

A IMPORTÂNCIA DE SE FAZER UMA ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA

Luis Tomas Rocha de Santana¹

Hamyd Silva de Andrade Souza²

RESUMO

Abrir uma empresa e ser bem sucedido é o sonho de qualquer empreendedor, porém existem inúmeros fatores de risco que podem prejudicar a concretização desse projeto. O objetivo deste artigo é demonstrar a importância de se fazer uma análise de viabilidade financeira antes de se propor a abrir um negócio. Como método para embasamento do tema proposto foi feita uma pesquisa bibliográfica de caráter objetivo e descritivo e entre os resultados obtidos pode constatar um número muito preocupante de empresas que fecham precocemente antes mesmo de completar 5 anos de fundação, assim como também um número percentual alto de empresários que não fizeram um planejamento antes de abrirem um negócio, contudo pôde se observar que existem métodos e ferramentas de análise financeira que contribui para o investidor tomar uma decisão de um investimento em um projeto de forma mais consciente e estudada, pois terá informações baseadas em números projetados que os auxiliará na detecção de possíveis problemas que possam impactar no retorno do capital investido e almejado. Conclui-se que a análise de viabilidade financeira é um excelente mecanismo de projeção de investimentos que contribuirá na decisão mais assertiva do empreendedor, quanto à abertura ou não da empresa.

Palavras-chave: Viabilidade financeira. Planejamento. Investimento. Retorno

ABSTRACT

Opening a company and being successful is the dream of any enterprising, however there are numerous risk factors that can hinder the realization of this project. The purpose of this article is to demonstrate the importance of doing a financial feasibility analysis before proposing to open a business. As a method to support the proposed theme, a bibliographic research of an objective and descriptive nature was carried out. Among the results obtained, there is a very worrying number of companies that close early even before completing 5 years of foundation, as well as a high percentage enterprising who didn't plan before opening a business, however it was observed that there are methods and tools of financial analysis that helps the investor to make a decision to invest in a project in a more conscious and studied way, as it will have information based on projected numbers that will assist them in detecting possible problems that may impact the return on invested and targeted capital. It is concluded that the financial viability analysis is an excellent investment projection mechanism that will contribute to the entrepreneur's more assertive decision regarding whether or not to open the company.

Keywords: Financial viability. Planning. Investment. Return

¹ Graduando em Administração pela Faculdade Metropolitana de Camaçari, 8º semestre. E-mail: ltrs49@gmail.com

² Contador, Especialista em Administração Estratégica pela Faculdade Estácio Salvador (BA), Brasil. Professor e Coordenador do Núcleo de Estágio da Faculdade Metropolitana da Camaçari. E-mail: hamydsouza@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

No Brasil, nunca se abriu tantas empresas como vem acontecendo nas últimas décadas, contudo na mesma proporção que novos negócios são criados são percebidos inúmeros empreendedores com dificuldade de mantê-los abertos e acabam optando pelo fechamento prematuro. Segundo estudo e análise divulgado em 2019 pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) das empresas que começaram suas atividades em 2012 somente 39,8% conseguiram ultrapassar 5 anos de vida. Isso quer dizer que apenas 4 entre 10 conseguiram sobreviver até o final de 2017.

A abertura de um negócio próprio e o consequente resultado econômico que possa ser alcançado tem sido a busca cada vez mais frequente de pessoas que estão fora do mercado de trabalho ou que ambicionam serem empreendedores e terem sua própria empresa, porém devido à falta muitas vezes de um estudo financeiro apropriado acabam por perder parte ou até todo seu investimento, pois a não utilização de um estudo econômico antes de se fazer uma abertura ou ampliação de um negócio pode impactar diretamente na perda de recursos do empreendedor, assim como determinar a falência de sua empresa.

Portanto, um determinante para qualquer pessoa que deseja empreender e almeja compreender bem os riscos que possa envolver seus investimentos é buscar uma análise de viabilidade financeira para assim decidir conscientemente sobre a implantação ou não de um negócio. Diante do exposto, este artigo teve como problemática a seguinte pergunta: Porque muitos empreendedores acabam fechando suas empresas em pouco tempo de operação e por consequência perdem seus investimentos?

