

COMO FAZER ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DE SUA EMPRESA





© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA

Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP

Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho

CEP: 40.060-350 – Salvador / BA

Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Norma Lúcia Oliveira da Silva

Leandro de Oliveira Barreto

Analistas

André Gustavo de Araújo Barbosa

Viviane Canna Brasil Sousa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.ba.sebrae.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Entendendo a importância da análise da viabilidade econômica e financeira	4
Como fazer o estudo de viabilidade econômica e financeira de sua empresa?	6
Plano de Negócio X Estudo de Viabilidade	10
Conclusão	13

ENTENDENDO A IMPORTÂNCIA DA ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA

Tema comum no mundo dos negócios, a análise da viabilidade econômica e financeira possibilita uma comparação dos retornos que podem vir a ser obtidos com os investimentos demandados, para que o empreendedor decida se vale a pena ou não investir em determinado negócio.

Esse estudo da viabilidade econômica e financeira é considerado uma das etapas mais importantes do plano de negócio, que é por sua vez um guia que ajuda o empreendedor na busca de informações detalhadas sobre o ramo de atuação, produtos e serviços a serem oferecidos, bem como possíveis clientes, concorrentes, fornecedores e, principalmente, sobre os pontos fortes e fracos, contribuindo com isso para responder a seguinte pergunta: “vale a pena abrir, manter ou ampliar o negócio?”.

Com base nesse levantamento de dados, o investidor consegue eliminar projetos que não compensam investir, direcionando esforço e dinheiro de maneira mais assertiva, especialmente quando é necessário decidir entre duas ou mais possibilidades de negócio e só tem capital para investir em apenas um.



Para fazer uma análise de viabilidade econômica e financeira é necessário seguir algumas etapas:

Análise de mercado;

Projeção de receitas, despesas, custos e investimentos (projeção de fluxo de caixa);

Análise de indicadores calculados em cima dos dados projetados de receitas, despesas, custos e investimentos.

Ou seja:

Em um estudo de viabilidade econômica financeira, busca-se avaliar a aplicabilidade do negócio para obter a partir daí uma projeção do seu comportamento frente ao mercado, dando uma maior segurança a investimentos, seja em novos empreendimentos ou mesmo em empresas já consolidadas.



COMO FAZER O ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DE SUA EMPRESA?

O Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira deve ser feito quando houver um interesse em desenvolver um novo projeto, lançar uma nova linha de serviços ou produtos, expandir o mercado ou abrir um novo negócio. **É essa ferramenta que vai apontar se compensa financeiramente colocar em prática essa ideia ou não.**



A previsão de cenários ideais de forma assertiva para extrair informações relevantes para a tomada de decisão é um grande desafio, até mesmo para quem trabalha diariamente com análise de investimentos.

Para ajudar nesse processo e minimizar os riscos, listamos aqui o passo a passo para realizar uma análise de viabilidade financeira precisa e confiável. Confira e compreenda cada etapa:

▶▶ 1 - Análise de mercado

A análise de mercado é um dos principais elementos do plano de negócio, onde é possível conhecer as necessidades do seu público-alvo, o perfil da concorrência, os melhores fornecedores, sazonalidade e outras informações relevantes, como obter dados sobre o segmento e o contexto nos quais a organização vai atuar.

Pode ser feita com base em pesquisas de mercado, relatórios do setor de atuação, comparação de dados com projetos semelhantes e dados da região em que o seu negócio estará inserido.

▶ 2 - Fluxo de Caixa – Projeção de receitas, despesas, custos e investimentos

Projeção de receita

Após ser feita a análise de mercado, é possível projetar a receita. Essa projeção deve ser realizada para identificar a capacidade de gerar dinheiro para o investidor. Para uma projeção com maior probabilidade de sucesso, é importante conhecer a fundo o mercado, para evitar projetar números inatingíveis.

