

Este conteúdo faz parte da série:

[Estudo de Viabilidade Econômica](#)

[Ver 8 posts dessa série](#)

Vamos começar agora o nosso artigo sobre **Como e Por que Fazer um Estudo de Viabilidade Financeira e Econômica**. Espero que goste!

Quando fazer: Um [estudo de viabilidade econômica e financeira](#) (EVE ou EVET) deve ser realizado sempre que um novo projeto esteja em fase de avaliação. Esse projeto pode ser tanto a expansão do seu negócio quanto a própria abertura da empresa.

Por que fazer: O grande benefício desse tipo de análise é conseguir visualizar através de projeções e números, o real potencial de retorno do investimento em questão e, portanto, decidir se as premissas estão interessantes e se o projeto deve ir adiante ou não.

Como fazer: Existem várias etapas para realizar um bom estudo de viabilidade econômica, portanto vamos por partes.



a) Projeção de Receitas

Não existe um ordem específica de preenchimento dos dados para um estudo de viabilidade, mas sugerimos que inicie-se pela projeção de receita. O prazo de projeção varia de projeto para projeto de acordo com a expectativa de retorno. Ou seja, se você vai abrir uma lanchonete, provavelmente um horizonte de 3 a 5 anos seja suficiente. Já projetos maiores como uma construção de uma hidrelétrica, normalmente tem horizontes de décadas, pois o retorno é de maior prazo.

Item	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	Total
ANO 1													
(R\$) Receita bruta	R\$ 10.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 14.400,00	R\$ 17.280,00	R\$ 20.736,00	R\$ 24.883,20	R\$ 29.859,84	R\$ 35.831,81	R\$ 42.998,17	R\$ 51.597,80	R\$ 61.917,36	R\$ 74.300,84	R\$ 395.805,02
(%) Impostos	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
(R\$) Impostos	R\$ 1.000,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.728,00	R\$ 2.073,60	R\$ 2.488,32	R\$ 2.985,98	R\$ 3.583,18	R\$ 4.299,82	R\$ 5.159,78	R\$ 6.191,74	R\$ 7.430,08	R\$ 39.580,50
(%) Custos variáveis	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%
(R\$) Custos variáveis	R\$ 4.000,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.760,00	R\$ 6.912,00	R\$ 8.294,40	R\$ 9.953,28	R\$ 11.943,94	R\$ 14.332,72	R\$ 17.199,27	R\$ 20.639,12	R\$ 24.766,95	R\$ 29.720,33	R\$ 158.322,01
(R\$) Lucro bruto	R\$ 5.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.200,00	R\$ 8.640,00	R\$ 10.368,00	R\$ 12.441,60	R\$ 14.929,92	R\$ 17.915,90	R\$ 21.499,08	R\$ 25.798,90	R\$ 30.958,68	R\$ 37.150,42	R\$ 197.902,51

Nesse momento, o importante é conseguir fazer aproximações do tamanho do público-alvo, com premissas de conversões baseadas em dados históricos ou comparativos de mercado. Em casos que nenhuma opção é possível, deve-se fazer o cálculo inverso começando pelos custos já previstos e a receita necessária para obter uma taxa de retorno atrativa.

Outro ponto importante, é estimar a taxa de crescimento do negócio ao longo do tempo, visto que a receita não começa nem se mantém no mesmo patamar.

Exemplo:

Vamos dizer que o seu público-alvo são os moradores do bairro. Sabe-se através de informações e pesquisas feitas pela prefeitura da cidade que o bairro em questão possui 100.000 moradores. No entanto, o seu serviço é focado apenas para mulheres e esse número cai para 45.000.

Portanto, se a conversão de clientes esperada for de 10% ao mês, você terá um público de 4.500 clientes. Se o ticket médio (gasto médio por cliente), for de R\$20,00, você poderá faturar até R\$90.000,00. Se esse for o maior faturamento possível do seu negócio, provavelmente você não começará ganhando isso no primeiro mês e deve projetar o crescimento desde a abertura até chegar nesse patamar.



b) Projeção de Custos e Investimentos

Da mesma forma que foram projetadas as receitas ao longo do tempo, você deve levantar os investimentos necessários para iniciar o negócio e também os custos operacionais do negócio para funcionar normalmente. Isso inclui de maneira simplificada:

- Custos Fixos: Aqueles que são recorrentes e previsíveis como aluguel, salários, luz.
- Custos Variáveis: Aqueles que variam de acordo com a produção e as vendas como comissões, taxas.
- Impostos: Caso a empresa ainda não esteja aberta, é importante ver com o contador qual seria a classificação do novo empreendimento.

O importante nessa etapa é conseguir os orçamentos mais realistas possíveis em contato direto com fornecedores ou fazendo pesquisas on-line.

