

COMO ABRIR E MANTER UM NEGÓCIO DE SUCESSO

3ª EDIÇÃO

ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA

PASSO A PASSO
COMPLETO PARA
ABRIR UMA EMPRESA



"CONHEÇA E DESENVOLVA O
PERFIL DO EMPREENDEDOR
DE SUCESSO"



SÉRGIO AMANDIO

COMO ABRIR E MANTER UM NEGÓCIO DE SUCESSO

Contato com o autor:

suporte@queroempreendercerto.com.br

Copyright 2023 by Sérgio Netto Amandio

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro poderá se reproduzida, por qualquer processo, sem a permissão expressa do autor.

COMO ABRIR E MANTER UM NEGÓCIO DE SUCESSO

Com foco na

ANÁLISE DE VIABILIDADE FINANCEIRA

dicas do

PERFIL DO EMPREENDEDOR VENCEDOR

e um excelente

PASSO A PASSO PARA ABRIR UMA EMPRESA

Brasília DF

Edição do Autor

2023

*"Todos os seus sonhos podem
se tornar realidade se você tem
coragem para persegui-los"*

Walt Disney, desenhista e empreendedor

INTRODUÇÃO

O objetivo de todos os empreendedores é ter SUCESSO em seus negócios. Porém, o caminho não é tão simples quanto foi sonhado. Exige muito trabalho, dedicação, conhecimento, gestão e também muito planejamento.

A análise de viabilidade financeira é um dos mais importantes passos que você pode dar para iniciar um novo negócio e até mesmo para mantê-lo.

Porém, apenas conhecer os números da sua empresa, não será garantia de sucesso. O empreendedor precisará também ter um perfil que o faça alcançar seus objetivos.

Preparamos este e-book para você empreendedor, que deseja iniciar um negócio, ou já possui um, possa conhecer com mais detalhes e entender o quão importante é você se conhecer e planejar antes de investir, para que possa tomar importantes decisões.

Nosso objetivo é mostrar os perfis e comportamentos necessários ao seu desenvolvimento e também ensinar, de uma forma muito simples, sem palavras difíceis, os principais conceitos de finanças e economia para você analisar a viabilidade do seu negócio.

Eu também quis trazer neste livro, um passo a passo para você iniciar seu negócio pois, muitas vezes temos ótimas idéias e não sabemos qual o primeiro passo a dar.

Eu sempre digo que a falta da análise financeira do negócio é o que leva muitas empresas ao prejuízo e ao conseqüente desaparecimento.

Não se preocupe em aprender como se faz os cálculos, mas sim em entender os conceitos utilizados, pois, ao final do e-book lhe apresentaremos um Simulador de Negócios que fará todos os cálculos pra você.

Lembramos que a análise de viabilidade por si só, não garante o sucesso do seu projeto, devendo o empreendedor, paralelamente a este estudo, fazer todo o planejamento, utilizando o passo a passo que também estamos disponibilizando neste livro e buscando também instituições de apoio às empresas.

Aproveite bem este livro digital! Desejamos que ele seja muito útil em seus projetos!!!

Sérgio Amandio

Agradecimentos

Agradeço à Deus todos os dias por me dar saúde e disposição para trabalhar e poder ajudar outros empreendedores.

Agradeço à minha esposa por me dar tanto apoio e força para seguir sempre em frente.

Aos meus filhos Guilherme, Thiago, Fernanda e Antônio eu digo: simplesmente a existência de vocês não deixará eu desistir nunca. Obrigado Thiago por ser meu parceiro de negócios e me ajudar onde não possuo conhecimento.

Agradecimento especial à minha mãe, empreendedora de mão cheia, que passou este sangue empreendedor para as minhas veias.

Ao meu pai (in memorian), economista, que me ajudou nos primeiros passos financeiros.

Obrigado a todos!!!

Índice

Estou pensando em iniciar um negócio. E agora? _____	4
O que é Viabilidade Econômica e Financeira _____	10
A importância do Estudo de Viabilidade Econômica e Financeira antes de abrir a empresa e na sua manutenção _____	11
Como calcular a viabilidade financeira de um novo negócio e também de um negócio em andamento _____	13
Investimento inicial _____	14
Despesas fixas _____	15
Custos variáveis _____	16
Projeção de faturamento mensal _____	17
Capital de giro _____	18
Lucro _____	20
Índice de Lucratividade _____	21
Retorno sobre Investimento – ROI (return on investment) _____	22
Imposto MEI e Simples Nacional _____	23
Margem de Contribuição _____	24
Precificação de produtos e serviços _____	26
Ponto de equilíbrio – breakeven _____	28
Prazo de retorno do investimento - Payback _____	29
Taxa Interna de Retorno – TIR _____	30
Valor Presente Líquido – VPL _____	31

Perfil do empreendedor VENCEDOR

Como descrito na capa e na introdução, o foco deste livro é a análise de viabilidade financeira para quem quer iniciar um negócio.

Porém, depois de lançar a 2ª edição, achei que ainda estava faltando algum assunto importante a ser tratado, algo que faria a diferença entre o sucesso e o fracasso

Não podemos negar que conhecer de finanças é muito importante, mas só isso não garante seu sucesso pois, a sua forma de agir do empreendedor será fundamental para o crescimento do negócio.

Estamos falando de perfil, de comportamento. Há muito tempo ouço que empreendedores nascem empreendedores, mas, de certa forma, discordo dessa afirmação. Muitos empreendedores se tornam empresários por necessidade e aprendem, muitas vezes com os erros, a se tornarem melhores e acabam galgando carreiras de sucesso.

É verdade que se você já tem desenvolvido um espírito empreendedor, as coisas podem fluir mais fáceis, mas nada impede de você desenvolvê-las, caso não o tenha.

Os perfis comportamentais que apresentarei a seguir, são fruto de ampla pesquisa que fiz, aliada ao comportamento dos empresários e personalidades de sucesso no Brasil e no mundo.

É claro que você não necessariamente precise reunir todas, pois como diz Carlos Drummond de Andrade,

“Ninguém é igual a ninguém. Todo ser humano é um estranho ímpar”.

Agora, se você conseguir reunir todas estas características que falaremos a seguir, prepare-se, pois o melhor há de vir.

Perfil do empreendedor VENCEDOR

Mas então, quais os perfis comportamentais que preciso ter para “tocar” um negócio?

1 – Ter paixão pelo que faz

Imagina um empresário que acorda todos os dias e não tem vontade de ir pra sua empresa. Quer distância dela. Não tem “tesão” pelo trabalho. Se esta empresa ainda existir, vai ser um milagre. Caso exista, com certeza não será uma empresa próspera.

Por isso, coloquei em primeiro lugar, aquilo que entendo ser o comportamento mais importante para um empreendedor de sucesso. Gostar, amar, ter paixão, ter tesão pelo que faz. Ter vontade de produzir, trabalhar incansavelmente e vencer suas batalhas diárias.

A sua paixão vai contagiar sua equipe, fornecedores, parceiros, clientes e as coisas vão fluir de uma forma muito mais fácil e naturalmente os resultados positivos irão aparecer.

2 – Ser um visionário

O empreendedor visionário é aquele que possui a habilidade de aliar a visão à oportunidade. Ele não enxerga apenas o presente, enxerga também o futuro e é capaz de prever tendências e de antecipar mudanças, em vez de simplesmente ser atropelado por elas.

O empreendedor visionário não descansa, está sempre pensando no próximo passo e, até quando dorme, tem sonhos do que pode fazer para melhorar produtos, serviços, processos e pessoas. E quando acorda já quer colocar em prática. Sempre tentando se antecipar ao seu cliente, buscando atendê-lo de forma plena.

Parece absurdo, mas é isso mesmo, se você decidiu ter um negócio, não se acomode nas suas visões, tente estar sempre um passo à frente.

Perfil do empreendedor VENCEDOR

3 – Ter iniciativa

Uma pessoa que tem visão, idéia, enxerga as oportunidades e não toma as iniciativas não pode ser considerado um empreendedor.

Isso mesmo, um empreendedor tem de ter a iniciativa na veia. Precisa colocar suas idéias em prática com muita efetividade.

Precisa agir com proatividade, antecipando-se às situações e buscando sempre a possibilidade de expandir seus negócios.