O objetivo deste artigo é demonstrar a importância da análise de viabilidade econômica no início de projetos. Para entanto, foram ilustrados os seguintes objetivos específicos: a descrição de forma fundamentada sobre a definição do que seria uma viabilidade financeira e demonstrando sua valia; a quantificação de empresas que são abertas e fechadas por um possível descuido no planejamento econômico e a suma importância de se fazer essa análise de mercado e por fim, demonstrar de forma prática e objetiva como é feito o estudo de viabilidade e quais indicadores financeiros que deverão ser utilizados para o embasamento do tema proposto.

De acordo com a pesquisa realizada pelo SEBRAE São Paulo 2014, referente às causas mortis de empresas nos primeiros anos de vida observou-se referente ao planejamento

prévio que 55% dos empresários entrevistados nem se quer elaboraram um plano de negócios antes do início das atividades da empresa. A partir disso, surgem possíveis hipóteses para a problemática do artigo em que muitos empreendedores desconhecem ou não dão a devida importância de se fazer um estudo adequado na hora de abrir ou ampliar um determinado negócio e talvez seja esse o motivo de um número tão alto de empresas que fecham as portas antes mesmo de completar 5 anos de vida.

Uma das principais causas do alto índice de mortalidade de empresas novas é a falta de planejamento ou um planejamento ruim. Falhas no planejamento podem facilitar o aparecimento de muitos problemas, como por exemplo, uma capitalização insuficiente, um fluxo de caixa frágil que interrompa a trajetória de um negócio promissor, uma precificação imprópria em seus produtos e serviços, ou até mesmo, o desconhecimento do mercado, entre outras possibilidades. (ARNAUD, 2019, pag. 30).

Assim, para corroborar com a proposta da hipótese e ao mesmo tempo ratificar a importância e relevância do tema sugerido será realizada uma pesquisa de caráter objetiva e descritiva através da utilização de mídias digitais e bibliográficas, com uma abordagem qualitativa e quantitativa no intuito demonstrar essa importância de se fazer o estudo econômico antes de pôr em prática a estratégia de criação de uma empresa e assim como de entender o motivo do quais muitos não executam o estudo de viabilidade financeira.

O desenvolvimento do trabalho pautará primeiramente em conceituar elementos fundamentais que favorecerão na compreensão do tema proposto, assim como a descrição do que seria uma viabilidade financeira e a sua importância para a implantação de um determinado negócio. Após isso será feito um levantamento quantitativo de empresas que fecharam de forma precoce e interligar este estudo com a necessidade de se fazer uma análise do mercado coletando informações antes de abrir uma empresa e por fim, demonstrar de forma embasada através de indicadores financeiros a importância real de fazer uma análise de viabilidade antes de se propor a abrir um negócio.

Por fim, é esperado que os objetivos possam ser atingidos e ao mesmo tempo que as hipóteses concluam de forma assertiva a problemática da questão e que seja comprovada o quanto é importante a análise de viabilidade financeira para aqueles empreendedores que possam vir a decidir na abertura de um negócio.

2. METODOLOGIA

A metodologia é parte fundamental no que corresponde ao processo de produção do artigo, pois ela serve para esclarecer o percurso feito durante o trajeto de elaboração.

Segundo Corrêa (2008, pág. 17) “metodologia é o conjunto de formas e métodos utilizados para desenvolver uma determinada pesquisa, o estudo das técnicas e dos procedimentos utilizados para se chegar a uma determinada meta (conclusão do trabalho)”.

A metodologia desse trabalho tem como finalidade demonstrar a importância de se fazer a viabilidade de um negócio antes do início de um projeto. E terá sua construção embasada através de uma pesquisa de caráter descritivo utilizando referências bibliográficas com intuito de apresentar particularidades quantificadas para corroborar na compreensão da importância do tema proposto.

O método descritivo de pesquisa de acordo Cervo, Bervian e Silva (2007, pág.61) “Procura descobrir, com a maior precisão possível, a frequência com que um fenômeno ocorre, sua relação e conexão com outros, sua natureza e suas características”. Esse método busca através da coleta de dados confrontar os resultados encontrados, no intuito de identificar padrões para contribuir com informações que auxiliarão em novas pesquisas.

“A pesquisa descritiva observa, registra, analisa e correlaciona fatos ou fenômenos (variáveis) sem manipulá-los” (CERVO; BERVIAN; SILVA, 2007, pág. 61). O objetivo é descrever o máximo de informação referente ao tema proposto, apresentando conceitos, características e indicadores, analisando assim sua correlação com a problemática.

