



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

REVISÃO



ARNALDO LIMA

Consultor de Marketing

arnaldolima@paulistajr.com.br

REVISÃO



ANA BEATRIZ CORDEIRO

Consultora de Marketing

anafreitas@paulistajr.com.br

REVISÃO



VITÓRIA SALOMÉ

Consultora de Projetos

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.

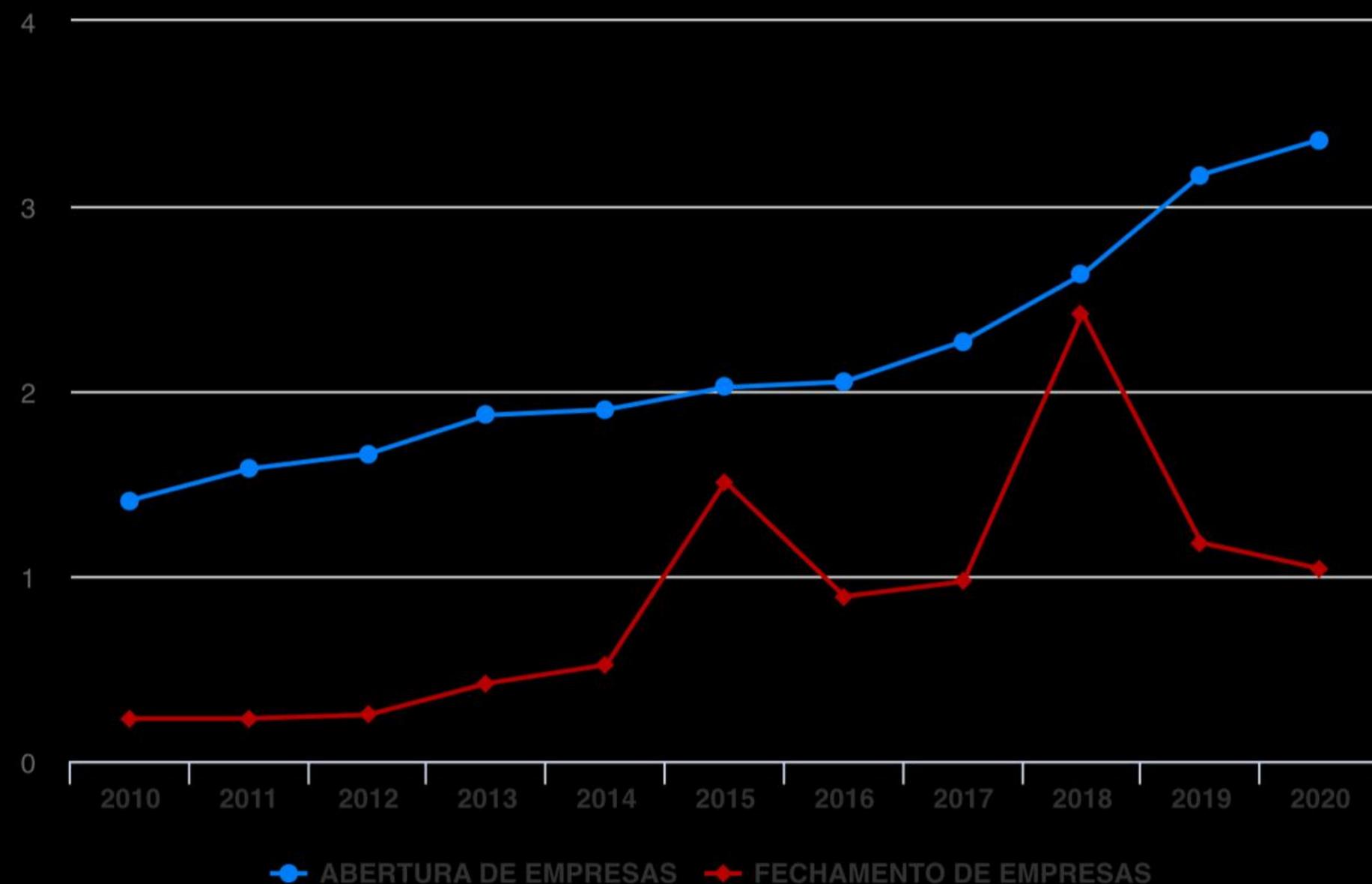
Através de jovens que acreditam no poder da transformação, firmamos nosso compromisso na busca pela realização de sonhos, contando com a supervisão e qualidade da Universidade Estadual Paulista.