4 – Ter informação e conhecimento

O empresário de sucesso sempre está bem informado. Essa é uma característica fundamental, pois, antes mesmo de abrir as portas do seu negócio, ele vai buscar informações de mercado, concorrência, comportamento do seu público alvo, fornecedores, legislação pertinente à sua área de atuação, etc. Sem informações o empresário trabalha no escuro, ou seja, não sabe se suas decisões serão acertadas ou não. O empresário que trabalha sem informação, trabalha apenas com suposição.

Além disso, se você está montando um negócio com objetivo de lucro, você deverá ficar atento 100% do tempo aos números, aos seus objetivos e aos seus resultados e precisa ter estas informações sempre de forma rápida.

Muitos empreendedores iniciam nos negócios por que possuem conhecimentos e informações daquilo que se propõem a fazer, mas precisam, muitas vezes, desenvolver também a aptidão na gestão financeira do negócio.

Infelizmente hoje vemos empreendedores que não possuem conhecimento sequer um controle de fluxo de caixa, misturando suas contas pessoais com a da empresa, trabalhando totalmente no “escuro”, sem saber seu faturamento e muito menos suas receitas e seu lucro.

Perfil do empreendedor VENCEDOR

Você precisa ter controle total das finanças da sua empresa, do seu fluxo de caixa, das receitas, despesas, precisa saber seu lucro, conhecer a precificação de seus produtos e serviços, estabelecer metas e acompanhá-las.

O monitoramento é diário. Você precisa acompanhar seus objetivos, suas metas e os seus resultados.

Disso você não poderá abrir mão, pois trata-se de um conhecimento indispensável para quem quer empreender.

Neste livro te daremos várias informações financeiras importantes para você conhecer e começar a se habituar com elas.

5 – Ter persistência

Nem sempre aquilo que se previu vai dar certo. Ao contrário, pode dar errado. Mas isso não pode ser motivo para desistir, mas sim aprender com erro e tentar novamente.

Isso mesmo, essa é uma das principais características do empreendedor. Fazer do erro um degrau para subir, criando inovações que talvez você não faria em tempos de calma.

Obstáculos irão surgir ao longo do caminho e você deverá aprender com eles e superá-los. Não faça do obstáculo uma rocha intransponível, mas sim faça dele uma oportunidade e um aprendizado.

Com certeza, se você tiver essa visão, você verá que as idéias irão surgir mais facilmente e o negócio irá prosperar naturalmente.

“Seja teimoso. É bom se acostumar porque você vai receber não como resposta o tempo todo”

Romero Rodrigues, presidente e co-fundador do Buscapé

Perfil do empreendedor VENCEDOR

6 – Não ser acomodado

Eu sempre pensei desta forma: se você estiver satisfeito onde está e não pensar no próximo passo, você irá perder seu lugar. Isto serve para quase tudo na vida.

Isto chama-se acomodação, zona de conforto. Se você ficar ali parado, alguém vai vir e fazer o que você deveria fazer.

Na vida empresarial, este alguém é a concorrência que fará algo melhor que você, ou mesmo seu cliente que cansará ou enjoará de consumir sempre as mesmas coisas.

Você tem de estar incomodado 100% do tempo. Isso mesmo, sempre disposto a mudar, inovar, promover, anunciar, fortalecer, etc. Se o produto está bom, pense em deixa-lo ótimo. Se o faturamento está bom, está na hora de ampliar.

Uma forma de estar sempre melhorando é se colocar no lugar do seu cliente: tente antever o que seu cliente precisa, o que ele procura, o que irá satisfazê-lo plenamente.

Pense sempre assim e sua empresa será um sucesso!



Perfil do empreendedor VENCEDOR

7 – Ser ousado

Isso mesmo, ter coragem para correr riscos, mas riscos calculados.

A própria decisão de iniciar um negócio já é um passo, uma demonstração de ousadia e coragem. Normalmente você não tem certeza do que virá, se suas vendas serão suficientes para pagar suas despesas, se seu produto ou serviço será bem aceito, se os clientes permanecerão fiéis, enfim, é uma gama de possibilidades. Mas, mesmo com todas estas dúvidas você ainda assim decide pela abertura do negócio.

Porém, todos os riscos devem ser calculados e, por isso a importância de uma análise de viabilidade financeira prévia à abertura do negócio.

Ter ousadia e coragem é uma característica do empreendedor, pois a todo momento surgirão situações onde a você será colocado na situação de assumir desafios e também responder por eles. Mas isso sempre com muita responsabilidade, tentando reduzir ao máximo as chances de errar, afinal, os recursos da empresa é que estarão em jogo.

Existem outros perfis importantes para ser um empreendedor de sucesso?

Existem sim, mas elenquei nos tópicos anteriores, aqueles que, conforme disse anteriormente, se encaixam em personalidades que já venceram na vida empresarial.

Mas você precisa também desenvolver outros comportamentos, caso ainda não os tenha, como por exemplo: **ser criativo, ser um líder, ter paciência**, pois os resultados não vem da noite pro dia, **ser persuasivo**, pois você será o principal vendedor da sua empresa (você que vai vender a imagem da empresa para outras pessoas), **ser ético, carismático, motivado, organizado** e ainda **ter estabilidade emocional e autocontrole** para aguentar as pressões que virão.

Perfil do empreendedor VENCEDOR

Você viu nas páginas anteriores algumas características necessárias a todo empreendedor de sucesso.

Mas e os empresários e personalidades de sucesso? O que eles tem a dizer aos novos empreendedores?

Ter uma mentoria com uma pessoa de sucesso, com certeza sairia muito caro. Por isso, uma frase, um conselho dessas personalidades, tem muito valor para novos empreendedores, pois te ajudará a manter sua concentração e evitar que cometa os mesmos erros que eles.

Durante a leitura deste livro você viu e continuará vendo nas páginas seguintes, várias citações de personalidades.

Você conhecer o que pensa e ouvir conselho dessas pessoas, que já tiveram onde você está hoje, não tem preço. Por isso entendo que, nada melhor, que ouvir de alguém que venceu, alguns conselhos de como se chegar lá.

Procure ler, se inspirar, absorver e se desenvolver nessas atitudes, pois elas mostram os meios que eles usaram para atingirem seus objetivos.

Agarre-se ferozmente a algumas frases que motivarem você a trabalhar mais para alcançar o máximo de crescimento e o apoio que precisa para prosperar.

Então, aproveite essa dose de inspiração, pois tenho certeza que ela lhe trará muitas idéias inovadoras para mantê-lo no caminho certo do sucesso.

São tantas frases inspiradoras e motivacionais, que , com certeza, eu não vou me conter de fazer alguns comentários em algumas delas.

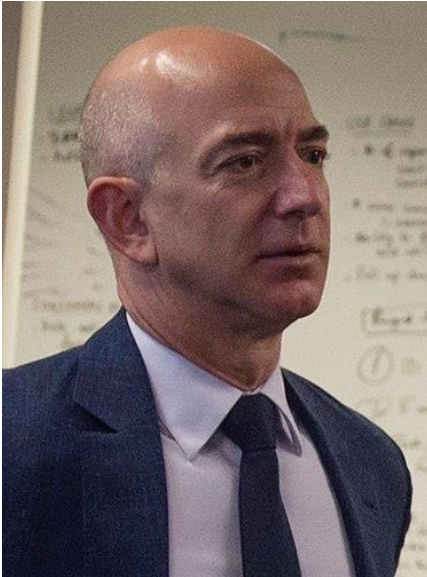
Leia com profundidade cada frase e pense em como isso se adapta em você.

Vamos começar nossas frases inspiradoras, lendo algumas de dois homens que ficam se revezando na posição de mais rico do mundo.

Estou falando de Jeff Bezos, fundador e CEO da Amazon e Elon Musk, empreendedor e filantropo sul-africano-canadense-americano, fundador e CEO da SpaceX e CEO da Tesla Motors.

Então vamos lá...

Perfil do empreendedor VENCEDOR



Jeff Bezos
Fundador e CEO
da Amazon



Elon Musk
CEO da Space-X e
Tesla Motors

Foto: Wikipedia

Foto: Wikipedia

“Sua marca é o que as pessoas dizem de você quando não está na sala.”

“Você recebe certos talentos na vida. Saiba tirar vantagens deles.”

“Quando há talento e trabalho duro bem feito, você alcança sucesso.”

“Se você não for teimoso, vai desistir muito cedo. E se você não for flexível, vai bater a cabeça contra a parede e não vai ver uma solução diferente para um problema que está tentando resolver.”