A abordagem da pesquisa utilizará métodos quantitativos que, para Fonseca (2009, pág.35) “É aquele que se baseia em dados mensuráveis, procurando verificar e explicar sua existência, relação ou influência sobre outra variável”. Como procedimento será utilizado referenciais bibliográficos que para Cortez (2020, pág. 65) “dentro de uma pesquisa torna-se importante para a apropriação de informações e conhecimentos prévios acerca do tema proposto, buscando-se tais referencias em documentos já elaborados, com livros e artigos científicos”.

3. DESENVOLVIMENTO

3.1 RECEITAS:

A projeção de Receitas será construída, inicialmente, pelo investidor de acordo a análise feita de mercado referente à perspectiva de aceitação pelo público alvo do seu produto ou serviço e tendo como base também os seus principais concorrentes e suas respectivas vendas atentando-se para o período de maturação de cada empresa, pois sua projeção de volume será mais realista se comparada com negócios que estão dentro do período que o investidor almeja projetar.

Após a adequada projeção de volume, o empreendedor deverá definir o preço do seu produto ou serviço utilizando também como base de definição parâmetro o que é praticado pelos seus concorrentes e aceitação do mercado consumidor, porém sem esquecer a importância de se estar atrelando a esta precificação os custos diretos, despesas e lucro. “os preços são determinados para cobrir custos operacionais e também proporcionar lucro, além de afetar as expectativas dos clientes” (LAS CASAS, 2007, p.104).

Definidos o volume de venda e o preço estimados para seu produto/serviço de acordo o período de tempo estabelecido, o empreendedor poderá fazer uma estimativa da sua receita bastando multiplica-los (volume de venda x preço).

3.2 CUSTOS E DESPESAS

O custo é definido como o “Gasto relativo ao bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços” (MARTINS, 2003, p.25). Ele é essencial para o funcionamento das atividades da empresa, já que são contraídos para a produção e desenvolvimento de bens e serviços que auxiliaram na geração de receitas. Dentre os gastos estão os pagamentos de funcionários, compra de matéria prima, equipamentos e insumos para a produção de bens ou serviços entre outros.

Já as despesas são definidas por Martins (2003, p.25) “Bem ou serviço consumidos direta ou indiretamente para obtenção de receitas”. Como exemplos estão os gastos com o administrativo, aluguel do imóvel onde a empresa executa suas atividades e a comissão de vendedores dos produtos que são fabricados pela empresa.

Para uma projeção de fluxo de caixa mais assertiva é importante que o empreendedor busque ser o mais preciso e coerente quanto à expectativa dos custos e despesas que empresa

deverá ter para seu funcionamento e manutenção dentro do período de tempo definido, pois informações não tão precisas podem gerar falsas perspectivas de lucros ou prejuízos, e com isso comprometer a análise real de viabilidade econômica do projeto.

3.3 FLUXO DE CAIXA

De acordo Souza (2010, p.14) “O fluxo de caixa é uma ferramenta para gerenciar as movimentações financeiras, que são as entradas e saídas de valores monetários em um determinado período de tempo”. Ela possibilita dentro de um período registrar e organizar tanto as entradas, quanto a saídas financeiras de uma empresa. “É a movimentação do dinheiro que entra ou sai de uma conta de caixa em um determinado período de tempo”. (HIGGINS, 2014, p.22).

A elaboração adequada do fluxo de caixa através do registro das respectivas receitas, custos e despesas proporcionam ao investidor a oportunidade de contar com informações que o auxiliará na tomada de decisões tanto referente às operações da empresa, quanto ao planejamento econômico de futuros investimentos.

3.4 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS

Investir consiste em utilizar recursos financeiros com objetivo de gerar retorno econômico para o investidor, no entanto muitos são os riscos que podem contribuir para a perda desse capital. Dai a importância de uma análise de investimentos que tem por objetivo avaliar tanto as ameaças, como as oportunidades financeiras de um determinado projeto.

De acordo Wernke (2008, p.127) “a análise de investimentos pode ser definida como um conjunto de técnicas que confrontam os resultados associados ao investimento de recursos em alternativas diferentes”. Ela contribui para que o investidor consiga visualizar de forma métrica o resultado que poderão ser obtidos e compara-los com a taxa mínima de atratividade, auxiliando na melhor tomada de decisão.

3.5 EMPREENDEDORISMO E NEGÓCIOS

Ter um negócio próprio tem sido cada vez mais a alternativa de muitos brasileiros que perderam seus empregos e suas fontes de renda ou, que percebem no Empreendedorismo a grande oportunidade de se desprender de um trabalho que não o satisfaz e ao mesmo tempo alcançar a tão almejada independência financeira. “O empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e esforço necessários, assumindo os riscos

financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as consequentes recompensas da satisfação econômica e social” (HISRICH; PETERS, 2004, p.29).