O prazo de projeção varia de acordo com a expectativa de retorno, numa média entre 3 e 5 anos. Mas, quando o projeto é de grande porte, as projeções se estendem por um prazo de 10 anos ou mais, variando conforme as demandas.

Com o crescimento das receitas, conseqüentemente, as despesas aumentam e os custos, também. Com isso, faz-se de extrema importância projetar, bem como os investimentos, para que o empreendedor não tenha surpresas ao longo do projeto.

Projeção de custos, despesas e investimentos

Da mesma forma que foi realizada para as receitas, a projeção de custos, despesas e investimentos da análise de viabilidade econômica e financeira precisa considerar alguns pontos:

- Projetar os custos variáveis, aqueles que variam de acordo com a produção ou vendas, como comissões, taxas, custos dos produtos vendidos, matéria-prima, entre outros;
- Projetar os custos fixos, que são aqueles valores recorrentes, como: impostos, salários, água, energia elétrica, taxa de condomínio e etc.



Projeção do Fluxo de Caixa

Fluxo de caixa é a dinâmica do dinheiro que entra e sai da empresa todos os dias. Esse é um instrumento básico de planejamento e controle financeiro para o empreendedor. O objetivo dessa ferramenta é apurar e projetar o saldo disponível para que haja sempre capital de giro na empresa, para aplicação ou eventuais gastos.

Devem ser registrados todos os recebimentos, como vendas à vista e a prazo e recebimento de duplicatas, entre outros, assim como todos os pagamentos previstos, englobando compras à vista e a prazo, pagamentos de duplicatas, pagamento de despesas e outros pagamentos, até o último pagamento e recebimento conhecido, ou o máximo de horizonte adequado às necessidades da empresa.



▶ 3 - Análise de indicadores

Feitas as projeções descritas acima e após identificado o fluxo de caixa do negócio, é possível saber o montante que entra e sai da empresa a cada ano. De posse desses dados, calcular os indicadores financeiros é um passo essencial para permitir a tomada da melhor decisão para sua empresa.

A partir desses indicadores o empreendedor é capaz de determinar se o projeto é ou não viável e se encaixa ou não em suas expectativas e premissas, permitindo ter um panorama a respeito do real potencial de retorno sobre determinado investimento. Esse relatório é feito com base em números e projeções e determina os 3 principais indicadores de análise de investimentos: **Payback**, **Valor Presente Líquido (VPL)** e a **Taxa Interna de Retorno (TIR)**.

Vejam os seguintes:

- **Payback**

É o período de retorno de um negócio, ou seja, em quanto tempo a empresa irá reaver seu investimento inicial;

- **Valor Presente Líquido (VPL)**

Demonstra os fluxos de caixa esperados do negócio avaliado. A taxa de desconto aplicada para se obter o valor presente reflete a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) requerida pelo investidor. Essa taxa fornece o valor mínimo que o investidor busca ganhar em determinado investimento, refletindo o valor do dinheiro no tempo, e os riscos de um determinado mercado, de acordo com o setor.

Fique atento: a fórmula básica é:

VPL = Valor presente das entradas de caixa - investimento inicial.

Assim, se o VPL for maior que zero, a empresa estará com um retorno maior do que seu custo de capital, ou seja, seu negócio é rentável.

- **Taxa Interna de Retorno (TIR)**

Esse indicador diz qual é a rentabilidade do projeto. A TIR mede exatamente o retorno que a empresa terá. Para o projeto ser aceitável, o resultado da taxa interna de retorno tem que ser maior do que a taxa mínima que o investidor exige. Ou seja, para o projeto ser considerado viável, a TIR deve ser maior ou igual a TMA, sendo que o retorno é maior ou igual ao mínimo que o investidor espera receber. Quando a TMA é igual à TIR, o projeto é capaz de gerar fluxos de caixa idênticos aos requeridos pelos investidores. Quando a TMA é maior que a TIR, o projeto é considerado inviável, pois os fluxos de caixa gerados pelo projeto não são suficientes para suprir o custo de oportunidade dos investidores, ou seja, os investidores estão deixando de ganhar dinheiro.