“Eu sabia que não me arrependeria se fracassasse, e também sabia que a única coisa da qual eu poderia me arrepender era de não ter tentado.”

“Se duas pizzas não bastam para matar a fome da sua equipe, então a sua equipe está muito grande.”

“Se podemos manter os nossos concorrentes focados em nós enquanto estamos ficados no cliente, no final será bom para nós.”

Jeff Bezos, fundador e CEO da Amazon.

Simplemente não tem preço ler estes verdadeiros conselhos. Aqui podemos ver o foco que ele deu no cliente, à busca por uma equipe eficiente e enxuta, à persistência, ao trabalho duro e ao talento que todos temos.

Perfil do empreendedor VENCEDOR

"Se você acorda de manhã e pensa que o futuro será melhor, é um dia bom. Se não, não é."

"Quando Henry Ford produziu carros baratos e confiáveis, as pessoas falaram 'não, nós temos cavalos'. Ele fez uma grande aposta. E funcionou."

"Acho que esse é o melhor conselho de todos: pense constantemente sobre como você pode fazer as coisas melhor e questione a si mesmo."

"Se algo é importante o suficiente, você deve tentar. Mesmo se o resultado provável for o fracasso."

"Começar um negócio não é para todo mundo. O primeiro conselho que eu posso dar é: tenha um limite maior à dor."

"As pessoas deveriam ir atrás do que as faz feliz. Isso as fará ainda mais felizes do que qualquer outra coisa."

Elon Musk, empreendedor e filantropo sul-africano-canadense-americano. Ele é o fundador e CEO da SpaceX e CEO da Tesla Motors

Nestas frases podemos ver como Elon Musk é um homem visionário, faz o que o deixa feliz, está sempre buscando o melhor para seu cliente e não desiste nos fracassos.

Mas, logicamente, não poderíamos deixar de colocar aqui neste livro as frases de outros dois bilionários que merecem nossa atenção, Bill Gates – co-fundador da Microsoft e Mark Zuckerberg – fundador do Facebook.

Veja na próxima página

Perfil do empreendedor VENCEDOR

"O sucesso é um professor traiçoeiro. Ele seduz pessoas inteligentes e as faz pensar que elas não podem perder tudo."

"É genial festejar o sucesso, mas é mais importante aprender com as lições do fracasso."

"É mais fácil ser o primeiro, do que continuar a ser o primeiro."

"Escolho uma pessoa preguiçosa para desenvolver um trabalho árduo. Por causa da preguiça, ela vai descobrir um meio simples de resolver o problema."

"Nunca se compare com ninguém neste mundo. Caso o faça, entenda que você estará insultando a si mesmo."

"Tente uma, duas, três vezes e se possível tente a quarta, a quinta e quantas vezes for necessário. Só não desista nas primeiras tentativas, a persistência é amiga da conquista. Se você quer chegar aonde a maioria não chega, faça o que a maioria não faz."

"Seus clientes mais insatisfeitos são sua maior fonte de aprendizado".

Bill Gates, co-fundador da Microsoft

Que aprendizado! Pega essa visão, às vezes características que condenamos como a preguiça podem ser úteis para desenvolver novos processos. Ou seja, busque visualizar o talento de cada um.

Se chegou na primeira posição, não se acomode, pois, se isso acontecer, você perderá o posto rapidamente.

A persistência é uma característica comum dos grandes empreendedores. Eles não desistem. Quantas vezes vemos pessoas que começam um negócio e em poucos meses acabam fechando as portas, desistindo daquilo que construíram com tanto esforço.

Aprenda com os insatisfeitos. Eles serão uma fonte de informações e energia pra você. E seja sempre persistente!!!

Perfil do empreendedor VENCEDOR

“Em um mundo em que mudanças estão ocorrendo rapidamente, a única estratégia que terá garantia de fracasso é a de não correr riscos.”

“A questão não é “O que queremos saber sobre as pessoas?”, é, “O que as pessoas querem nos contar sobre elas mesmas?”

“Eu literalmente programei e lancei o Facebook do meu dormitório. Eu aluguei um servidor por \$85 dólares por mês, e financiei o site colocando um anúncio na sua página. Desde então o temos financiado desta maneira.”

“Mova-se rapidamente e cause impacto. Se você não está causando impacto, significa que você não está se movendo rápido o suficiente.”

“É uma coisa perversa pessoalmente falando, mas eu prefiro estar em um círculo onde as pessoas estão nos subestimando. Isso nos dá impulso para evoluir e fazer coisas grandes que surpreenda estas pessoas.”

“A pergunta que faço a mim mesmo quase todos os dias é: “Eu estou neste momento fazendo a coisa mais importante que poderia estar fazendo?” ... a menos que eu sinta que estou trabalhando no problema mais importante que poderia trabalhar, eu não me sentirei bem em relação a como estou gastando meu tempo.”

Mark Zuckerberg, fundador do Facebook

O mundo é dinâmico e está em constante mudança. Devemos nos adaptar a isso e correr os riscos necessários. Olha também a mudança de foco, ao invés de perguntarmos ao cliente, ele mesmo pode nos falar. Este é o grande avanço do marketing digital.

Otimize seu tempo. Gaste-o fazendo aquilo que interessa. Não desperdice o que você tem de mais valioso: seu tempo, fazendo coisas que não irão lhe acrescentar em nada. Passar um fim de semana vendo uma série na TV te acrescenta algo importante? Cada um faz a sua análise.

Perfil do empreendedor VENCEDOR

“Mostre-me alguém que nunca errou e vou mostrar a você alguém que nunca fez nada”

Willian Rosenberg, criador da marca Dunkin’ Donuts.

“Uma pessoa que nunca cometeu um erro, nunca tentou nada de novo”

Albert Einstein, físico teórico alemão

O erro faz parte da vida empresarial. Aproveite o erro e aperfeiçoe-se ainda mais.

“Eu atribuo o meu sucesso a isso: eu nunca dei ou tomei qualquer desculpa”

Florence Nightingale, foi uma reformadora social inglesa, estaticista e fundadora da enfermagem moderna

A pessoa boa em dar desculpa não é boa em mais nada. É assim que penso.

“Daqui a 20 anos você estará mais decepcionado pelas coisas que você não fez, do que pelas que fez. Então, jogue fora suas amarras, navegue para longe do porto seguro, pegue os ventos em suas velas. Explore, sonha, descubra”

Mark Twain escritor e humorista

Se você tem uma idéia, um sonho, parta para ação e não se arrependa depois do que poderia ter feito!!! Simples assim.

“Seu tempo é limitado, então não o gaste vivendo a vida de outra pessoa”

Steve Jobs, co-fundador da Apple Inc.

Essa frase do Steve Jobs nem preciso comentar. Cuide de sua vida!

Perfil do empreendedor VENCEDOR

“Quando tudo parece estar indo contra você, lembre-se que o avião decola contra o vento, não a favor dele”

Henry Ford, fundador da Ford Motor Company

Problemas irão aparecer sempre. Tente fazer deles uma oportunidade.

“A única pessoa que você está destinado a se tornar é a pessoa que você decide ser”

Ralph Waldo Emerson, escritor, filósofo e poeta

O seu destino está em suas mãos. Não atribua a outros o acontece com você e o que você vai se tornar. A decisão é sempre sua!

“Você não pode deixar de usar a criatividade. Quanto mais você usa, mais você tem”

Maya Angelou, escritora e poetisa

Criatividade é um exercício e você deve praticar diariamente.

“Os empreendedores falham, em média, 3,8 vezes antes do sucesso final. O que separa os bem-sucedidos dos outros é a persistência”

Lisa M. Amos, executiva americana que trabalhou para o governo dos Estados Unidos

Perfil do empreendedor VENCEDOR

Agora, vamos ler frases de empresários brasileiros de sucesso.

“Você pode falhar fazendo o que não gosta, então falhe com o que você gosta. Vale mais a pena!”

Roberta Antunes, cofundadora do Hotel Urbano

Já que falhar faz parte, falhe fazendo o que gosta.

“Não tem essa coisa de que empresa familiar não dá certo, o que não dá certo é empresa familiar que não tem profissional.”

Luiza Trajano, fundadora do Magazine Luiza

Excelente dica para quem vai iniciar um negócio com parente. Profissionalizem-se.

“Ousadia e inconformismo fazem parte do nosso DNA. Se você está cumprindo o que planejou, o lucro é uma questão de tempo.”