Contudo, nem sempre abrir uma empresa garante que esse empreendedor obterá sucesso pessoal e financeiro, pois o processo que envolve a implantação e a operação de um negócio envolve muitos fatores de riscos que são pertinentes a quase todos os tipos de investimentos financeiros, por isso antes de por em prática o sonho de empreender é essencial que essa pessoa faça um estudo adequado de viabilidade para assim baseado em informações concretas decidir na execução do projeto.

3.6 NÚMEROS DE EMPRESAS ABERTAS E FECHADAS NO BRASIL DE ACORDO IBGE E SEBRAE

O Brasil possui um número muito grande de empresas que fecham precocemente, isso quer dizer que finalizam suas atividades antes mesmo de completar 5 anos de vida. De acordo dados apurados no site do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) referente ao estudo de sobrevivência das empresas que nasceram em 2012 e sobreviveram até o fim de 2017 apontam uma queda significativa ano após ano.

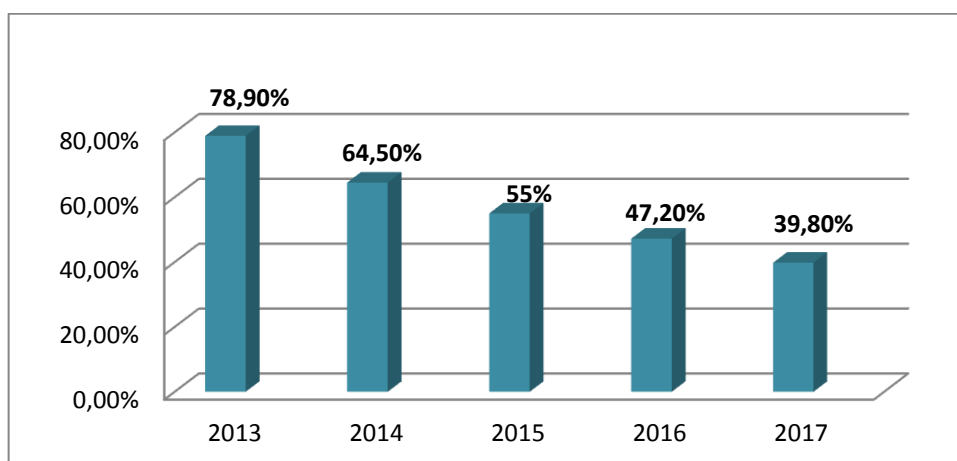


Figura 1: Gráfico com taxa de sobrevivência das empresas entre período 2013 a 2017.

Fonte: (IBGE, 2017)

Das 597.165 empresas criadas em 2012, somente 237.402 (39,8%) se mantiveram ativas em 2017. Estes dados se tornam mais preocupantes quando analisamos empresas

constituídas no ano de 2008 (558.608) e que fecharam em até 5 anos (267.003). Totalizando 47,8% que conseguiram se manter ativas.

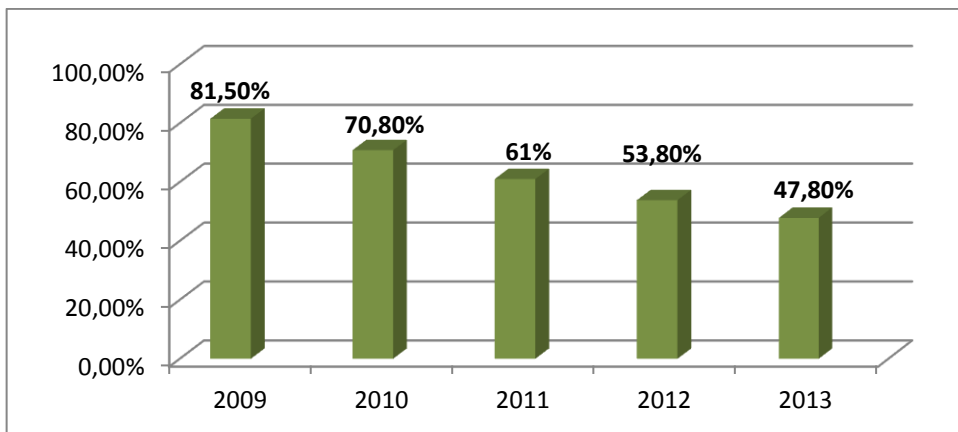


Figura 2: Gráfico com taxa de sobrevivência das empresas entre período de 2009 a 2013.

