

VIABILIDADE FINANCEIRA

VIABILIDADE FINANCEIRA

VIABILIDADE FINANCEIRA

VIABILIDADE FINANCEIRA



SUMÁRIO

Introdução	3
O processo decisório	4 e 5
Etapas do estudo de viabilidade financeira	
Definição de custos	6 e 7
Definição do investimento inicial	8 e 9
Potencialidades e riscos do negócio	10 e 11
Retorno financeiro	12 e 13
Como fazer o plano financeiro no plano de negócios . .	14 e 15
Passo 1: Defina o investimento inicial necessário	16 e 17
Passo 2: Faça uma projeção de despesas e receitas . . .	18 e 19
Passo 3: Analise os principais indicadores de viabilidade. . .	20 e 21



INTRODUÇÃO

No mundo do empreendedorismo há uma imensa distância entre o FALAR e o FAZER, por isso, é importante encontrar os caminhos para que a sua ideia possa sair do papel, e um dos pontos mais importantes para isso é a VIABILIDADE FINANCEIRA.

Após ter uma ideia e validar para ver se ela tem potencial, qual o próximo passo? Acertou se você respondeu INVESTIMENTO.



O processo decisório

O processo decisório

O processo decisório

O processo decisório

O processo decisório



O processo decisório

O sucesso de qualquer negócio depende de várias decisões que o empreendedor deve tomar antes de iniciá-lo. Para fundamentar essas escolhas, é preciso elaborar um pequeno projeto que sirva de guia a fim de orientar seu processo decisório para:

- identificar e tentar potencializar as oportunidades do mercado e todos os aspectos que poderão aumentar as chances de dar certo;
- reconhecer e procurar neutralizar as ameaças do mercado e todos os aspectos que poderão reduzir as chances de dar certo;
- descobrir como criar valor para o cliente e como gerar riqueza para a empresa.

Definir o volume de atividade econômica a partir do qual a empresa se torna viável e lucrativa depende das respostas das seguintes perguntas:

Qual é o volume de vendas? Quanto se pode vender?

Qual é o volume de compras? Quanto se pode comprar?

Qual é o capital inicial que deverá ser investido no negócio?

Quais e quantas máquinas e equipamentos serão necessários?

Quantas pessoas serão necessárias para tocar o negócio?

Qual é o espaço físico necessário?



Etapas do estudo de viabilidade financeira
Definição de custos

Etapas do estudo de viabilidade financeira
Definição de custos

Etapas do estudo de viabilidade financeira
Definição de custos

Etapas do estudo de viabilidade financeira
Definição de custos

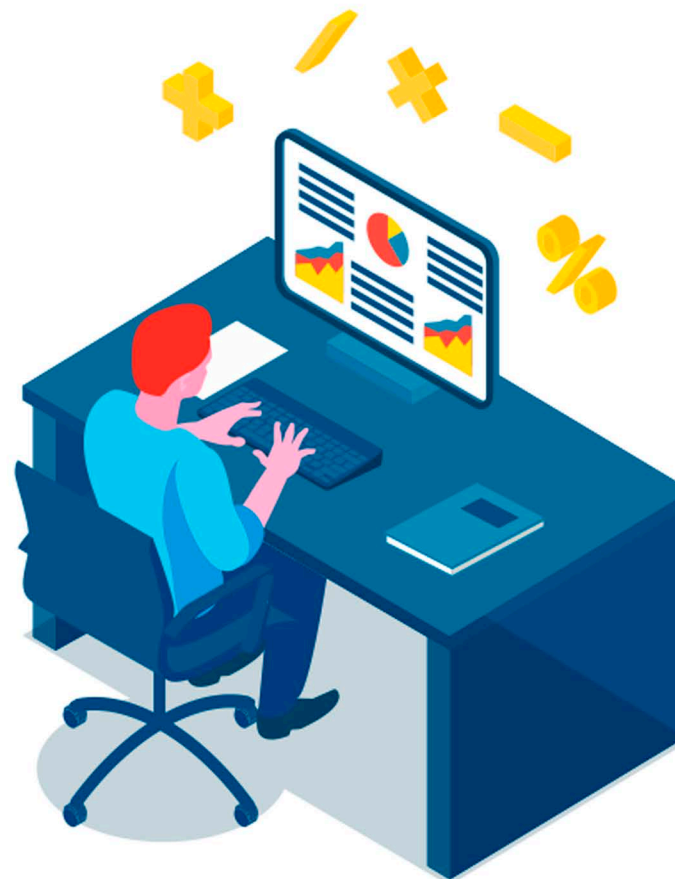
Etapas do estudo de viabilidade financeira
Definição de custos



Etapas do estudo de viabilidade financeira

Definição de custos

A primeira etapa do estudo de viabilidade financeira é a definição dos custos fixos e variáveis da empresa. O ponto de equilíbrio é o patamar de operação da empresa em que as receitas se igualam com as despesas.



Definição do investimento inicial

Definição do investimento inicial

Definição do investimento inicial

Definição do investimento inicial

Definição do investimento inicial



Definição do investimento inicial

A fixação do capital depende do ramo de negócio em que a empresa vai se engajar, isto é, do produto que vai produzir, do serviço que vai prestar e do mercado que vai atender.

Quanto à sua propriedade, existem dois tipos de capital:

- capital próprio: composto dos itens do não exigível, ou seja, é o capital pertencente aos proprietários ou acionistas da empresa;
- capital de terceiros: corresponde às exigibilidades da empresa, como os empréstimos debêntures e ações preferenciais (de participação limitada nos lucros da empresa).



Potencialidades e riscos do negócio

Potencialidades e riscos do negócio

Potencialidades e riscos do negócio

Potencialidades e riscos do negócio

Potencialidades e riscos do negócio



Potencialidades e riscos do negócio

As decisões podem ser tomadas dentro de três condições ou situações:

- incerteza: o tomador de decisão tem pouco ou nenhum conhecimento ou informação em que possa basear-se para atribuir probabilidade a cada estado da natureza ou a cada evento futuro;
- risco: o tomador de decisão tem informação suficiente para prever os diferentes estados da natureza. Mas a qualidade dessa informação e interpretação podem variar amplamente;
- certeza: o tomador de decisões tem completo conhecimento das consequências ou dos resultados das

várias alternativas de cursos de ação para resolver o problema.

Já o risco do negócio é sempre uma possibilidade de perda. Existem dois tipos de risco:

- risco econômico: é a incerteza ou a variabilidade relativa dos resultados da empresa que depende do ramo de atividade, do tipo de operação, de serviço ou produto e das características da demanda do mercado;
- risco financeiro: está relacionado com a remuneração do capital de terceiros e corresponde à variabilidade dos retornos.



Retorno financeiro

Retorno financeiro

Retorno financeiro

Retorno financeiro

Retorno financeiro



Retorno financeiro

O retorno financeiro de uma empresa é o lucro. Aumentar o lucro e diminuir os custos são as duas grandes preocupações do empreendedor.

O lucro pode ser aumentado com um volume maior de receitas, redução dos custos e com investimento em ativos mais rentáveis, que produzam maiores receitas.

Já os custos podem ser reduzidos, pagando-se menos pelos itens ou serviços utilizados e administrando os recursos com maior eficiência.



Como fazer o plano financeiro no plano de negócios

Como fazer o plano financeiro no plano de negócios

Como fazer o plano financeiro no plano de negócios

Como fazer o plano financeiro no plano de negócios

Como fazer o plano financeiro no plano de negócios



Como fazer o plano financeiro no plano de negócios

Para se fazer um bom planejamento financeiro, basta identificar os detalhes do novo negócio, estabelecer metas, considerar os recursos a serem aplicados em cada caso e convertê-los em realidade. Veja o passo a passo para chegar nesse resultado:



Passo 1: Defina o investimento inicial necessário

Passo 1: Defina o investimento inicial necessário

Passo 1: Defina o investimento inicial necessário

Passo 1: Defina o investimento inicial necessário

Passo 1: Defina o investimento inicial necessário



Passo 1: Defina o investimento inicial necessário

Você deve analisar o investimento inicial necessário e verificar todas as despesas para implantação do negócio como os gastos com instalação, suprimentos, equipamentos eletrônicos, sede física, mobiliário etc.

Esse número pode até ser pequeno. Vamos supor que um empreendedor precise de R\$50.000 para colocar o seu negócio para rodar, mas só tem apenas R\$30.000.

Total de investimentos iniciais
R\$ 50.000,00

Ter essa noção vai permitir que ele saiba exatamente o que fazer antes de entrar

entrar de cabeça no negócio. Nesse caso, o empreendedor teria três opções:

- pedir um empréstimo/investimento com uma grande preocupação em como os juros iriam afetar os resultados não operacionais do negócio;
- refazer o plano financeiro analisando reduções de custo e como isso afetaria o resultado final;
- desistir da ideia, por ter menos dinheiro do que o necessário (essa não é a melhor escolha).

Você deve ficar atento e tomar decisões certas logo no primeiro passo ou estará fadado ao fracasso.

Passo 2: Faça uma projeção de despesas e receitas

Passo 2: Faça uma projeção de despesas e receitas

Passo 2: Faça uma projeção de despesas e receitas

Passo 2: Faça uma projeção de despesas e receitas

Passo 2: Faça uma projeção de despesas e receitas



Passo 2: Faça uma projeção de despesas e receitas

Se você tem a verba necessária para o passo inicial, precisa verificar qual é o custo do negócio, e isso envolve projeções de despesas e receitas. É preciso calcular atentamente todos os demais custos exigidos e o quanto você pode e conseguirá vender ao longo deste processo.

Um grande problema é a impressionante quantidade de empreendedores que tendem a ser extremamente otimistas ao fazer suas projeções. Se você quiser fugir desse risco, tente abordagens nas quais você já tem informações do seu negócio funcionando, mesmo que de maneira embrionária, em versão beta ou com capacidade inferior ao seu objetivo final.

Resumo	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Total
Receita bruta	R\$ 47.000,00	R\$ 96.000,00	R\$ 145.000,00	R\$ 145.000,00	R\$ 110.000,00	R\$ 543.000,00
Impostos	R\$ 2.350,00	R\$ 4.800,00	R\$ 7.250,00	R\$ 7.250,00	R\$ 5.500,00	R\$ 27.150,00
Custos variáveis	R\$ 4.700,00	R\$ 9.600,00	R\$ 14.500,00	R\$ 14.500,00	R\$ 11.000,00	R\$ 54.300,00
Lucro Bruto	R\$ 39.950,00	R\$ 81.600,00	R\$ 123.250,00	R\$ 123.250,00	R\$ 93.500,00	R\$ 461.550,00
Custos Fixos	R\$ 4.262,04	R\$ 7.615,56	R\$ 6.403,94	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 18.281,54
Lucro Líquido	R\$ 35.687,96	R\$ 73.984,44	R\$ 116.846,06	R\$ 123.250,00	R\$ 93.500,00	R\$ 443.268,46
Investimento Bruto	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00
Lucro Livre	R\$ 33.687,96	R\$ 71.984,44	R\$ 114.846,06	R\$ 121.250,00	R\$ 91.500,00	R\$ 433.268,46



Passo 3: Analise os principais indicadores de viabilidade

Passo 3: Analise os principais indicadores de viabilidade

Passo 3: Analise os principais indicadores de viabilidade

Passo 3: Analise os principais indicadores de viabilidade

Passo 3: Analise os principais indicadores de viabilidade



Passo 3: Analise os principais indicadores de viabilidade

Os indicadores são produzidos tendo como base os valores anteriormente calculados, com o objetivo de acompanhar o desenvolvimento e crescimento do seu negócio. Veja quais são os principais indicadores:

VPL – Valor Presente Líquido

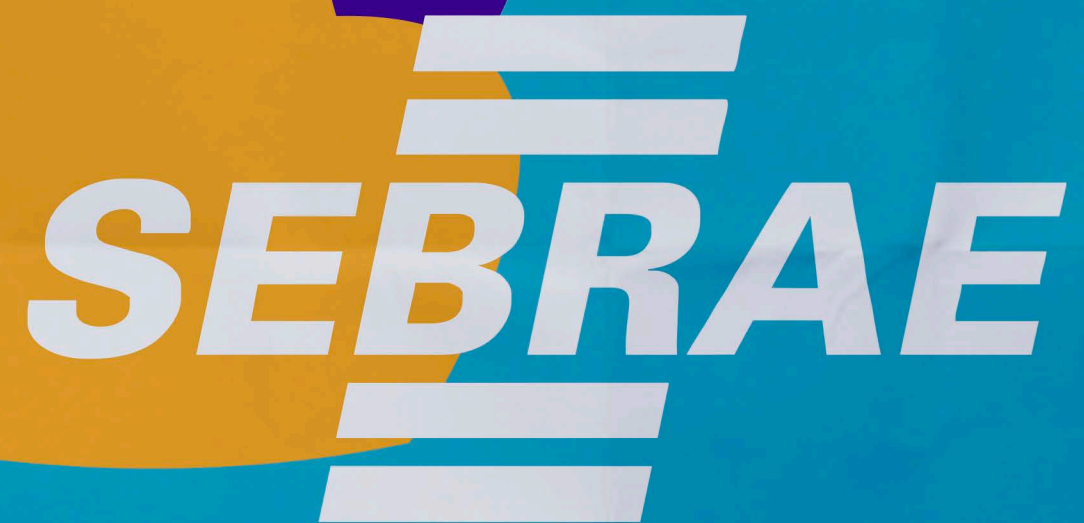
TIR – Taxa Interna de Retorno

Payback – Tempo para recuperar investimento feito no negócio

Dependendo do investidor, pode ser que outros indicadores como EBITDA possam ser solicitados, mas de maneira geral, caso você tenha essas três métricas, já terá uma boa noção.

Agora que você já sabe fazer um plano financeiro, é hora de colocar a mão na massa. Para isso, você pode utilizar o Excel ou planilhas disponibilizadas pelo Sebrae.





SEBRAE