Marcio Kumruian, fundador da Netshoes

O lucro sempre será uma consequência das suas atitudes.

“A gente nunca chega lá. Se eu achar isso, será o começo do fim.”

Alexandre Tadeu da Costa, fundador da Cacau Show

O empresário sempre tem de querer ir mais longe. No dia que ele estiver satisfeito de onde está, será realmente o começo do fim.

Perfil do empreendedor VENCEDOR

“Passei minha vida tentando ver como fazer para vender mais barato. As pessoas têm outro conceito de como fazer para ter mais lucro. Eu nunca pensei em lucro e sempre tive lucro.”

Alberto Saraiva, fundador do Habib's

Muitos empresários só conseguem focar no lucro e acabam perdendo o foco na satisfação do cliente. O lucro tem de ser consequência.

“Naturalmente, qualquer empreendedor tem problemas todos os dias. Mas o empreendedor não pode ser um cara que só enxerga problemas, tem de enxergar oportunidades.”

João Appolinário, fundador da [Polishop](#)

O empresário é o comandante do navio. Se ele abaixar a cabeça para ficar resolvendo os problemas diariamente, vai perder a visão do objetivo e o navio ficará à deriva. Se ficar focando em resolver problema, não vai conseguir enxergar as oportunidades. Simples assim!

*“Seja teimoso. É bom se acostumar porque você vai receber **não** como resposta o tempo todo”*

Romero Rodrigues, presidente e co-fundador do Buscapé

Você vai receber muitos “não”, mas pense o seguinte, quanto mais “não” você receber, mais chance você tem de receber um “sim”. Não desista!

Perfil do empreendedor VENCEDOR

O que você achou desta carga motivacional que recebeu nestas frases inspiradoras? Conseguiu identificar o perfil empreendedor que existe em você? Pronto pra seguir em frente ao seu objetivo de sucesso?

Agora vamos fazer um pequeno exercício.

Identifique a seguir os perfis de empreendedor que você tem, ou não, e defina quais atitudes você pode mudar ou tomar, para que esse perfil seja desenvolvido em você.

Esse mapeamento será fundamental para conhecer as peculiaridades de seu perfil comportamental e poder desenvolvê-las.

Dê uma nota de 1 a 5 para seu comportamento, onde 1 será a indicação que você não possui este perfil e 5 indicará que você já possui este comportamento desenvolvido. **Imprima essa e as 5 próximas páginas para poder anotar.**

Ter paixão pelo que faz

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Ser um visionário

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Perfil do empreendedor VENCEDOR

Ter iniciativa

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Ter informação e conhecimento

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Ter persistência

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Perfil do empreendedor VENCEDOR

Não ser acomodado

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Ser ousado

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Ser criativo

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Perfil do empreendedor VENCEDOR

Ser um líder

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Ter paciência

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Ser persuasivo

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Perfil do empreendedor VENCEDOR

Ser ético

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Ser carismático

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Ser motivado

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Perfil do empreendedor VENCEDOR

Ser organizado

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Ter estabilidade emocional e autocontrole

Não possuo (1) (2) (3) (4) (5) Possuo

Atitudes para desenvolver este comportamento

Estou pensando em iniciar um negócio.

E agora?

A abertura de um negócio exige do empreendedor preparação e conhecimento do que virá pela frente. Não há como ter sucesso se você não planejar. Uma empresa aberta sem planejamento é como uma aposta num jogo de azar e as chances, acredite, serão bem maiores de você perder tudo.

Por isso, preparamos esse e-book pra você, com objetivo de auxiliá-lo nos próximos passos a seguir. Mas, logicamente, este e-book será apenas o início de uma jornada de conhecimento que você precisará obter.

Nosso foco será ensiná-lo os principais conceitos econômicos para análise da viabilidade financeira do seu projeto, mas antes, vamos aqui falar dos passos importantes que você deve tomar.

Mas antes, veja as afirmações abaixo e responda para si mesmo se está disposto a segui-las:

- ✓ **Estou disposto a sair da minha zona de conforto, pois este novo negócio vai exigir muito de mim!**
- ✓ **Estou disposto a trabalhar muito! Abrir mão muitas vezes de diversão e tempo com a família! Mas quero recuperar este tempo após conquistar meu sucesso!**
- ✓ **Quero fazer a diferença na vida dos meus clientes!**
- ✓ **Quero usar toda a minha determinação, criatividade e energia para superar obstáculos e realizar o meu sonho!**
- ✓ **Quero estar sempre atento às oportunidades e poder aproveitá-las ao máximo!**
- ✓ **Quero estar sempre perto do meu cliente, ouvindo seus feedbacks e procurando melhorar a cada dia!**
- ✓ **Quero aprender com os erros e criar estratégias e oportunidades para que eles não mais aconteçam!**
- ✓ **Quero gerir minha equipe com entusiasmo, como se a empresa fosse de cada um!**

Estou pensando em iniciar um negócio.

E agora?

Agora vamos aos passos que você deve seguir.

1º Passo: DESENVOLVA SUA IDÉIA – PLANO DE NEGÓCIOS

Se você já tem uma idéia, antes de partir para a elaboração detalhada do plano de negócios, procure obter mais informações do ramo de negócio que pretende atuar através dos canais abaixo:

- ✓ **Internet:** essa é uma fonte quase que infinita de informações. No Youtube temos diversos casos e depoimentos de pessoas que atuam ou atuaram no seu segmento. Mas tome cuidado, filtre bem as informações, pois nem tudo que é falado é verdadeiro;
- ✓ **Eventos e palestras:** Se tiver esta oportunidade, participe destes eventos. Normalmente os palestrantes são pessoas com grande conhecimento no negócio e que podem lhe dar várias dicas. Eu costumo dizer que se você sair de uma palestra com uma grande dica, já valeu sua participação;
- ✓ **Visitas a outros empreendedores:** Caso você conheça alguma empresa que já faz o que você quer fazer e ela seja em local acessível a você, não tenha medo de visitar e observar o movimento. E se puder, converse com o dono e procure obter informações de quem já está ali em funcionamento;
- ✓ **Especialistas no assunto:** Se há algum especialista na sua área de atuação, procure segui-lo lendo seus artigos ou vendo seus vídeos;
- ✓ **Capacitações e treinamentos:** Veja as observações nos dois itens a seguir.

Elabore o Plano de Negócios. Utilize o modelo a seguir que disponibilizamos, o qual já possui as orientações necessárias ao preenchimento, ou procure outros modelos disponíveis na internet. Lembre-se, formalizar o Plano de negócios não se trata de uma burocracia, mas uma forma de você desenvolver sua idéia e registrar para que qualquer pessoa que você queira possa ter acesso.

Separamos também algumas páginas ao final do e-book para você imprimir e começar a rascunhar suas idéias.

Estou pensando em iniciar um negócio.

E agora?

No plano de negócios, você deve desenvolver os seguintes itens:

- ✓ Defina a visão geral da empresa - Visão pode ser entendido como o destino final em que se quer chegar. Ela traz os objetivos de longo prazo. É como se você anteviesse o patamar da empresa daqui a 5 ou 10 anos e colocasse essa visão hoje para orientar e motivar suas ações e de seus colaboradores para o futuro. Procure colocar uma visão palpável e realista.
- ✓ Descreva o negócio e também os produtos ou serviços que serão comercializados. Tente responder à pergunta: Que solução sua empresa trará aos seus clientes e descreva em detalhes sua solução através do seu produto ou serviço e como ela resolve esse problema dos seus clientes.
- ✓ Faça uma análise de mercado. A análise de mercado fornece ao leitor uma compreensão de quão bem você conhece seu mercado e permite determinar quão atrativo é este mercado para sua empresa.
- ✓ Defina o plano operacional. O plano operacional descreve como o seu negócio funciona. Ele define como a empresa irá desenvolver ou comercializar seus produtos e serviços, descrevendo o processo para produzir, vender ou executar serviços. É a logística, a tecnologia e as qualidades básicas da sua empresa.
- ✓ Faça um plano de marketing. O plano deve descrever sua estratégia de vendas. Forneça os detalhes de como comercializar seu produtos ou serviços e descreva as principais mensagens e canais que você usa para gerar oportunidades de vendas e promover o negócio.
- ✓ Faça um plano financeiro. Aqui você deve ler todo esse e-book para conhecer todos os conceitos necessários ao plano financeiro e utilizar o simulador de novos negócios do nosso canal QUERO EMPREENDER CERTO.