Fonte: (IBGE, 2017)

Os gráficos mostram que o percentuais de empresas que conseguem se manter ativas após 5 anos vem reduzindo drasticamente já que no intervalo de (2008 a 2013) representava 47,8% e no intervalo de (2012 a 2017) representava apenas 39,8%.

Em 2014, O SEBRAE-SP divulgou resultado de um estudo realizado por eles em 2013 que tinha por objetivo tentar compreender o sucesso e o fracasso das empresas paulistas nos primeiros 5 anos de vida, após rastrear 2.800 empresas abertas nos anos de 2007 a 2011, obteve 2.008 entrevistas com sócios proprietários e ex proprietários de empresas, no qual foi constatada que planejamento prévio estava entre as 3 principais causas de mortalidade das empresas pesquisadas. Sendo que de 1.829 entrevistados 55% admitiram que não elaboraram um plano de negócio e 50% nem se quer determinaram o lucro pretendido. Os dados do estudo ainda contemplam que das empresas que fecharam 54% dos empreendedores perderam tudo ou parte do dinheiro investido.

3.7 VIABILIDADE FINANCEIRA E SUA IMPORTÂNCIA PARA UM PROJETO

Segundo Gitman (2018, p.130) “O planejamento financeiro é um aspecto importante das operações da empresa, pois fornece roteiros para guiar, coordenar e controlar as ações da empresa com intenção de alcançar seus objetivos”.

O planejamento adequado na hora de abrir ou investir na ampliação de um negócio é de suma importância, pois sua ausência pode representar um grande risco para o investidor, a utilização de um plano adequado de viabilidade financeira contribui para uma decisão baseada em números que auxiliam o empresário na decisão consciente do projeto.

A viabilidade financeira é um dado calculado em cima de despesas e lucros. Ela permite calcular se o investimento de tempo e dinheiro necessário para colocar em prática um plano ou projeto é viável para seus investidores. Mostra dados reais sobre o provável retorno financeiro de acordo com a injeção de dinheiro e análise de mercado. (SEBRAE, 2019).

O objetivo da análise de viabilidade financeira é fazer uma projeção dos investimentos necessários para um determinado projeto, analisando o investimento inicial, assim como os custos e despesas e retorno estimado para o investidor. E com isso, fornecer ao investidor informações quantificadas que contribuirão na tomada de decisão da abertura ou não de um negócio.

É no plano financeiro que você identificará os custos do seu negócio, como o também os fluxos de receita. Com base nessas informações, você fará a projeção da lucratividade do seu negócio, apurando a sua viabilidade econômico-financeira. O seu negócio só terá sentido, se apresentar uma projeção de resultado positivo. (ARNAUD, 2019, pg.37).

O estudo adequado de uma viabilidade de projeto se faz necessário sempre que o investidor for decidir na implantação de um negócio, pois ter em mãos informações pautadas em estudo econômico diminuirá risco do empreendedor em não ter o retorno financeiro esperado, favorecendo para uma decisão consciente do que poderá acontecer com investimento do seu capital.

3.8 COMPREENDER O MERCADO PARA REALIZAÇÃO DO PROJETO DE VIABILIDADE

Para Kotler (2015, p.7) “Um mercado é um conjunto de compradores atuais e potenciais de um produto ou serviço” O investidor que deseja elaborar um estudo de

viabilidade financeira de projeto necessita compreender bem esse mercado no qual queira se inserir, e assim então, planejar criteriosamente a projeção da sua receita e custos.

O empreendedor ao definir um mercado objetivo de atuação, precisa se munir de informações respectivas a todos possíveis impactantes que possam vir a contribuir de forma positiva ou negativa ao negócio proposto. Ele deve fazer uma pesquisa de levantamento de dados referentes ao tipo de segmento escolhido, o público que pretende alcançar, a região e possíveis concorrentes.

Na seção de análise de mercado o empreendedor deverá mostrar que conhece muito bem o mercado consumidor do seu produto/serviço (através de pesquisas de mercado): como está segmentado, as características do consumidor, análise de concorrência, a sua participação de mercado e a dos principais concorrentes, os riscos de negócio etc.(REIS, E.; ARMOND, A. 2012, pg. 115).

O levantamento de dados possibilitará uma análise adequada de mercado que a empresa propõe atuar e assim permite desenvolver planejamento estratégico de operação, posicionamento e marketing, com intuito de atingir as expectativas de público esperado para seu negócio e assim contribuir para receita almejada.

3.9 PORQUE É REALMENTE IMPORTANTE FAZER UM ESTUDO DE VIABILIDADE DE UM PROJETO?

Com base nos dados citados no tópico que identifica a situação do número de empresas fechadas no Brasil, o planejamento prévio com o estudo adequado de viabilidade econômica poderia ter auxiliado esses empreendedores a detectar, antecipadamente, possíveis complicações que a empresa viesse a ter como a não aceitação do seu produto ou/serviço no mercado, localização do ponto comercial, gastos, desperdícios desnecessários e falta de recursos financeiros para cobrir dívidas a curto, médio prazo e longo prazo.

O estudo de viabilidade tem a função de minimizar os riscos do empresário de entrar em um projeto sem conhecer as ameaças reais que poderão impactar em um fechamento precoce do seu negócio e até a perda de parte ou todo seu patrimônio.

3.10 INÍCIO DA ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA PELA PROJEÇÃO ADEQUADA DO FLUXO DE CAIXA

Após a definição e compreensão sobre o mercado que pretende investir, o empreendedor poderá dar início ao processo de análise de viabilidade financeira do negócio

através da realização de projeção do fluxo de caixa, que consiste em fazer um levantamento detalhado e quantificado dos custos e despesas necessários para a condução da sua empresa durante um período estabelecido, assim como as respectivas receitas estimadas.

De acordo Souza (2011, p.14) “A projeção do fluxo de caixa demonstra todos os pagamentos e recebimentos esperados em um período de tempo definido”. Com isso ela possibilitará que o investidor reúna informações que junto aos indicadores de viabilidade financeira auxiliará na melhor visão e decisão referente à implantação, ou não, do projeto, pois será possível vislumbrar se o negócio em longo prazo terá o retorno esperado. “A utilização do fluxo de caixa como medida para avaliar a empresa vem da ideia de que haveria menos subjetividade e, portanto, seria mais difícil manipular os números” (ROSS *et al.*, 2015, p.38).

Para a elaboração do Fluxo de caixa será necessário que o investidor faça uma projeção adequada das entradas (receitas) e das suas respectivas saídas (custos e despesas), que envolverão um determinado produto ou/ serviço que ela vai dispor ao mercado pelo período de tempo estabelecido.

3.11 INDICADORES DE VIABILIDADE FINANCEIRA (VPL, PERÍODO DE PAYBACK E TIR).

3.11.1 VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

O VPL é um dos principais métodos de análise financeira que auxiliado pela projeção de fluxo de caixa pode ser utilizado pelos investidores para avaliar tanto a proposta de abertura de um negócio, quanto para validar uma proposta de melhoria de um projeto de acordo ao retorno financeiro almejado.

O método utilizado pela maioria das grandes empresas para avaliar projetos de investimento é chamado de *valor presente líquido* (VPL). A lógica por trás do método do VPL é simples. Quando as empresas fazem investimentos, estão gastando dinheiro que obtiveram de uma forma ou de outra, de investidores. Os investidores, por sua vez, esperam o retorno do dinheiro que fornecem às empresas, de modo que uma empresa só deve fazer um investimento se o valor presente do fluxo de caixa que o investimento gera for maior que o custo inicial do investimento. (GITMAN, 2018, P.403).

A análise feita pelo método do Valor Presente Líquido consiste em descontar valores na projeção do fluxo de caixa correspondente a entradas e saídas, com o objetivo de trazer esses números para a realidade presente, de acordo ao que eles valem no momento da

avaliação. Isso ocorre devido ao fato de que o dinheiro se descapitaliza com o tempo, pois o poder de compra de hoje dificilmente será o mesmo daqui a 5 anos, com isso a importância de trazer essas projeções de fluxo para a data inicial da análise.

Contudo, para trazer o valor do fluxo projetado para a data presente é preciso definir a taxa de desconto que será atribuída a fórmula do VPL. Essa corresponde geralmente à taxa mínima de atratividade que é utilizada pelos investidores para definir o retorno que eles esperam ter por um investimento.