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
Empresário Individual	13.783.503
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.

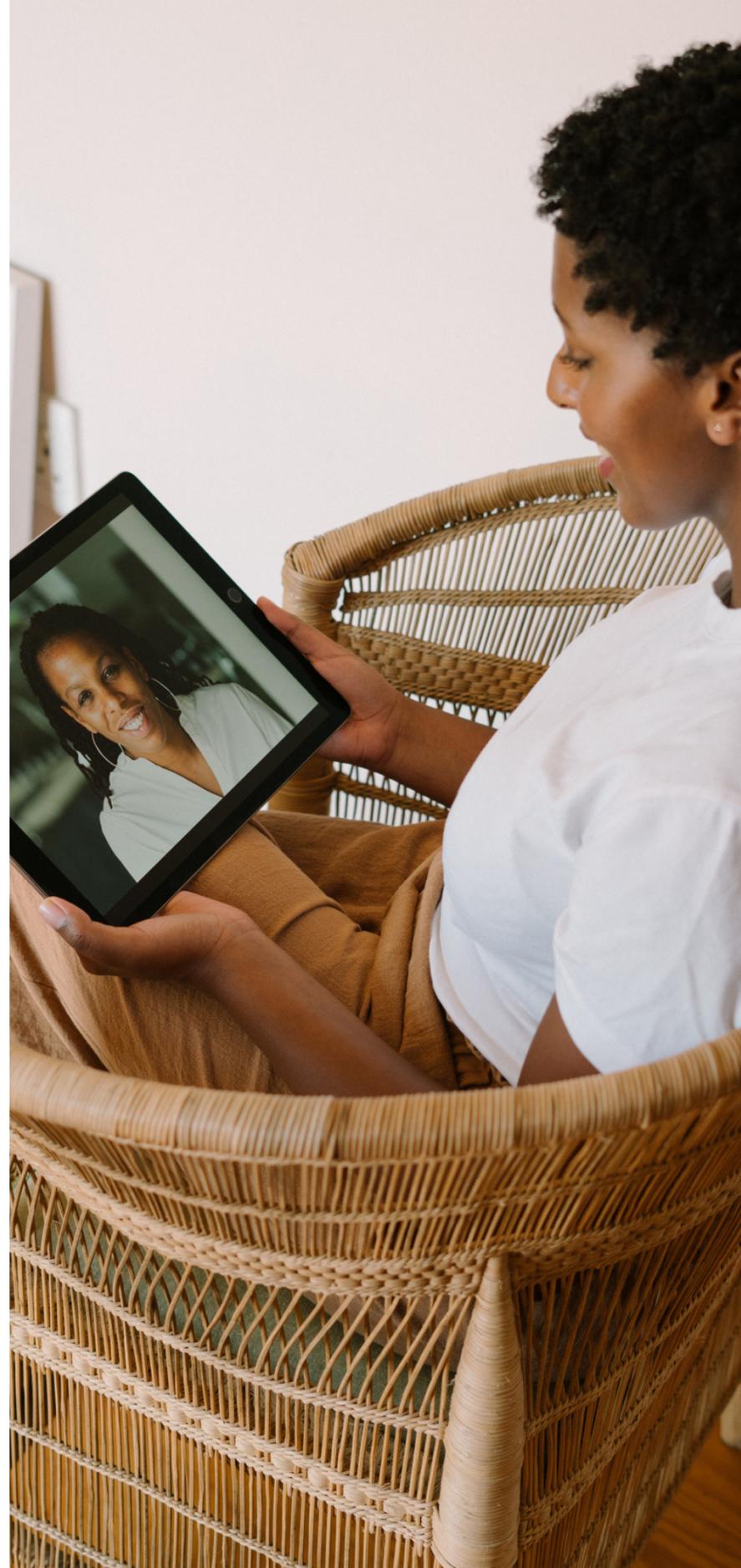


COMO MINIMIZAR O RISCO DO SEU EMPREENHIMENTO?





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 DESTE 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. 