Estou pensando em iniciar um negócio.

E agora?

2º PASSO: SE CAPACITE

Procure se capacitar sempre mais a cada dia. Para ser um empreendedor, um empresário, você deve se preparar para isso, caso não possua esse conhecimento. Você pode ser excelente naquilo que faz, na venda dos seus produtos ou na prestação do serviço, mas pode não ser tão bom assim para gerir um negócio e gerir pessoas. Procure o SEBRAE, que tem vários cursos gratuitos para novos empreendedores. Com certeza você vai fortalecer seu conhecimento e estará melhor preparado para os novos desafios. Com certeza, durante estes cursos você terá várias idéias para colocar em prática no seu novo negócio.

Procure também o sistema S (SENAI, SESC ou SESI) para identificar cursos voltados à sua área de atuação. Buscar a excelência no seu produto ou serviço deve ser seu objetivo. Será também mais uma fonte de idéias para seu empreendimento.



Estou pensando em iniciar um negócio.

E agora?

3º PASSO: FORMALIZE A EMPRESA *

- ✓ Contrate um contador para auxiliá-lo no processo de abertura da microempresa. Converse com pelo menos três contadores para conhecer seus trabalhos e preços.
- ✓ Verifique na Prefeitura ou no Governo do Distrito Federal se o negócio pode funcionar na localidade escolhida.
- ✓ Identifique na Junta Comercial se o nome desejado para a nova empresa já está registrado.
- ✓ Ato constitutivo - Registre o contrato social da empresa na Junta Comercial.
- ✓ Obtenha o número de inscrição de pessoa jurídica CNPJ na Receita Federal. O preenchimento de informações é feito no sistema da Receita Federal - Coleta Web - , e a entrega dos documentos pode ser feita, a depender do município, na Prefeitura, na Junta Comercial do Estado, ou até na Receita Federal.
- ✓ Registre a empresa junto à Secretaria da Fazenda estadual, o que vai resultar no número de inscrição estadual; permite a circulação de mercadorias da empresa dentro do estado.
- ✓ Busque o atestado emitido pelo Corpo de Bombeiros para certificar que as instalações do estabelecimento estão de acordo com as normas de prevenção e combate a incêndios.
- ✓ Solicite o alvará de funcionamento pela prefeitura ou Governo do Distrito Federal
- ✓ Registre a empresa junto à Secretaria da Fazenda municipal, pois isto permite a prestação de serviços dentro do município.
- ✓ Lembre-se que, a depender da sua atividade, pode ser exigido uma licença ambiental (que pode demandar estudo de impacto, por exemplo), além de licença sanitária (especialmente em serviços de alimentação), licença do Corpo de Bombeiros e registro em órgão de classe.

** Atenção, alguns passos podem não ser necessários em função da natureza, atividade, localização da empresa ou mesmo em função de alteração da legislação pertinente.*

Estou pensando em iniciar um negócio.

E agora?

4º PASSO: ABRA AS PORTAS DA EMPRESA

- ✓ Verifique se todas as autorizações, alvarás e registros já estão OK para poder abrir as portas da empresa.
- ✓ Se você tiver funcionários, converse com eles antes de abrir as portas e informe a importância do empreendimento e que, o sucesso do mesmo será o sucesso de todos. Se for possível, procure incentivá-los com campanhas e premiações para aumentar as vendas.
- ✓ Faça uma lista de tarefas que você precisa finalizar antes de abrir as portas. Coloque esta lista aqui neste checklist para você não esquecer de nada.
- ✓ Dê uma volta na empresa, veja se está tudo em seus lugares e se o ambiente está limpo e organizado.
- ✓ Pronto! Pode abrir as portas!
Parabéns por ter chegado até aqui!
O sucesso com certeza será a consequência de todo o seu esforço e dedicação!

Para elaborar todos estes passos indicados até aqui, você precisará se esforçar bastante e buscar apoio em outras literaturas, internet e até mesmo em instituições de apoio às empresas, como o SEBRAE por exemplo.

Não desista de seus sonhos, pois todo o esforço será recompensado!

Agora vamos tratar nas próximas páginas da análise de viabilidade financeira do seu negócio, que é o foco do nosso livro.

Como dissemos, é importante que você conheça os conceitos financeiros e econômicos, para que consiga tomar as decisões certas em função dos números projetados para sua nova empresa.

Você verá a seguir que utilizaremos uma linguagem simples, para facilitar o entendimento e tomada de decisões.



"Oportunidades não
surgem.
É você quem as
cria"

Chris Grosser,
fotógrafo

O que é Viabilidade Econômica e Financeira

A análise de viabilidade econômica e financeira é um estudo que visa medir ou analisar se um determinado investimento é viável ou não.

Em outras palavras, essa análise compara o investimento que será feito com o retorno que ele pode gerar, para decidir se vale a pena ou não investir.

É possível comparar também se vale a pena investir no projeto analisado ou em outras oportunidades, como numa aplicação financeira por exemplo.

A importância do Estudo de Viabilidade Econômica e Financeira antes de abrir a empresa e na sua manutenção

Conforme estudo realizado em 2013, o Sebrae Nacional apontou que 24,4% das empresas fecham as portas com menos de dois anos de existência. E esse percentual pode chegar a 50% nos estabelecimentos com menos de quatro anos.

A principal causa de mortalidade dessas empresas é a falta de planejamento prévio.

Se você quiser ter respostas às perguntas abaixo, antes de abrir as portas da empresa, ou mesmo depois que abre as portas, então é importante e fundamental que você faça a análise de viabilidade financeira do seu projeto:

- ✓ Minha empresa vai dar lucro? De quanto?
- ✓ Quanto eu preciso vender por mês para pagar o aluguel, salários, etc?
- ✓ Para cada real que eu investir, quantos reais irão retornar?
- ✓ Qual será a taxa anual de retorno do meu investimento?
- ✓ Em quanto tempo vou recuperar o valor que investi?
- ✓ Será que vale a pena abrir a empresa ou é melhor usar o recurso em outro investimento?
- ✓ Qual a margem de contribuição dos meus produtos?
- ✓ Meus produtos dão lucro?
- ✓ Quanto vou pagar de impostos?
- ✓ Qual capital de giro necessário à manutenção da empresa?

Se você quer iniciar um negócio, ou já possui um, e não sabe responder as perguntas acima, então você está lendo o e-book certo!

Entendeu a importância da análise de viabilidade econômica e financeira de um negócio?

Vamos em frente!

A importância do Estudo de Viabilidade Econômica e Financeira antes de abrir a empresa e na sua manutenção

Conforme estudo realizado em 2013, o Sebrae Nacional apontou que 24,4% das empresas fecham as portas com menos de dois anos de existência. E esse percentual pode chegar a 50% nos estabelecimentos com menos de quatro anos.

A principal causa de mortalidade dessas empresas é a falta de planejamento prévio.

Se você quiser ter respostas às perguntas abaixo, antes de abrir as portas da empresa, ou mesmo depois que abre as portas, então é importante e fundamental que você faça a análise de viabilidade financeira do seu projeto:

- ✓ Minha empresa vai dar lucro? De quanto?
- ✓ Quanto eu preciso vender por mês para pagar o aluguel, salários, etc?
- ✓ Para cada real que eu investir, quantos reais irão retornar?
- ✓ Qual será a taxa anual de retorno do meu investimento?
- ✓ Em quanto tempo vou recuperar o valor que investi?
- ✓ Será que vale a pena abrir a empresa ou é melhor usar o recurso em outro investimento?
- ✓ Qual a margem de contribuição dos meus produtos?
- ✓ Meus produtos dão lucro?
- ✓ Quanto vou pagar de impostos?
- ✓ Qual capital de giro necessário à manutenção da empresa?

Se você quer iniciar um negócio, ou já possui um, e não sabe responder as perguntas acima, então você está lendo o e-book certo!

Entendeu a importância da análise de viabilidade econômica e financeira de um negócio?

Vamos em frente!

Como calcular a viabilidade financeira de um novo negócio e também de um negócio em andamento

Bom, para calcular a viabilidade de um novo negócio você precisa ter algumas informações básicas. Não tem problema se você não tiver os valores exatos, mas tente trabalhar o mais próximo da realidade e também faça cenários com valores maiores ou menores em simulações:

-Valor do investimento;

-Valor das despesas fixas como aluguel, contas de água, luz, Internet, salários, etc

-Projeção de faturamento mensal (volume de vendas) e custo do produto ou serviço vendido. Se você tiver esta informação por produto ou serviço com seus respectivos custos o estudo fica mais detalhado.

Se você já possui um negócio, os estudos serão mais precisos, pois você trabalhará com informações reais de vendas, despesas, etc.

Nos próximos módulos detalharemos cada uma destas informações e ensinaremos os principais conceitos da análise de viabilidade econômica financeira.



"O grande segredo de uma boa vida é encontrar qual é o seu **destino**. E realizá-lo"

Henry Ford,
empreendedor.

Investimento inicial

"Há dois tipos de pessoa que vão te dizer que você não pode fazer a diferença neste mundo: as que têm medo de tentar e as que têm medo de que você se dê bem"

Ray Goforth, executivo

Investimento inicial são todos os custos necessários para abrir uma empresa e começar suas operações.

Não esqueça de colocar todos os custos como aquisição de máquinas, equipamentos, móveis e utensílios, computadores, veículos, sistemas de gestão e gastos com marketing, treinamentos, segurança, formalização da empresa, obtenção de alvarás, honorários do contador, registro de marca, etc

Considere também a aquisição do primeiro estoque de mercadorias como um valor a ser gasto junto com o investimento inicial, para que você não dependa da venda do mesmo para poder pagá-lo.

Além disso, tenha também uma reserva de recursos, chamada de capital de giro, a qual vamos explicar mais a frente neste e-book.



Despesas fixas

Despesas Fixas são aquelas que, independentemente do volume das vendas mensais, permanecerão as mesmas.

Em outras palavras, faça chuva ou faça sol, você terá de pagá-las, mesmo que não venda nada na sua empresa.

Os tipos de Despesas Fixas incluem aluguel, salários, taxas bancárias, seguros, telefone, internet, energia elétrica, água, aluguéis de máquinas ou computadores, condomínio, prestação de imóvel ou carro (financiamentos em geral), etc

Os Custos Fixos seguem o mesmo conceito das despesas fixas, porém voltados à produção, ou seja, mesmo que não haja produção, os custos fixos irão ocorrer.



"Comece de onde você está. Use o que você tiver. **Faça** o que você puder"

Arthur Ashe, tenista



Custos variáveis

Os custos e despesas variáveis são aqueles que variam proporcionalmente de acordo com o nível de produção ou atividades. Ou seja: você só paga um custo ou despesa variável se houver a produção ou venda de um determinado produto ou serviço. O custo variável envolve a produção ou aquisição de um bem ou serviço e despesa variável envolve a venda de um bem ou serviço.

Vamos exemplificar para ficar mais fácil.

Exemplo de custo variável:

- Matérias-Primas
- Custo da mercadoria vendida (fornecedores)
- Energia utilizada na produção do produto ou serviço
- Água utilizada na produção do produto ou serviço
- Mão de obra industrial

Exemplo de despesa variável:

- Impostos sobre vendas
- Comissões de Vendas
- Taxas de operadoras de cartão de crédito e débito
- embalagens

Interessante: Você sabia que a conta de energia pode ser considerada como despesa fixa e também custo variável? Se a conta for para manter as atividades administrativas da empresa é despesa fixa e se for numa indústria, por exemplo, toda a energia para produção é considerada custo variável.

Importante: os custos e despesas variáveis são calculados conforme a produção, aquisição e venda de seus produtos e serviços.

Bom, não se preocupe com os cálculos agora pois, ao final deste e-book, vou lhe apresentar um Simulador de Negócios que fará estes cálculos automaticamente para você!



Projeção de faturamento mensal

A projeção de faturamento mensal, também conhecida como projeção de vendas, orçamento de vendas, planejamento de vendas ou ainda previsão de receitas, é a previsão feita pela empresa para o montante de receitas que espera receber em um mês.

Essa talvez seja a informação mais difícil de se obter para a análise de viabilidade por quem vai iniciar um negócio, pois pode acontecer ou não, afinal, você ainda não abriu as portas da empresa. Por isso recomendamos que todas as projeções prevejam, além de um cenário realista, cenários de pessimismo nas vendas e também de otimismo.

Para fazer uma projeção, você deve conhecer bem o mercado que deseja atuar, conhecendo as demandas pelo produto ou serviço e também os preços praticados pela concorrência.

Se você já possui um histórico de vendas, que é o caso das empresas em andamento, excelente, você poderá trabalhar com valores reais e também com simulações prevendo aumentos ou reduções nas vendas.

Capital de Giro

Saber o que é capital de giro e para que ele serve é algo essencial para os empresários.

Um dos principais equívocos dos empresários é não dar a devida importância para este tema e acabar na porta de um banco ou, na pior hipótese, fechando as portas da empresa.

O capital de giro é muito importante para manter a saúde financeira da empresa.

Capital de giro é o recurso financeiro que você tem em caixa para arcar com os custos e despesas da empresa para a manutenção das suas atividades.

Quanto maior for o capital de giro, maior será o tempo que a empresa poderá se manter em atividade, com suas obrigações em dia, mesmo que ela deixe de vender o que esperava.

Para uma empresa que esteja iniciando, considerando um cenário de vendas baixas, o ideal é que ela possua dinheiro em caixa o suficiente para pagar suas despesas por uns seis meses sem depender das vendas.

Importante: Você sabia que o estoque de mercadorias é um recurso do seu capital de giro? Portanto, cuidado com os estoques elevados, que demoram a ser vendidos, pois você estará retirando dinheiro de caixa para mantê-los. Mercadoria encalhada é dinheiro estagnado.

Capital de Giro

Como calcular o capital de giro necessário à realidade da sua empresa?

Para calcular a necessidade de capital de giro de sua empresa, você precisará ter algumas informações:

EI = Valor do estoque inicial

PMV = Prazo médio de recebimento das vendas em dias

PMC = Prazo médio de pagamento das compras com fornecedores em dias

GE = Prazo médio do giro do estoque em dias

DTdiária = Valor total da despesas mensais dividido por 30 dias

Primeiro vamos calcular a necessidade de capital de giro em dias = $PMV + GE - PMC$

Se o resultado dessa conta for negativo, ótimo, significa que as próprias vendas estão pagando os seus fornecedores, não havendo necessidade de desembolsar novos recursos para pagamento.

Agora pegue o resultado positivo da conta acima e multiplique pela DTdiária e você terá o valor mínimo que você precisa manter em caixa para pagar suas despesas.

Agora pegue este valor de caixa mínimo e some com o valor do EI e você terá o valor necessário de capital de giro em sua empresa.

Bom, se você achou complicado até aqui, ao final do e-book vou lhe apresentar uma ferramenta que fará estes cálculos automaticamente para você!



Lucro

De uma forma bem simplista e correta podemos dizer que lucro é o resultado da receita total da empresa menos os seus custos totais.

Os contadores para calcular o lucro fazem a DRE (Demonstração do Resultado do Exercício), conforme exemplo abaixo, mas não é necessário que você aprenda a confeccioná-la, bastando apenas conhecer o conceito de lucro e o que o compõe.

- Receita Bruta (valor total de vendas da empresa no período)
- (-) Deduções e abatimentos (impostos sobre as vendas ou serviços prestados)
- (=) Receita Líquida
- (-) Custo de produtos ou serviços vendidos
- (=) Lucro Bruto
- (-) Despesas com Vendas, Administrativas e Financeiras (salários, Previdência Social, aluguéis, depreciação de bens, etc)
- (=) Resultado Antes IRPJ CSLL
- (-) Provisões IRPJ E CSLL
- (=) Resultado Líquido.

Se você está achando os cálculos complicados até agora, não se preocupe, mas tente conhecer e entender bem os conceitos básicos. Deixe os cálculos para os contadores e economistas. Ao final deste e-book lhe apresentaremos um Simulador de Negócios que construímos para fazer todos os cálculos pra você.



"Se você
realmente quer
algo, não espere.

Ensine você
mesmo a ser
impaciente"

Gurbaksh Chahal,
empreendedor

Índice de Lucratividade

O Índice de Lucratividade é importante para você empresário conhecer a capacidade do seu empreendimento em gerar lucros a partir do projeto desenvolvido. Ele demonstra o ganho que a sua empresa consegue gerar a partir de um trabalho desenvolvido, ou seja, a eficiência operacional da empresa sob a forma de valor percentual.

O índice de lucratividade é obtido pela divisão do lucro líquido anual em relação à receita total (total das suas vendas) do ano e multiplicado por 100.