Fórmula do VPL

A fórmula do VPL é descrita por Gitman (2018, p. 404) “Uma técnica sofisticada de orçamento de capital; é calculado subtraindo o investimento inicial de um projeto do valor presente de suas entradas de caixa, descontadas a uma taxa igual ao custo de capital da empresa”.

$$VPL = \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+r)^t} - FC_0$$

FC_0 = Corresponde ao Investimento inicial.

FC_t = Corresponde a cada Fluxo de caixa projetado de acordo como tempo estipulado.

t = corresponde ao período.

r = corresponde a Taxa mínima de atratividade.

Critério de Avaliação:

Se o VPL apresenta valor positivo, o investidor poderá optar pelo projeto, pois demonstra através do resultado que ele supera a taxa mínima de atratividade e consequentemente obterá ganhos financeiros.

Se o VPL apresenta valor negativo, o investidor deve rejeitar o projeto, pois demonstra economicamente sua inviabilidade.

Se o VPL não for positivo nem negativo, o investidor não ganhará nem perderá dinheiro, cabendo a ele a decidir na implantação ou não do negócio.

3.11.2 PERÍODO PAYBACK

Uma das maiores perguntas e preocupações pertinentes à maioria dos investidores, principalmente aos que iniciaram o negócio sem muito reserva financeira, qual seria o tempo de retorno do seu projeto? O método de período payback é uma ferramenta de análise de viabilidade que visa responder aos anseios desses investidores.

Para Gitman (2018, p.399) “O período de payback é o tempo necessário para que a empresa recupere seu investimento inicial em um projeto, calculado a partir das entradas de caixa”. Esse método de análise contribui para que o investidor possa tomar uma decisão referente à implantação ou não do negócio, pois o prazo de retorno do que fora investido muitas vezes é fator impactante, especialmente caso esse empresário não disponibilize de muito tempo para repor esse dinheiro. “Quanto mais tempo a empresa precisa esperar para recuperar os fundos investidos, maior a possibilidade de ocorrer imprevistos. Portanto, quanto mais curto for o período de payback, menor será a exposição da empresa ao risco” (GITMAN,2018, p.400).

O método Payback simples consiste em descobrir o tempo necessário para que o investidor recupere o investimento feito para um determinado negócio, o cálculo é feito através da soma dos resultados do fluxo de caixa ano após ano, até que o valor supere o que foi disponibilizado no início do projeto.

De acordo Ross *et al* (2013,p.289) “ O período de payback descontado é o período até que a soma dos fluxos de caixa descontado seja igual ao investimento inicial”. Este método é o mais utilizado pelos investidores para descobrir o prazo necessário para o retorno de seu investimento e tomar alguma decisão sobre o projeto, pois o cálculo do payback descontado considera a desvalorização que o dinheiro sofre com o passar dos anos, diferentemente do payback simples.

Fórmula método Payback:

$$Payback = \frac{\text{Investimento}}{FC_t}$$

FC_t = Corresponde a cada Fluxo de caixa projetado de acordo como tempo estipulado.

3.11.3 TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Outro método de avaliação financeira muito difundida e utilizada pelos investidores é a TIR, “A taxa interna de retorno (TIR) é definida como a taxa de desconto para qual um projeto tem VPL igual a zero” (BREALEY *et al.*, 2018, p.118). Essa taxa de desconto cuja função é demonstrar para o investidor se seu projeto é rentável economicamente se encontra atrelada ao mesmo e para ser encontrada é necessário zerar o valor presente líquido fazendo com que as entradas e saídas sejam igualadas.

Contudo, a taxa interna de retorno por si só não define a viabilidade de um projeto, para isso é necessário que ela seja comparada a uma taxa de atratividade que é o valor mínimo de retorno financeiro exigido pelo investidor para entrar em um negócio arriscando seu capital.

Condições:

Se a TIR for maior que a Taxa mínima de atratividade o investidor poderá aceitar o projeto, pois significa que ele é viável economicamente;

Se a TIR for inferior à Taxa mínima de atratividade o investidor deverá recusar o projeto, pois significa que ele é inviável e não trará o retorno financeiro esperado.

Fórmula do TIR:

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+TIR)^t} - FC_0$$

$$FC_0 = \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+TIR)^t}$$

FC_0 = Corresponde ao Investimento inicial.

FC_t = Corresponde a cada Fluxo de caixa projetado de acordo como tempo estipulado.

t = corresponde ao período.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ser bem sucedido no mundo dos negócios é o objetivo de qualquer empreendedor, entretanto, após a compreensão do cenário atual que envolve a realidade de muitos desses empreendedores no Brasil que arriscam seus investimentos no intuito de abrir uma empresa e muitas vezes se deparam com a necessidade de um fechamento precoce, avalia-se a importância de um planejamento prévio, assim como a utilização de métodos de desenvolvimento de tomada de decisão.

