada a um plano financeiro bem avaliado, os riscos são grandes.



Primeiramente, é necessário ter clareza sobre todos os recursos envolvidos: tecnologia disponível, quais materiais são necessários, quais faltam, e qual será o mercado consumidor. Aprenda a identificar e controlar os custos e despesas necessárias, tanto para o início quanto para a continuação da empresa, sabendo quando interferir, ajustar, tomar decisões estratégicas, reduzir gastos, ampliar espaços ou ainda ousar planos de aumento de lucro.



Ousar no mundo empresarial é sempre desafiador, afinal, é preciso investimento. É exatamente por esse motivo que o estudo da viabilidade econômica é tão importante e necessário. Sem esse modelo de pesquisa e diagnóstico, ao invés de montar uma estratégia de passos pensados, você agirá instintivamente, sem muitas informações precisas, vulnerável a situações inesperadas. Com isso, uma ideia que parecia ótima, torna-se um fracasso apenas por não ter sido feita com base em dados coesos.



# VIABILIDADE ECONÔMICA





Um estudo de viabilidade econômica, como o próprio nome infere, compõe uma série de análises e pesquisas de mercado que observam se é viável ou não executar um plano. Não é necessário apenas para abrir uma empresa, mas em qualquer fase inicial de projeto. O estudo evita a perda de investimento e a falta de retorno, e além de evitar danos irreversíveis, prevê qual o real potencial de lucro.

Pode ter também caráter bastante oficial, no caso de ser requerido pelas instituições financeiras para crédito empresarial. Com base nessas informações, o banco avalia se libera ou não o crédito, de acordo com a previsão detectada pelo estudo.



É importante entender que o estudo da viabilidade econômica é diferente do estudo de viabilidade financeira: ele é mais horizontal e comparativo, não analisando apenas o projeto em si, mas o seu contexto.



# MAS QUAL A IMPORTÂNCIA DESTES ESTUDO?

O estudo de viabilidade econômica busca evitar grandes perdas financeiras que podem, muitas vezes, ser irreversíveis. Além disso, representa outros benefícios para uma organização.

Continue lendo para descobrir duas destas vantagens!

## Solicitação de investimento

O estudo de viabilidade também pode ser requerido pelas instituições financeiras na hora de iniciar uma linha de crédito empresarial. Com base nessas informações, o banco avalia se libera ou não o crédito, de acordo com a previsão de rentabilidade.

## Previsão de retorno

Com projeções baseadas em números e estatísticas, fica mais fácil prever qual o real potencial de retorno de determinado projeto.

Esses dados também permitirão descobrir em quanto tempo o capital investido será recuperado e avaliar como o negócio estará em um horizonte mais distante, como após quatro, ou cinco anos. Informações assim são fundamentais para uma administração financeira eficiente de qualquer empresa.



# QUANDO DEVO REALIZÁ-LO?

Como mencionado anteriormente, esse diagnóstico permitirá medir o retorno de investimentos e saber se um negócio se tornará lucrativo. Entretanto, o estudo deve ser realizado não apenas antes de abrir um negócio, mas sempre quando houver necessidade de realizar novos projetos.

## As principais situações ideais para se aplicar o estudo são:

- para realizar a ampliação da área de atuação;
- antes do lançamento de novos produtos;
- para o alcance de um novo público-alvo.



# COMO REALIZAR A VIABILIDADE ECONÔMICA?

Para alcançar a eficácia, o estudo de viabilidade econômica necessita levar em conta diversos fatores, que podem ser de maior ou menor relevância de acordo com a natureza do projeto avaliado. Por isso, cada estudo é personalizado e deve ser realizado para cada plano antes de sua execução.

Confira algumas dicas para fazer um estudo de viabilidade eficiente.

## Analise o mercado

Para iniciar o estudo, é preciso realizar uma análise do mercado onde se pretende atuar, e também torna-se necessário fazer o planejamento estratégico da empresa.

Reunir informações sobre o setor auxilia não apenas a entender o concorrente, mas também a conhecer a rentabilidade média habitual dos outros negócios do mesmo ramo. Desta forma, você pode projetar suas receitas e custos, entender as sazonalidades e as influências externas.

## Projete os custos e despesas

Agora você deve identificar todos os custos envolvidos no planejamento, desde investimentos até os custos operacionais e tributários.

É necessário considerar os custos fixos — como aluguel, energia elétrica — e os variáveis, que dependem diretamente da produção, como taxas, comissões e matéria-prima.

As despesas, por sua vez, não estão associadas ao processo de produção diretamente, mas têm como objetivo final aumentar a receita da empresa.

## Projete as receitas

Esse passo é muito importante para definir se o projeto deve ir para frente ou não. Para isso, as receitas provenientes do negócio devem superar os custos, de modo que o tempo estimado para a recuperação do investimento seja admissível.

É preciso, então, levar em conta o público-alvo, a localização, o alcance e a taxa de conversão de clientes. Buscar por dados referentes a outras empresas que atuam em ramos semelhantes, ajudam a criar uma projeção mais concreta.