Se você lucrou R\$ 1.500,00 no ano e vendeu um total de R\$ 12.000,00, significa dizer que seu índice de lucratividade foi de 12,5%.

Compare o índice de lucratividade de sua empresa com outras empresas do mesmo ramo e verifique quem está tendo mais eficiência operacional.



Retorno sobre Investimento – ROI (return on investment)

Retorno sobre o investimento o próprio nome já diz, significa dizer quanto uma empresa obteve de retorno financeiro a partir do seu investimento.

Este é um excelente indicador para comparar investimentos de forma mais assertiva, ou seja, se você possui mais de uma opção de investimento, escolha aquele que apresenta o maior ROI.

Muitos empreendedores utilizam também este índice para atrair investidores ao seu negócio, apresentando o potencial de retorno sobre o investimento.

O cálculo é feito da seguinte forma: subtrai-se o valor do investimento do ganho obtido e, em seguida, divide-se esse resultado pelo investimento inicial.

Veja abaixo como fica a fórmula

$$\text{ROI} = (\text{ganho obtido} - \text{valor do investimento}) / \text{valor do investimento}$$

Se você está iniciando um negócio, defina o tempo para cálculo do ROI. Normalmente, o retorno dos investimentos em empresas demoram mais de um ano, podendo chegar a até três anos de espera. Então você pode calcular o ROI, por exemplo para três, quatro ou cinco anos.

Por exemplo, vamos dizer que sua empresa ganhou (lucro líquido) R\$ 250.000,00 em três anos e seu investimento na empresa foi de R\$ 80.000,00. Significa dizer que o seu ROI foi de R\$ 2,12, ou seja, para cada real que você investiu, você teve de retorno R\$ 2,12 neste período.

Imposto MEI e Simples Nacional

MEI é um modelo de empresa que visa trazer para a formalidade e legalidade empreendedores individuais. Esse modelo de empresa pode ser optante pelo Simples, porém sem a necessidade de pagar tributos federais (IRPJ, PIS, Cofins, IPI e CSLL), sendo necessário pagar apenas os seguintes valores: INSS, ICMS (comércio e indústria), ISS (prestação de serviços).

O Simples Nacional é um regime compartilhado de arrecadação, cobrança e fiscalização de tributos aplicável às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, previsto na Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006.

De todas as opções de regimes tributários, o Simples Nacional é melhor alternativa para micro e pequenas empresas, pois facilita a vida dos empreendedores, simplificando, reduzindo e unificando diversos impostos que antes eram pagos separadamente.

O Simples Nacional abrange a participação de todos os entes federados (União, Estados, Distrito Federal e Municípios).

Ele abrange os seguintes tributos: IRPJ, CSLL, PIS/Pasep, Cofins, IPI, ICMS, ISS e a Contribuição para a Seguridade Social destinada à Previdência Social a cargo da pessoa jurídica (CPP).



Margem de Contribuição

Margem de Contribuição é um indicador econômico-financeiro capaz de dizer exatamente se a receita de uma empresa é suficiente para pagar os custos e as despesas fixas e, ainda assim, lucrar.

Essa é uma informação importantíssima que todos os empreendedores precisam conhecer.

É importante que os empresários saibam, além da margem de contribuição da empresa, a margem de contribuição de cada produto, até para que possam montar as suas estratégias de vendas, trazendo clientes para a loja fazendo propaganda de produtos com menor margem (famosa isca) e vendendo os produtos com margens maiores. Isso é muito utilizado por mercados e atacadistas com suas faixas com promoções do lado de fora das lojas, pois diminuem as margens naqueles produtos e sabem que estarão vendendo abaixo da concorrência, mas os clientes acabam comprando outros produtos com margens maiores.

A Margem de contribuição do produto nos diz o quanto que sobra do valor de venda do produto para pagar as despesas fixas da empresa.

Para calcular a margem de contribuição dos produtos e serviços temos de deduzir do valor de venda os custos e despesas variáveis como o custo de aquisição ou fabricação do produto, os impostos, comissões sobre vendas, etc. O resultado você divide pelo valor de venda do produto.

Vamos a um exemplo:

Produto A

Valor de venda 150,00

Custo do produto 68,00

Impostos 12,00

Comissão 4,50

Margem do produto = 65,50

Se você dividir a margem de 65,50 pelo valor de venda do produto (150,00) e multiplicar por 100, você terá a margem de contribuição em percentual. No caso deste exemplo será de 43,66%

Margem de Contribuição

Para cálculo da margem de contribuição da empresa, você irá fazer os cálculos com os valores totais de venda no mês de todos os produtos e serviços e deduzir o valor total dos custos e despesas variáveis mensais.

Para encontrar este indicador, basta seguir a fórmula da margem de contribuição, que é o valor das vendas, menos o valor dos custos e despesas variáveis:

Margem de Contribuição = Valor das Vendas – (Custos Variáveis + Despesas Variáveis)

Veja no YouTube o vídeo abaixo do canal QUERO EMPREENDER CERTO com informações importantíssimas sobre Margem de Contribuição:

https://youtu.be/qHsio4_ft1A



Precificação de produtos e serviços

Esta é mais uma, dentre todas as responsabilidades de um empresário, que precisa de atenção especial, pois a empresa depende dela para se manter e crescer.

Muitos empresários utilizam somente a concorrência para definirem seus preços. Com certeza a concorrência é um importante balizador, mas você deve considerar também sua estrutura de custos.

Um mesmo produto vendido por R\$ 100,00 na empresa A e empresa B poderá gerar lucro para uma e prejuízo para outra. Isto por conta dos custos envolvidos em cada uma delas.

Você já sabe calcular a margem de contribuição dos produtos e serviços e, agora, você precisa conhecer como calcular o lucro dos produtos e serviços.

Atenção: Margem de contribuição e Lucro de um produto são conceitos diferentes

Para calcular o lucro vamos utilizar a metodologia markup, que considera, além das despesas variáveis, as despesas fixas. Isso mesmo, as despesas fixas como aluguel, salários e outras precisam compor o preço do seu produto.

Veja a diferença de margem de contribuição e lucro do produto:

Margem de contribuição = preço de venda – custos e despesas variáveis

Lucro = Preço de venda - custos e despesas variáveis – despesas fixas

"O sucesso não consiste em não errar, mas não cometer os mesmos equívocos mais de uma vez"
George Bernard Shaw,
autor



Precificação de produtos e serviços

Veja no YouTube os vídeos abaixo para conhecer mais sobre precificação de produtos e serviços:

Vídeo 1 MEI - <https://youtu.be/YL2AcXBF0HE>



Ponto de equilíbrio – break-even

Essa é uma das informações mais importantes para o empreendedor ter conhecimento. Se você já se fez a seguinte pergunta: quanto eu tenho de vender no mínimo em um mês para conseguir pagar todas as despesas do mês? Então você já quis saber o valor do ponto de equilíbrio.

Ponto de equilíbrio, ou break-even em inglês, é o valor que a empresa precisa vender num determinado período, normalmente mensal, para cobrir todas as despesas fixas e variáveis.

Ele é chamado de ponto de equilíbrio, pois a empresa não terá lucro nem prejuízo quando atingi-lo.

O ponto de equilíbrio é calculado da seguinte forma:

Valor total dos custos fixos dividido pela % da margem de contribuição.

Exemplo:

- Valor total dos custos fixos = R\$ 5.000,00;
- % margem de contribuição = 30%;
- Ponto de Equilíbrio: $R\$ 5.000,00 / 30\% = R\$ 16.666,67$

Ou seja, se você vender 16.666,67, você conseguirá pagar todas as suas despesas fixas e variáveis e não sobrar recurso.

Veja o vídeo ao lado, do canal QUERO EMPREENDER CERTO no YouTube, com uma excelente explicação do Ponto de equilíbrio





"A lógica pode
levar de um
ponto A a um
ponto B.
A imaginação
pode levar a
qualquer lugar"

Einstein

Prazo de retorno do investimento - Payback

Junto com o (ROI), o prazo de retorno do investimento é uma das métricas financeiras mais utilizadas para tomar decisões de investimento

O Prazo de Retorno do Investimento (também chamado de *payback* em inglês) mostra o tempo necessário para que o empreendedor recupere tudo o que investiu, ou seja, é o prazo desde o início do projeto até o mês em que todo o seu ganho acumulado se iguale ao seu investimento.