PLANO DE NEGÓCIO X ESTUDO DE VIABILIDADE



O **Plano de negócio** visa ajudar na compreensão das dimensões do negócio e orientar o crescimento da empresa a curto, médio e longo prazo, a partir de uma lista com metas, com descrição das ações e recursos necessários para alcançá-las, embasado no diagnóstico das condições do empresário e do mercado que se pretende investir.

Já a **Análise de viabilidade** de um negócio é um estudo com o objetivo de concluir se o projeto é viável ou não, mas focado no ponto de vista econômico e financeiro.

Num panorama geral, ambos desenvolvem as mesmas tarefas de:

- Fazer um levantamento diagnóstico do mercado;
- Desenvolver um diagnóstico do empreendedor;
- Estabelecer metas;
- Levantar custos de produção e demais custos variáveis;
- Dimensionar custos fixos e investimento inicial;
- Determinar preços de venda;
- Estimar volumes de venda;
- Apurar fluxos de caixa;
- Calcular o capital de giro necessário;
- Mensurar o investimento total;
- Calcular a taxa de remuneração do capital investido – aqui é onde se define a viabilidade ou não do projeto.

Num recorte mais específico, entende-se que a Análise de Viabilidade é a parte conclusiva dentro do Plano, que em sua totalidade abrange:

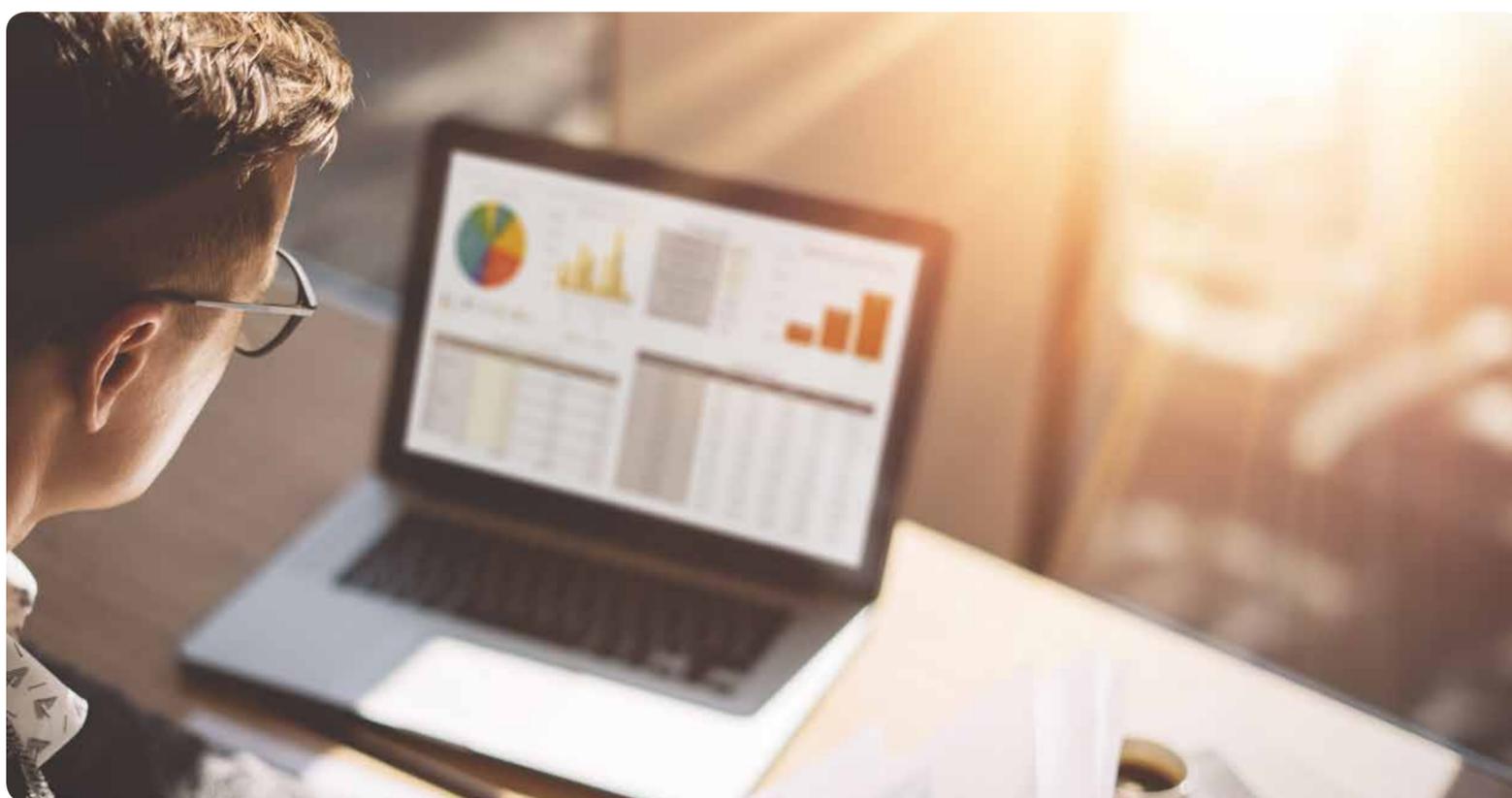
- ✓ Sumário executivo;
- ✓ Apresentação e caracterização do projeto;
- ✓ Apresentação e especificação do promotor;
- ✓ Visão, missão e valores;
- ✓ Objetivos de curto, médio e longo prazo;
- ✓ Posicionamento do negócio;
- ✓ Análise P.E.S.T;
- ✓ Análise de Porter;
- ✓ Análise S.W.O.T;
- ✓ Análise da concorrência;
- ✓ Plano de marketing;
- ✓ Análise dos fornecedores e parceiros do negócio;
- ✓ Cronograma de implementação do projeto;
- ✓ Avaliação final e controle das principais variáveis do negócio.