Essa projeção deve também levar em consideração diferentes cenários, no qual o empreendedor definirá diferentes informações sobre preços, produtos e custos em cada um dos possíveis panoramas. Portanto, as chances de riscos diminuem, uma vez que, o gestor terá planejado antecipadamente a ação que deve ser tomada em cada uma das possíveis situações.

## Faça projeção do fluxo de caixa

Com todos os dados sobre as receitas, despesas e custos em mãos, você poderá projetar o fluxo de caixa da sua empresa. Assim, será possível obter uma estimativa das entradas e saídas de receitas, os possíveis saldos futuros e quanto será o caixa do seu negócio em um ou dois anos.

### Representação em fórmula matemática:

Fluxo de caixa = Valores a serem recebidos - custos e despesas a serem pagas

Essa projeção servirá para avaliar a saúde financeira e as necessidades da Capital de Giro para a sua empresa.

## **Separe os investimentos necessários**

Mas, para começar qualquer projeto você precisa de investimentos preliminares, por mais que o valor seja mínimo. Por isso, saiba quanto será necessário, num primeiro momento, para cobrir certas despesas e faça também uma reserva inicial de valores. Assim, você controlará custos e despesas iniciais.

## **Considere os imprevistos**

A dica mencionada é importante para caso surja imprevistos. Assim, mesmo que você conte com investidores desde o início, é importante fazer a reserva, pois nos momentos de crise, necessidades emergenciais ou até perda de investidores e financiamento, você terá um capital guardado para manter o negócio rodando

## Analise os indicadores

Existem alguns indicadores econômicos que podem ser obtidos através do estudo de viabilidade econômica, que vão ajudar a decidir se o investimento vale a pena ou não.

Ainda está aí? Continue lendo e confira os principais indicadores.





## **Valor Presente Líquido**

### **— VPL**

Por meio dele aponta-se, ao longo do tempo, se os resultados obtidos têm sido economicamente positivos, com base na comparação entre o capital investido e o custo de capital envolvido.

## **Indicador de Retorno de Capital**

### **— IRC (ou Payback)**

Mostra quando o fluxo de caixa deixa de ser negativo e torna-se positivo, de modo que o investimento passe a dar lucro. Ou seja, é o período para o negócio ter retorno.

## **Taxa Interna de Retorno —**

### **TIR**

Se tivermos que explicar a Taxa Interna de Retorno, diremos que ela é usada para avaliar a atratividade de um projeto ou investimento, refletindo sua qualidade.

Outrossim, ela é utilizada amplamente por empresas para determinar se devem ou não investir. E não menos importante, gestores financeiros fazem uso da TIR para comparar diferentes opções de investimentos.

## Faça a identificação dos resultados

Assim como em um planejamento estratégico, é preciso identificar quais são os resultados esperados para o futuro. Desta forma, você pode inserir os dados já coletados, como receitas, despesas, custos e outras variáveis, em uma planilha.

Com isso você poderá identificar os resultados e projetar novas ações de investimento para o futuro. Também poderá criar diversos cenários e projetar o desempenho do negócio em cada um deles.

## Atualize regularmente o modelo

A planilha construída servirá para realizar outras análises no futuro. Dessa forma, será possível calcular e prever novas condições econômicas.

O estudo de viabilidade econômica permite a diminuição de riscos, faz com que o negócio siga o rumo necessário para obter lucros e investimentos, e permitirá a previsão destes, sabendo como lidar com as mudanças inesperadas do setor.



**FINALMENTE,  
VOCÊ SABE QUAL A  
DIFERENÇA ENTRE  
UM PLANO DE  
NEGÓCIO E UM  
ESTUDO DE  
VIABILIDADE?**



Finalmente, devemos ressaltar a diferença entre plano de negócio e estudo de viabilidade. Apesar de os dois terem como objetivo fazer um diagnóstico do mercado, enquanto o último faz uma análise sobre os fatores financeiros deixando claro se ele será viável, o primeiro explica como o negócio será gerido, suas metas e perspectivas.

Para muitos estudiosos, a viabilidade econômica é uma parte inicial do plano de negócios e é o primeiro indicador para saber se é rentável ou não abrir a empresa. Ou seja, antes de tudo é necessário já ter pronto o estudo em questão. A partir daí será possível criar um plano com suas metas, estrutura e objetivos eficientes.





## CONCLUSÃO

UFA! Acabamos! Agora você já conhece a importância de criar o estudo antes de abrir um negócio. Também já entendeu que ele é igualmente eficaz para criar produtos ou mudar o público-alvo. Então não deixe de realiza-lo, já que isso pode ser o diferencial para sua empresa ter sucesso financeiro.

Esperamos que nossas dicas tenham sido úteis para você e sua empresa, e que te ajudem a conseguir incríveis resultados com o seu futuro projeto.

**Boa sorte!**



GOSTOU DO CONTEÚDO  
MAS QUER IR ALÉM?

**FALE COM UM CONSULTOR!**

*Paulista Jr.* 