Item	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO	Total
ANO 1													
(R\$) Receita bruta	R\$ 10.000,00	R\$ 12.000,00	R\$ 14.400,00	R\$ 17.280,00	R\$ 20.736,00	R\$ 24.883,20	R\$ 29.859,84	R\$ 35.831,81	R\$ 42.998,17	R\$ 51.597,80	R\$ 61.917,36	R\$ 74.300,84	R\$ 395.805,02
(%) Impostos	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
(R\$) Impostos	R\$ 1.000,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.728,00	R\$ 2.073,60	R\$ 2.488,32	R\$ 2.985,98	R\$ 3.583,18	R\$ 4.299,82	R\$ 5.159,78	R\$ 6.191,74	R\$ 7.430,08	R\$ 39.580,50
(%) Custos variáveis	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%	40,00%
(R\$) Custos variáveis	R\$ 4.000,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.760,00	R\$ 6.912,00	R\$ 8.294,40	R\$ 9.953,28	R\$ 11.943,94	R\$ 14.332,72	R\$ 17.199,27	R\$ 20.639,12	R\$ 24.766,95	R\$ 29.720,33	R\$ 158.322,01
(R\$) Lucro bruto	R\$ 5.000,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.200,00	R\$ 8.640,00	R\$ 10.368,00	R\$ 12.441,60	R\$ 14.929,92	R\$ 17.915,90	R\$ 21.499,08	R\$ 25.798,90	R\$ 30.958,68	R\$ 37.150,42	R\$ 197.902,51
(%) Margem bruta	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%
(R\$) Custos Fixos	R\$ 10.600,00	R\$ 12.080,00	R\$ 12.592,80	R\$ 13.141,03	R\$ 13.727,54	R\$ 14.355,46	R\$ 15.028,16	R\$ 15.761,34	R\$ 16.535,02	R\$ 17.485,59	R\$ 18.679,26	R\$ 19.639,83	R\$ 179.626,05
(R\$) Depreciação	R\$ 816,67	R\$ 816,67	R\$ 816,67	R\$ 820,83	R\$ 820,83	R\$ 820,83	R\$ 846,67	R\$ 846,67	R\$ 846,67	R\$ 846,67	R\$ 846,67	R\$ 846,67	R\$ 9.992,50
(R\$) Lucro líquido	-R\$ 6.416,67	-R\$ 6.896,67	-R\$ 6.209,47	-R\$ 5.321,86	-R\$ 4.180,38	-R\$ 2.734,69	-R\$ 944,91	R\$ 1.307,89	R\$ 4.117,39	R\$ 7.466,64	R\$ 11.432,75	R\$ 16.663,92	R\$ 8.283,96
(%) Lucro líquido	-64,17%	-57,47%	-43,12%	-30,80%	-20,16%	-10,99%	-3,16%	3,65%	9,58%	14,47%	18,46%	22,43%	2,09%

c) Análise de Indicadores

Nas etapas anteriores, pode-se até encontrar alguns problemas no modelo de negócio e precisar ajustar refazer as premissas financeiras e as projeções. No entanto, o real benefício do estudo de viabilidade econômica são os indicadores finais:

Valor Presente Líquido (VPL): Esse indicador aponta quanto o fluxo de caixa livre acumulado da sua projeção total valeria hoje em dia. Para chegar a esse valor, deve-se descontar o custo de capital (também conhecido como taxa de desconto ou WACC). Esse valor deve ser basicamente comparado com o capital investido para saber se o projeto/empresa gerou mais capital do que foi investido. Por exemplo, se você investiu R\$50.000,00 e seu VPL for de R\$45.000,00, esse investimento não valeu a pena. Apesar do fluxo financeiro ter sido positivo ao longo do tempo, economicamente o resultado foi negativo.

Taxa Interna de Retorno (TIR): A TIR indicada a taxa de retorno do investimento utilizando o mesmo fluxo de caixa livre acumulado do VPL. A diferença é que enquanto o VPL oferecer um indicador absoluto e em moeda, a TIR oferece uma visão de retorno percentual que pode ser mais facilmente comparada à outros investimentos. Ou seja, se a sua TIR for de 0,2% ao mês e a poupança estiver pagando 0,5% ao mês, a decisão matemática deve ser não investir do projeto/empresa e guardar esse dinheiro no banco.

Payback (retorno de capital): O Payback indica o momento no qual o projeto já gerou a mesma quantidade de caixa que gastou no início do projeto. Em outras palavras, é o período (mês ou ano) no qual o fluxo de caixa livre acumulado deixou de ser negativo para positivo. Assim, você sabe quantos meses terá que esperar para ter o seu dinheiro investido de volta.

Esse cálculo pode ser feito descontando ou não o custo de capital. Normalmente, opta-se por não descontar, pois o cálculo é mais simples e a variação é pouca em projetos menores.

1. Cenário Projetado

VPL (Valor Presente Líquido)	R\$ 594.981,86	Vá em frente e invista na ideia. O cenário projetado ficou com VPL positivo. Significa que sua ideia é viável economicamente.	Sua TIR é maior do que a sua taxa de desconto. Isso quer dizer que vale a pena investir.
TIR (Taxa Interna de Retorno)	186%		
Payback (tempo necessário até começar a ter lucro)	17 Meses		

PLANILHA DE ESTUDO DE

VIABILIDADE ECONÔMICA 3.0