Estima-se que as projeções financeiras do Plano de Negócio só serão validadas a partir da elaboração de um estudo de viabilidade econômico-financeiro que traga dados necessários para a tomada de decisão.

Confira abaixo alguns tópicos que podem ser considerados na análise de viabilidade do seu negócio:

- ✓ Pressupostos do negócio;
- ✓ Projeção do volume de negócios;
- ✓ Projeções do CMVMC – Custos das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas;
- ✓ Fornecimentos e serviços externos;
- ✓ Gastos com pessoal;
- ✓ Plano de investimento;
- ✓ Plano de financiamento;
- ✓ Balanço previsional;
- ✓ DR previsional;
- ✓ Mapa de cash-flows operacionais;
- ✓ Avaliação da viabilidade do projeto (VAL, TIR e Payback);
- ✓ Break-even point;
- ✓ Indicadores econômicos e financeiros;
- ✓ Conclusões sobre a viabilidade econômica do projeto.



CONCLUSÃO

Analisar se um investimento é seguro ou recomendável é essencial. O estudo da viabilidade econômica e financeira dará mais credibilidade às suas aplicações, apresentando um quadro real de retorno dos investimentos.

Quando o empreendedor se debruça sobre um estudo de viabilidade, ele pretende diminuir a margem de risco para colocar seu tempo e dinheiro num projeto que pode não trazer o retorno esperado, além de direcionar seus esforços para projetos mais próximos da estratégia de investimento. Ou seja: Essa análise é altamente estratégica para gestores que precisam decidir qual projeto será colocado em prática com um determinado orçamento e a partir de quando.

Comece hoje a colocar em prática tudo o que aprendeu e lembre sempre de contar com o Sebrae quando precisar.



Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.ba.sebrae.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia