

Área: Contabilidade e Finanças | **Tema:** Contabilidade Financeira e Governança Corporativa

**ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE ANÁLISE DE VIABILIDADE PARA A IMPLANTAÇÃO DE UMA
MICROEMPRESA DO SETOR TÊXTIL**

**PREPARATION OF A FEASIBILITY ANALYSIS PLAN FOR THE IMPLEMENTATION OF A MICRO-
COMPANY IN THE TEXTILE SECTOR**

Gabriel Da Silva Pedrolo, Arthur Zago De Mello, Luana Lago Trentin, Phillip Da Silva Teixeira e Mario

Fernando De Mello

RESUMO

A elaboração de um plano de análise de viabilidade eficaz é uma etapa essencial para qualquer empreendedor em busca de transformar uma ideia em uma empresa de sucesso. Esse plano, mais do que um mero documento, serve como uma ferramenta estratégica para orientar a gestão do empreendimento e atrair potenciais investidores. Vale lembrar que um plano de análise de viabilidade não é um documento estático. Ele deve ser constantemente revisado e atualizado, refletindo a evolução da empresa e as mudanças no mercado em que opera. Ao seguir essas diretrizes, o empreendedor estará melhor informado.

Palavras-Chave: Análise de viabilidade; Microempresa;

ABSTRACT

Surge o seguinte problema de pesquisa: de que forma um plano de análise de viabilidade pode auxiliar na tomada de decisão na implantação de um novo negócio? Para responder ao problema de pesquisa, o objetivo geral do estudo é elaborar um plano de análise de viabilidade para implementação de uma microempresa do setor têxtil de forma a tornar a decisão de investimento, mais assertiva. Como objetivos específicos: (i) determinar o tempo de produção da confecção das peças de roupas; (ii) identificar os custos de produção; (iii) elaborar uma projeção de vendas; (iv) elaborar um DRE.

Keywords: Feasibility analysis; Micro enterprise;

ELABORAÇÃO DE UM PLANO DE ANÁLISE DE VIABILIDADE PARA A IMPLANTAÇÃO DE UMA MICROEMPRESA DO SETOR TÊXTIL

1 INTRODUÇÃO

A elaboração de um plano de análise de viabilidade eficaz é uma etapa essencial para qualquer empreendedor em busca de transformar uma ideia em uma empresa de sucesso. Esse plano, mais do que um mero documento, serve como uma ferramenta estratégica para orientar a gestão do empreendimento e atrair potenciais investidores.

Para Mello et al. (2019), empreender é sempre um desafio no concorrido mercado brasileiro. Por isso antes de implantar um novo negócio fazer um estudo de viabilidade é sempre recomendável para diminuir os riscos inerentes a qualquer novo empreendimento

A gestão e a organização também ocupam um lugar de destaque no plano, revelando as competências e experiências do time de liderança. É necessário detalhar os produtos ou serviços oferecidos pela empresa e explicar como eles atendem às necessidades do mercado.

Uma estratégia de marketing e vendas bem definida, abrangendo aspectos como posicionamento, proposta de valor, preço, promoção e distribuição, determina como a empresa alcançará seus clientes em potencial. No plano de análise de viabilidade encontram-se as projeções financeiras, onde são necessárias previsões realistas, incluindo previsões de vendas, demonstrações de resultados e demonstrações de fluxo de caixa.

Vale lembrar que um plano de análise de viabilidade não é um documento estático. Ele deve ser constantemente revisado e atualizado, refletindo a evolução da empresa e as mudanças no mercado em que opera. Ao seguir essas diretrizes, o empreendedor estará munido de um poderoso recurso para guiar seu negócio rumo ao sucesso.

Diante deste contexto, surge o seguinte problema de pesquisa: de que forma um plano de análise de viabilidade pode auxiliar na tomada de decisão na implantação de um novo negócio? Para responder ao problema de pesquisa, o objetivo geral do estudo é elaborar um plano de análise de viabilidade para implementação de uma microempresa do setor têxtil de forma a tornar a decisão de investimento, mais assertiva. Como objetivos específicos, foram definidos os seguintes: (i) determinar o tempo de produção da confecção das peças de roupas; (ii) identificar os custos de produção; (iii) elaborar uma projeção de vendas; (iv) elaborar um demonstrativo (projetado) do resultado do exercício.

O presente estudo justifica-se pela necessidade de o empresário conhecer melhor o negócio de uma microempresa do setor têxtil, através de um plano de análise de viabilidade. Toda nova empreitada empresarial traz consigo riscos e incertezas. Um plano de viabilidade ajuda a identificar esses riscos e a analisar como eles podem afetar o negócio, permitindo a elaboração de estratégias para mitigá-los. Ao analisar todos esses fatores, um plano de viabilidade permite que o empresário tome decisões mais informadas sobre a viabilidade do negócio. Isso pode incluir a decisão de avançar com o projeto, ajustar a estratégia ou, em alguns casos, abandonar a ideia se os riscos superarem as recompensas esperadas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Novos empreendimentos, por serem vulneráveis, necessitam de prudência e cautela na organização, conforme apontado por Bernardi (2008). É nesse contexto que surge o plano de análise de viabilidade, que de acordo com Maximiano (2012), não apenas esclarece detalhes sobre o produto ou serviço, as condições operacionais e a estratégia de conquista de mercado, mas também fornece um roteiro adaptável a cada organização. Parte desse plano envolve a análise de mercado, que considera variáveis internas e externas à organização, possibilitando a

definição do público-alvo, análise dos concorrentes e compreensão do ambiente no qual a empresa será inserida (CASAROTTO FILHO, 2010; ZAVADIL, 2013).

O plano também abrange questões operacionais, trazendo preocupações sobre o que e como realizar tarefas nos níveis de execução (Chiavenato, 2014), prevendo todas as etapas do ciclo produtivo, bem como os recursos de espaço, material e humano necessários para a funcionalidade operacional da empresa. Além disso, ele deve descrever a infraestrutura inicial e futura, a logística interna e externa, gerência, organização e recursos humanos (CECCONELLO E AJZENTAL, 2008). Nesse aspecto, inclui-se a produção de bens ou serviços, os quais devem ser gerados considerando as atividades de armazenagem, movimentação, entretenimento, aluguel e outras (TUBINO, 2000).

O plano financeiro, segundo Biagio e Batocchio (2012), demonstra projeções do desempenho financeiro futuro da empresa, apresentando dados relacionados aos recursos e sua utilização para impulsionar as atividades da empresa. O administrador, por sua vez, deve estabelecer metas financeiras, abordando aspectos como o investimento inicial necessário, a projeção de resultados e o fluxo de caixa. É imperativo, então, que sejam definidos os recursos necessários para iniciar a empresa e se reconheça o espaço onde a empresa será instalada, bem como as necessidades de móveis e equipamentos (ZAVADIL, 2013).

Deve-se também calcular o tempo necessário para o negócio começar a dar lucro e o valor necessário para manter o ciclo produtivo da empresa, usando ferramentas como a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e a Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC), que são relatórios contábeis destinados a evidenciar a situação financeira da empresa (RIBEIRO, 2011). Por fim, indicadores financeiros como Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e Tempo de Retorno do Investimento (*Payback* descontado) devem ser calculados para dar suporte nas tomadas de decisões. Segundo Mello et al. (2019), o VPL compreende a comparação do fluxo de caixa do empreendimento (lucro) com o investimento feito a fim de iniciar a aplicação. Para isso, contabiliza-se o fluxo de caixa em cada um dos períodos de interesse em analisar, faz-se as devidas correções (juros e ou taxas) conforme o custo do capital e subtrai-se disso o investimento inicial. Se após esse cálculo o VPL for positivo, significa que o investimento é viável e pode ser conduzido. Já a TIR é o método utilizado para descobrir o custo do capital, que em certo tempo provoca um empate entre o VPL e o investimento inicial. Ao encontrar seu valor, torna-se possível compará-lo com a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) que é uma expectativa de taxa normalmente definida pelo investidor, analisando situações de mercado. Quando a TIR for maior que a TMA, pode-se dizer que o investimento é viável. Esses indicadores de análise, fazem parte dos métodos determinísticos de análise de investimentos (MELLO ET AL., 2019).

Analisar cenários é uma etapa indispensável do plano de viabilidade, pois aqui os gestores podem ver possíveis riscos e oportunidades e assim definir estratégias para cada situação. Para isso, é necessário que se construam diferentes cenários, onde a empresa atinja o resultado esperado (cenário realista), outro onde os resultados sejam além do esperado (cenário otimista), e por fim onde os resultados não sejam os planejados (cenário pessimista). Com isso tem-se a possibilidade de estar preparados para agir diante de situações que podem surgir com o passar do tempo (WILDAUER 2012).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa, conforme definida por Nielsen (2018), é um processo sistemático e racional para solucionar problemas propostos e pode assumir diversas formas, a depender do objeto e do método de estudo. Este estudo, uma pesquisa aplicada, busca gerar conhecimentos voltados para a resolução prática de problemas específicos, com ênfase em realidades e interesses locais.

Dessa forma, o trabalho se configura como uma pesquisa descritiva, que na conceituação de Nielsen (2018) tem o objetivo de apresentar características de um fenômeno. Isso envolve a coleta de informações abrangentes sobre o ambiente onde a empresa será inserida e o conhecimento de todas as variáveis que podem influenciá-la, familiarizando-se com o problema e aprimorando ideias a partir de diferentes aspectos do fato estudado.

O presente estudo desenvolveu-se em cinco etapas a saber:

- a) Estudo de referências teóricas adequadas ao tema;
- b) Medida, através de experimentações, dos tempos necessários à fabricação das peças;
- c) Projeção de três cenários de fabricação das peças;
- d) Coleta de dados sobre os investimentos necessários;
- e) Projeções dos custos e receitas para um período de três anos;
- f) Análise da viabilidade econômica em razão dos dados coletados e projetados;
- g) Demonstração dos resultados encontrados.

Destaca-se que a análise de viabilidade foi feita usando os métodos determinísticos de análise de investimentos. Os indicadores usados foram: Valor Presente Líquido - VPL -; Taxa Interna de Retorno - TIR -; *Payback* descontado.

O estudo foi realizado no ano de 2020 justificando-se assim alguns valores, como o de investimentos, por exemplo, defasados se comparados ao ano de 2023. Porém, todos os valores aqui apresentados, foram coletados, baseados e projetados tendo como referência o ano de 2020.

4 RESULTADOS

No presente capítulo serão demonstradas as características da empresa, as análises e interpretações de dados, bem como os investimentos e ações que deverão ser empregados para realizar a abertura da microempresa que está sendo fundamentada neste plano de viabilidade.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

A empresa terá como foco atender um público que cultua as tradições gaúchas, no estado do Rio Grande do Sul. Inicialmente fabricará três modelos de calças, chamadas de bombachas pelos tradicionalistas. São elas: bombacha campeira, bombacha castelhana e bombacha de favo, disponíveis para ambos os sexos, e confeccionadas em tecido brim. Estes modelos serão oferecidos em tamanhos padrões, contudo, podem ser personalizados conforme a necessidade do cliente, com um acréscimo no preço. Embora a venda seja majoritariamente online, os clientes que desejarem poderão retirar suas compras diretamente na empresa. A empresa trabalhará com a produção e venda de bombachas, vendendo-os diretamente ao público por meio de plataformas online e contato direto.

A distribuição local será realizada por meio de parcerias com serviços de moto frete, enquanto entregas em outras regiões serão feitas via correios ou distribuidoras. No que diz respeito à promoção, a empresa publicará textos informativos sobre a cultura gaúcha e a produção de suas peças, buscando também parcerias com influenciadores culturais para divulgação.

Ademais, estratégias de promoções nas redes sociais, como concursos de engajamento e ofertas de descontos em períodos específicos, serão adotadas para atrair novos clientes. Assim, mesmo com o caráter sazonal das vendas, a empresa propõe uma abordagem focada na cultura específica de seus consumidores, potencializando a efetividade de suas estratégias de marketing.

Inicialmente, o proprietário irá gerir a empresa, abarcando tarefas operacionais e administrativas. A decisão de gerenciar pessoalmente ou delegar depende do tamanho da

empresa, dos recursos disponíveis e das metas a longo prazo. No entanto, é importante notar que, à medida que a empresa cresce, pode ser necessário delegar responsabilidades e contratar gerentes ou executivos para lidar com as operações diárias e permitir que você se concentre em estratégia e tomada de decisões de alto nível.

Ela será classificada como microempresa sendo tributada pelo Simples Nacional com alíquotas variáveis.

4.2 ELABORAÇÃO DO PLANO OPERACIONAL E FINANCEIRO

Priorizando a qualidade, a empresa estabelecerá padrões para o processo produtivo, desde a compra da matéria-prima até a entrega, garantindo a uniformidade. A capacidade produtiva será baseada no tempo de produção e no volume de vendas de cada modelo. Na tabela 1 estão demonstrados os tempos necessários à realização dos processos em cada modelo da bombacha.

Tabela 1 - Tempo de produção

Modelo	Processo	Tempo
Bombacha Campeira	Corte	275 segundos
	Costura	3280 segundos
	Conferência e Passadoria	405 segundos
Total		4500 segundos
Bombacha Castelhana	Corte	275 segundos
	Costura	4200 segundos
	Conferência e Passadoria	405 segundos
Total		4880 segundos
Bombacha de Favo	Corte	275 segundos
	Costura	5150 segundos
	Conferência e Passadoria	405 segundos
Total		5830 segundos

Fonte: Autores

Na Tabela 2, estão demonstrados os investimentos necessários à compra das máquinas e equipamentos, bem como de investimentos pré-operacionais que ocorrem para implementação de novos negócios. Salienta-se que a empresa, usando instalações próprias, não terá custos com imóveis ou aluguéis.

Tabela 2 - Investimento total

Descrição	Custo
Máquinas e Equipamentos	R\$ 15.573,60
Móveis e Utensílios	R\$ 989,99
Gastos Pré-Operacionais	R\$ 1.852,00
Gastos não previstos	R\$ 500,00
Capital de Giro	R\$ 13.669,20
Total	R\$ 32.584,79

Fonte: Autores

A precificação dos produtos, conforme demonstrada na Tabela 3, foi projetada considerando os custos da empresa e os preços praticados pela concorrência.

Tabela 3 - Preços de venda

Produto	Preço de Venda
Bombacha Campeira	R\$ 89,00
Bombacha Castelhana	R\$ 93,85
Bombacha de Favo	R\$ 104,69

Fonte: Autores

As vendas serão projetadas da seguinte forma: pela linha Campeira (60%), seguida pela Castelhana (25%) e Favo (15%). Para calcular o faturamento, foi feita uma projeção de vendas baseada na capacidade produtiva do proprietário, já que a empresa opera sem horário fixo via comércio eletrônico. A Tabela 4 mostra os três cenários projetados de demanda mensal possíveis.

Na projeção de vendas para o cenário realista foi utilizada a capacidade produtiva do proprietário, ou seja, aqui tudo o que ele produzir será vendido. Já para o cenário pessimista a prospecção é que apenas 70% da produção será vendida, e no cenário otimista a projeção é que a produção do proprietário e da costureira autônoma sejam vendidas.

Tabela 4 - Projeção de vendas

Cenário	Modelo	Preço	Venda/mês	Receita/mês
Realista 100%	Campeira	R\$ 89,00	55 un.	R\$ 4.895,00
	Castelhana	R\$ 93,85	21 un.	R\$ 1.970,85
	Favo	R\$ 104,69	11 un.	R\$ 1.151,59
	Total			R\$ 8.017,44
Pessimista 70%	Campeira	R\$ 89,00	39 un.	R\$ 3.471,00
	Castelhana	R\$ 93,85	15 un.	R\$ 1.407,75
	Favo	R\$ 104,69	7 un.	R\$ 732,83
	Total			R\$ 5.611,58
Otimista 143,67%	Campeira	R\$ 89,00	79 un.	R\$ 7.031,00
	Castelhana	R\$ 93,85	30 un.	R\$ 2.815,50
	Favo	R\$ 104,69	15 un.	R\$ 1.570,35
	Total			R\$ 11.416,85

Fonte: Autores

Os custos de produção são uma preocupação crucial para as empresas, pois podem causar perdas de recursos e de mercado. Aqui, são previstos custos da empresa, incluindo mão de obra e tributos, para avaliar seu efeito nas finanças. A Tabela 5 mostra os custos unitários de mão de obra para cada modelo de bombacha.

Tabela 5 - Custos de mão de obra por unidade

Bombacha	Custo do segundo	Tempo utilizado	Custo unitário
Campeira	R\$ 0,0037	4500 s	R\$ 16,77
Castelhana	R\$ 0,0037	4880 s	R\$ 18,18
Favo	R\$ 0,0037	5830 s	R\$ 21,72

Fonte: Autores

Para calcular o custo de mão de obra, foi adotado o salário base de R\$ 1.139,71 para costureira com 75% de produtividade. Na Tabela 6 estão demonstrados os custos mensais e anuais, mostrando o custo por peça para cada modelo. A Tabela 6 mostra os custos de mão de obra somente do proprietário. O pró-labore do proprietário será de cerca de R\$ 500,00 mensais, totalizando R\$ 6.000,00 anuais. Com a alíquota de 11% de INSS, o valor líquido será de R\$ 555,00 mensais ou R\$ 6.660,00 anuais (Tabela 7).

Tabela 6 - Custos com mão de obra mensal e anual

Operador	Modelo	Custo unitário	Produção/ Mês	Custo/ Mês	Custo/ Ano
Proprietário	Campeira	R\$ 16,77	55 un.	R\$ 922,35	R\$ 11.068,20
	Castelhana	R\$ 18,18	21 un.	R\$ 381,78	R\$ 4.580,52
	Favo	R\$ 21,72	11 un.	R\$ 238,92	R\$ 2.867,04
Total				R\$ 1.543,05	R\$ 18.515,76

Fonte: Autores

O pró-labore do proprietário será de R\$ 500,00 mensais, totalizando R\$ 6.000,00 anuais. Com a alíquota de 11% de INSS, o valor líquido será de R\$ 555,00 mensais ou R\$ 6.660,00 anuais (Tabela 7).

Tabela 7 - Custo total com mão de obra e pró-labore

Descrição	Custo/ Mês	Custo/ Ano
Mão de obra	R\$ 1.543,05	R\$ 18.516,60
Pró-labore	R\$ 555,00	R\$ 6.660,00
Custo total	R\$ 2.098,05	R\$ 25.176,60

Fonte: Autores

Na Tabela 8 serão apresentados os custos projetados totais da empresa, demonstrando todas as contas que a empresa deverá honrar para manter suas atividades.

Tabela 8 - Custos totais

	Descrição	Custo/Mês	Custos/ Ano
Custos fixos	Pró-labore	R\$ 555,00	R\$ 6.660,00
	Custos fixos	R\$ 538,40	R\$ 6.460,80
	Manutenção e conservação	R\$ 82,80	R\$ 993,60
Total		R\$1.176,20	R\$ 14.114,40
Custos Variáveis	Insumos	R\$ 2.314,97	R\$ 27.779,64
	Custos com mão de obra	R\$ 1.543,05	R\$ 18.516,60
	Total	R\$ 3.858,02	R\$ 46.296,24
Custos total com mão de obra e pró-labore		R\$ 2.098,05	R\$ 25.176,60
Manutenção e conservação		R\$ 82,80	R\$ 993,60
Depreciação		R\$ 138,03	R\$ 1.656,35
Custos fixos		R\$ 538,40	R\$ 6.460,80
Insumos		R\$ 2.314,97	R\$ 27.779,64
Impostos		R\$ 360,78	R\$ 4.329,42
Total		R\$ 5.533,03	R\$ 63.396,41

Fonte: Autores

A empresa usará a capacidade produtiva do dono e uma costureira autônoma em alta demanda. O DRE projetado se dividirá em três períodos anuais: no primeiro, 70% da produção do proprietário será vendida, no segundo, toda a produção feita pelo proprietário, e no último, a produção conjunta, proprietário - costureira autônoma - será vendida. A Tabela 9 demonstra o DRE com seus devidos cálculos.

Tabela 9 - Demonstrativo de resultados do exercício (DRE)

DRE			
	Ano 1 - Pessimista Projeção 70%	Ano 2 - Pessimista Projeção 100%	Ano 3 - Pessimista Projeção 143,67%
Descrição			
RECEITA BRUTA	R\$ 67.338,96	R\$ 96.209,28	R\$ 137.002,20
(-) Impostos	R\$ 3.030,25	R\$ 4.329,42	R\$ 6.165,10
(=) RECEITA LÍQUIDA	R\$ 64.308,71	R\$ 91.879,86	R\$ 130.837,10
(-) Custos Fixos	R\$ 14.114,40	R\$ 14.114,40	R\$ 14.114,40
(-) Custos Variáveis	R\$ 32.460,58	R\$ 46.296,24	R\$ 65.977,92
(-) Depreciação	R\$ 1.656,35	R\$ 1.656,35	R\$ 1.656,35
(=) Resultado Operacional Líquido	R\$ 16.077,38	R\$ 29.812,87	R\$ 49.088,43
LUCRO LÍQUIDO	R\$ 16.077,38	R\$ 29.812,87	R\$ 49.088,43

Fonte: Autores

O fluxo de caixa é um relatório financeiro que fornece informações atualizadas sobre as entradas e saídas de uma empresa. Os detalhes estão na Tabela 10.

Tabela 10 – Fluxo de Caixa

Fluxo de caixa				
Descrição	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Investimento	R\$32.584,79			
RECEITA BRUTA	-	R\$ 67.338,96	R\$ 96.209,28	R\$137.002,20
(-) Custos fixos	-	R\$ 14.114,40	R\$ 14.114,40	R\$14.114,40
(-) Custos Variáveis	-	R\$ 35.490,83	R\$ 50.625,66	R\$72.143,02
Fluxo de caixa	-R\$ 32.584,79	R\$ 17.733,73	R\$ 31.469,22	R\$ 50.744,78

Fonte: Autores

Ressalta-se que os valores relativos aos impostos foram incorporados aos custos variáveis, visto que, seu valor é calculado sobre o faturamento.

4.3 ANÁLISE DE VIABILIDADE

Os indicadores de viabilidade econômica, como o VPL, a TIR e o *Payback* descontado, são ferramentas essenciais para as empresas avaliarem se o retorno de um negócio atende às expectativas dos gestores. Particularmente, o VPL é útil para determinar a rentabilidade de um investimento; se for positivo, o investimento é viável, caso contrário, não é. Para calcular o VPL da empresa, utilizaremos os dados do fluxo de caixa, demonstrados na Tabela 10 e uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 15%. A TIR apresenta em taxa percentual qual o retorno que o capital investido está dando a empresa, para realizar os cálculos para saber qual

a TIR do investimento usa-se os dados apresentados no fluxo de caixa da empresa. A Tabela 11 apresenta os cálculos do VPL e da TIR para o empreendimento.

Tabela 11 - Taxa interna de retorno e valor presente líquido

Valor Presente Líquido	
Investimento	-R\$ 32.584,79
Ano 1	R\$ 17.733,73
Ano 2	R\$ 31.469,22
Ano 3	R\$ 50.744,78
VPL	R\$ 39.996,51
Taxa Interna de Retorno	
Investimento	-R\$ 32.584,79
Ano 1	R\$ 17.733,73
Ano 2	R\$ 31.469,22
Ano 3	R\$ 50.744,78
TIR	67,54%

Fonte: Autores

O *Payback* é um indicador que determina o tempo necessário para que a empresa recupere o valor investido pelo proprietário. Para calcular o *Payback*, são utilizados os dados do fluxo de caixa demonstrados na Tabela 10 e uma TMA de 15%. A Tabela 12 demonstra o cálculo do *Payback* descontado.

Tabela 12 - *Payback* descontado

Ano	Fluxo de caixa	Fluxo	
		descontado	Saldo
0	-R\$ 32.584,79	-R\$ 32.584,79	-R\$ 32.584,79
1	R\$17.733,73	R\$15.420,63	-R\$17.164,16
2	R\$31.463,22	R\$23.735,25	R\$6.631,09
3	R\$50.744,78	R\$33.365,52	R\$39.996,61
<i>Payback</i> descontado			1,7 anos

Fonte: Autores

Diante do que os indicadores de viabilidade demonstraram é possível afirmar que o investimento é viável. Essa afirmação depreende das seguintes análises:

a) VPL encontrado de R\$ 39.996,51, ou seja, VPL de valor positivo significa que o investimento nas condições calculadas, é viável;

b) TIR encontrada de 67,54%, ou seja, TIR maior que a TMA estabelecida de 15%, significa que o investimento é viável;

c) *Payback* descontado calculado em 1,72 anos, significa que o retorno do investimento se dará em menos de dois anos o que se considera um tempo interessante para o retorno.

5 CONCLUSÃO

O objetivo principal deste trabalho foi a elaboração de um plano de análise de viabilidade para uma microempresa do setor têxtil, que será aberta na cidade de Santa Maria – RS. Após a análise dos dados coletados e projetados, ficou evidenciado que o plano de análise

de viabilidade, se mostrou favorável a implementação da microempresa, pois os indicadores financeiros analisados, como o VPL e TIR foram positivos.

Ainda em relação ao plano financeiro – que pode ser considerado um dos mais importantes dentro de uma organização – foram estipulados os valores referentes a: capital de giro, investimentos em máquinas e equipamentos, investimentos pré-operacionais e demais investimentos necessários para iniciar a empresa, também foram elaboradas contas apresentando todos os custos presentes na atividade da empresa, como: custos com mão de obra, insumos, fixos, pró labore, impostos e demais custos presentes no dia a dia de uma empresa.

Além disto, neste plano específico foram projetados cenários de vendas e, conseqüentemente, a previsão de faturamento, com isso, foram detalhados os demonstrativos de resultados e fluxo de caixa. E ainda foram elaborados indicadores financeiros que apontam se o investimento no negócio é viável economicamente ou não.

Ademais, os resultados dos cálculos financeiros indicaram que a empresa a ser aberta é um negócio economicamente viável, pois o VPL apresentou-se positivo, contando ainda com uma TIR de 67,54%, superior a TMA de 15%, e um Tempo de Retorno do Investimento, *Payback* descontado, de 1,72 ano.

Conclui-se, assim, que os objetivos, geral e específicos, deste trabalho foram alcançados, visto que, os pontos necessários para a elaboração de um plano de análise de viabilidade foram abordados, formando em um contexto geral um plano fundamentado, e contendo informações reais a respeito do mercado onde a empresa deseja inserir-se.

REFERÊNCIAS

BERNARDI, L. A. **Manual de empreendedorismo e gestão:** fundamentos, estratégias e dinâmicas. – 1 ed. – 6. reimpr. – São Paulo : Atlas, 2008.

BIAGIO, L. A. **Plano de negócios:** estratégia para micro e pequenas empresas. 2. ed. – Barueri, SP : Manoele, 2012.

CASAROTTO FILHO, N. **Análise de investimentos:** matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial. – 11. ed. – São Paulo : Atlas, 2010.

CECCONELLO, A. R. **A construção do plano de negócios:** Percurso metodológico para : caracterização da oportunidade, estruturação do projeto conceptual, compreensão do texto, definição do negócio, desenvolvimento da estratégia, dimensionamento das operações, projeção de resultados, análise de viabilidade / Antonio Renato Cecconello, Alberto Ajzentel. – São Paulo : Saraiva, 2008.

CHIAVENATO, I. **Administração:** teoria, processo e prática/ Idalberto Chiavenato. – 5. ed. – Barueri, SP: Manole, 2014.

MAXIMIANO, A. C. A. **Empreendedorismo:** bibliografia universitária Pearson / Antonio Cesar Amaru Maximiano. -- São Paulo : Pearson Prentice Hall, 2012.

MELLO, M. F.; GONÇALVES, M. R.; ATAIDE, L. O. M.; STIELER, G. C. **Projeto de viabilidade econômica e financeira para abertura de uma empresa de fabricação de cosméticos artesanais.** XXXIX ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 2019. Disponível em:

<https://www.abepro.org.br/biblioteca/TN_STO_296_1672_37297.pdf> Acesso em: 18 mai. 2023.

NIELSEN, F. A. G.; OLIVO, R. L. F.; MORILHAS, L. J. **Guia prático para elaboração de monografias, dissertações e teses em administração.** São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

RIBEIRO, O. M. **Contabilidade comercial fácil** / Osni Moura Ribeiro. – 17 .ed., ampl. e atual. – São Paulo : Saraiva, 2011.

ROSA, C. A. **Como elaborar um plano de negócios.** Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2013.

TUBINO, D. F. **Manual de planejamento e controle da produção** / Dalvio Ferrari Tubino. – 2. ed. – São Paulo : Atlas, 2000.

ZAVADIL, P. R. **Plano de negócios: uma ferramenta de gestão** [livro eletrônico] / Paulo Ricardo Zavadil. – Curitiba: InterSaberes, 2013. – (Série plano de negócios).

WILDAUER, E. W. **Plano de negócios: elementos constitutivos e processo de elaboração** [livro eletrônico] / Egon Walter Wildauer. – Curitiba: Intersaberes, 2012. – (Série Plano de Negócios).