Com o mercado competitivo e escassez de recursos financeiros é de extrema importância à aplicabilidade da análise de viabilidade financeira, pois o não planejamento antes de fazer um investimento pode acarretar muitos fatores de riscos para o empresário, desde a perda de parte ou todo dos seus recursos financeiros, quanto à frustração pessoal e profissional de não conseguir alcançar o objetivo proposto.

Portanto, ao decidir investir na implantação de uma empresa é importante, e necessário, que esse empreendedor esteja minimamente munido de informações referente ao público alvo, mercado de atuação e possíveis concorrentes para assim, construir projeções econômicas através de ferramentas financeiras, a exemplo do fluxo de caixa, que dará uma visão do projeto no prazo estipulado, e com o auxílio dos indicadores de viabilidade financeira como o VPL, método Payback e TIR possa ter uma noção real se o projeto tão almejado trará o retorno financeiro esperado.

6. REFERÊNCIAS

- ARNAUD, Júlio Cesar. **Planos de Negócios que Funcionam: Como estruturar e planejar o seu negócio para ter lucro**. Rio de Janeiro: Autor, 2019.
- BREALY, Richard A; MYERS Stewart C; ALLEN Franklin. **Princípios de Finanças Corporativas**. 12. Ed. Porto Alegre- RS: AMGH Editora LTDA, 2018.
- CASAS, Alexandre L. L. **Marketing de Serviços**. 5.Ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- CAUSAS MORTIS: O SUCESSO E FRACASSO DAS EMPRESAS NOS PRIMEIROS 5 ANOS DE VIDA. **SEBRAE-SP**, 2017. Disponível em: [https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/333000e30d218194165cd787496e57f9/\\$File/5712.pdf](https://bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/333000e30d218194165cd787496e57f9/$File/5712.pdf). Acesso em: 10 de setembro de 2020.
- CERVO, Amado Luiz; BERVIAN, Pedro; SILVA, Roberto. **Metodologia Científica**. 6. Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2007.
- CORRÊA, Luiz Nílton. **Metodologia Científica: Para trabalhos acadêmicos e artigos científicos**. Florianópolis, SC: Do Autor, 2008.
- CORTEZ, Jucelino. **Abordagem CTS na formação e atuação docente**. 1. Ed. Curitiba: Appris, 2020.
- FONSECA, Regina Célia Veiga de. **Metodologia do Trabalho Científico**. Curitiba: IESDE Brasil S.A, 2009.
- GITMAN, Lawrence J. **Princípios da Administração Financeira**. 14 Ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2017.
- HIGGINS, Robert C. **Análise para administração financeira**. 10º Ed. Porto Alegre- RS: AMGH Editora LTDA, 2014.
- HISRICH, Robert D; PETERS, Michael P. **Empreendedorismo**. 5. Ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.
- IBGE- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. Demografia das empresas e estatísticas de empreendedorismo: 2017. Rio de Janeiro, 2019.
- KOTLER, Philip; ARMSTRONG, Gary. **Princípios de Marketing**. 15. Ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.
- MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de Custos** 09 Ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- REIS, Evandro Paes Do; ARMOND, Álvaro Cardoso. **Empreendedorismo**. Curitiba: IESDE Brasil S.A., 2012.

ROSS, Stephen A; WESTERFIELD, Randolph W; JORDAN, Bradford D; LAMB, Roberto. **Fundamentos de Administração Financeira**. 9 Ed. Porto Alegre- RS: AMGH Editora LTDA, 2013.

ROSS, Stephen A; WESTERFIELD, Randolph W; JAFFE, Jeffrey; LAMB, Roberto. **Administração Financeira**. 10. Ed. Porto Alegre- RS: AMGH Editora LTDA, 2015.

SOUZA, Rubens. **Administração Financeira**. 1 Ed. São Paulo: Áudio LTDA, 2011

VIABILIDADE FINANCEIRA, **SEBRAE**, 2019. Disponível em:

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/viabilidade-financeira,4e8ccd18a819d610VgnVCM1000004c00210aRCRD> Acesso em: 10 de setembro de 2020.

WERNKE, Rodney. **Gestão Financeira: ênfase em aplicações e casos nacionais**. São Paulo: Saraiva, 2008.