Você consegue calculá-lo dividindo o Investimento total pelo Lucro líquido por período.

Se você vai iniciar um negócio com investimento inicial de R\$ 95.000,00 e pretende gerar R\$ 25.000,00 de lucro por ano durante cinco anos, então o prazo de retorno do investimento será de 3,8 anos.

Taxa Interna de Retorno - TIR

"Seu tempo é curto. Por isso, não o desperdice vivendo a vida de outra pessoa"

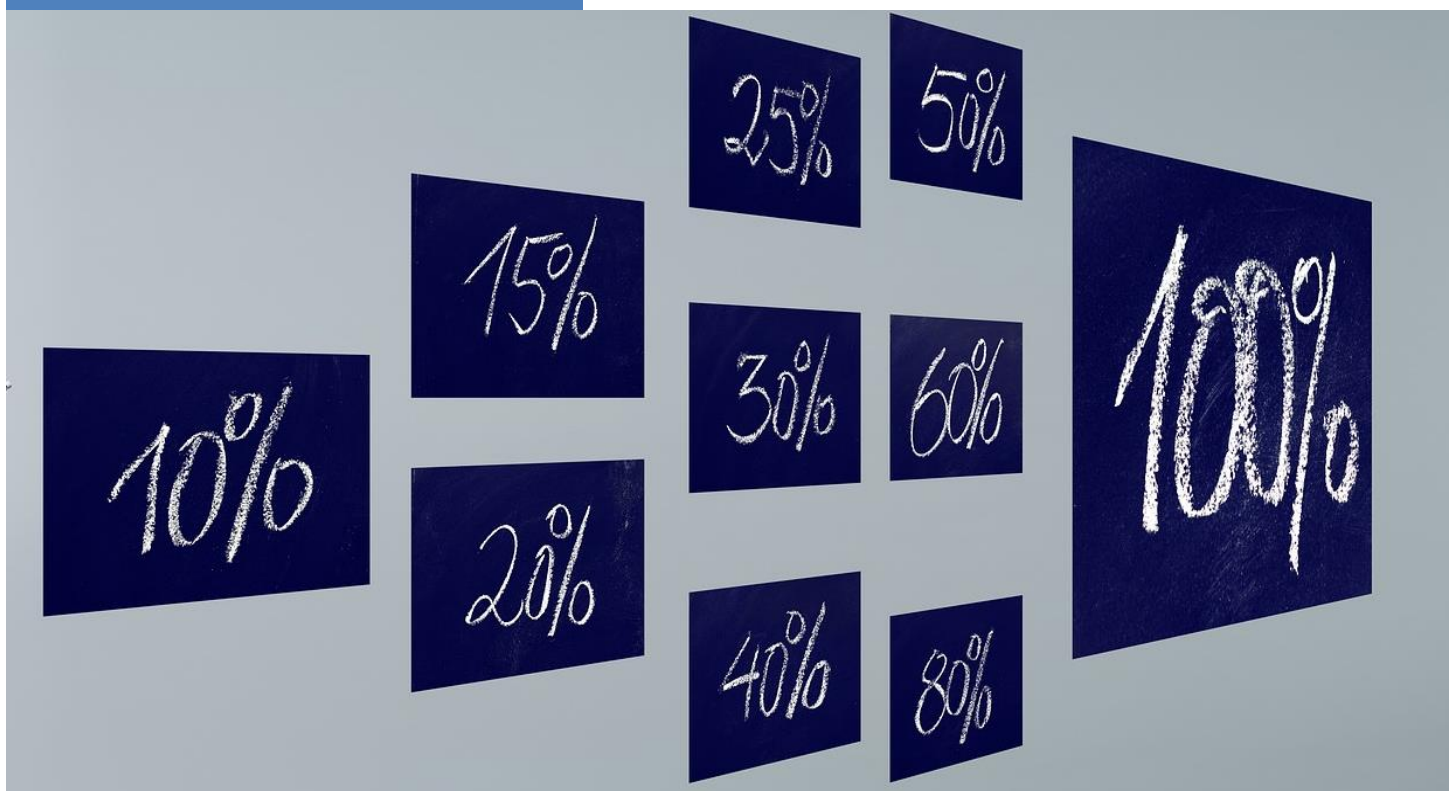
Steve Jobs,
empreendedor

A Taxa Interna de Retorno, mais conhecida pela sigla TIR, é uma métrica utilizada para analisar o percentual de retorno financeiro de um projeto. Indica a rentabilidade do investimento que você fará na sua nova empresa.

Normalmente a TIR é calculada ao ano. Quanto mais alto for o valor do TIR, mais positiva são as previsões financeiras.

Compare a TIR da empresa que você quer abrir com outras opções de investimentos e verifique onde será melhor investir o seu dinheiro.

A fórmula da TIR é bastante complexa, mas não se preocupe, pois temos um Simulador de Negócios espetacular que fará estes cálculos automaticamente para você.





Valor Presente Líquido - VPL

O valor presente líquido, também conhecido como valor atual líquido ou método do valor atual, é a fórmula econômico-financeira capaz de determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial.

Vamos trazer este conceito para uma empresa nova que você quer abrir. Imagine que você vai investir R\$ 50.000,00 numa nova empresa. Essa empresa irá gerar lucro por cinco anos.

Agora imagine que, ao invés de abrir a sua empresa, você poderia investir numa aplicação que lhe renda 6% ao ano.

Bom, agora vamos pegar estes lucros projetados da sua empresa e trazê-los para a data da abertura da empresa, descontando os juros da aplicação de 6% ao ano.

Se o valor total dos fluxos descontados, que é o VPL, forem igual ao valor do seu investimento de R\$ 50.000,00, significa que o investimento na aplicação ou na empresa teriam o mesmo resultado. Se o valor do VPL for positivo, significa que o investimento na empresa é melhor. Se for negativo, significa que é melhor você fazer a aplicação financeira ao invés de abrir a empresa.

A fórmula do VPL é também bastante complexa, mas não se preocupe, você não precisa aprendê-la, pois temos uma ferramenta espetacular que fará estes cálculos automaticamente para você.



PLANO DE NEGÓCIOS

Anotações

Defina a visão geral da empresa - Visão pode ser entendido como o destino final em que se quer chegar. Ela traz os objetivos de longo prazo. É como se você antevisse o patamar da empresa daqui a 5 ou 10 anos e colocasse essa visão hoje para orientar e motivar suas ações e de seus colaboradores para o futuro. Procure colocar uma visão palpável e realista:

PLANO DE NEGÓCIOS

Anotações

Defina o plano operacional. O plano operacional descreve como o seu negócio funciona. Ele define como a empresa irá desenvolver ou comercializar seus produtos e serviços, descrevendo o processo para produzir, vender ou executar serviços. É a logística, a tecnologia e as qualidades básicas da sua empresa:



PLANO DE NEGÓCIOS

Anotações

Faça um plano de marketing. O plano deve descrever sua estratégia de vendas. Forneça os detalhes de como comercializar seu produtos ou serviços e descreva as principais mensagens e canais que você usa para gerar oportunidades de vendas e promover o negócio:



PLANO DE NEGÓCIOS

Anotações

Faça um plano financeiro. Aqui você deve ler todo esse e-book para conhecer todos os conceitos necessários ao plano financeiro e utilizar o simulador de novos negócios do nosso canal QUERO EMPREENDER CERTO. Coloque abaixo alguns números que você já tem na cabeça para poder preencher nosso Simulador de Novos Negócios:

PARABÉNS POR TER CONCLUÍDO A LEITURA DESTA E-BOOK!

Esperamos que você tenha assimilado bem todos os conceitos aqui apresentados e possa colocá-los em prática na sua empresa ou no seu projeto.

Conforme falamos, lhe apresentaremos agora um Simulador de Negócios criado por nós, que faz todos os cálculos explicados neste e-book.

Criamos este simulador porque entendemos que muitos dos cálculos aqui apresentados possuem certo grau de complexidade e também porque o empreendedor deve focar seu tempo no negócio e não em cálculos financeiros que podem ser feitos por uma ferramenta.

Seu tempo é muito importante e você deve aproveitá-lo da melhor forma.

Insira no simulador apenas as informações do seu futuro negócio, ou negócio existente, e deixe que ele faça todos os cálculos

Conheça o Curso de Viabilidade de Novos Negócios no endereço a seguir:

[Curso Viabilidade de Novos Negócios](#)

Veja mais informações na próxima página

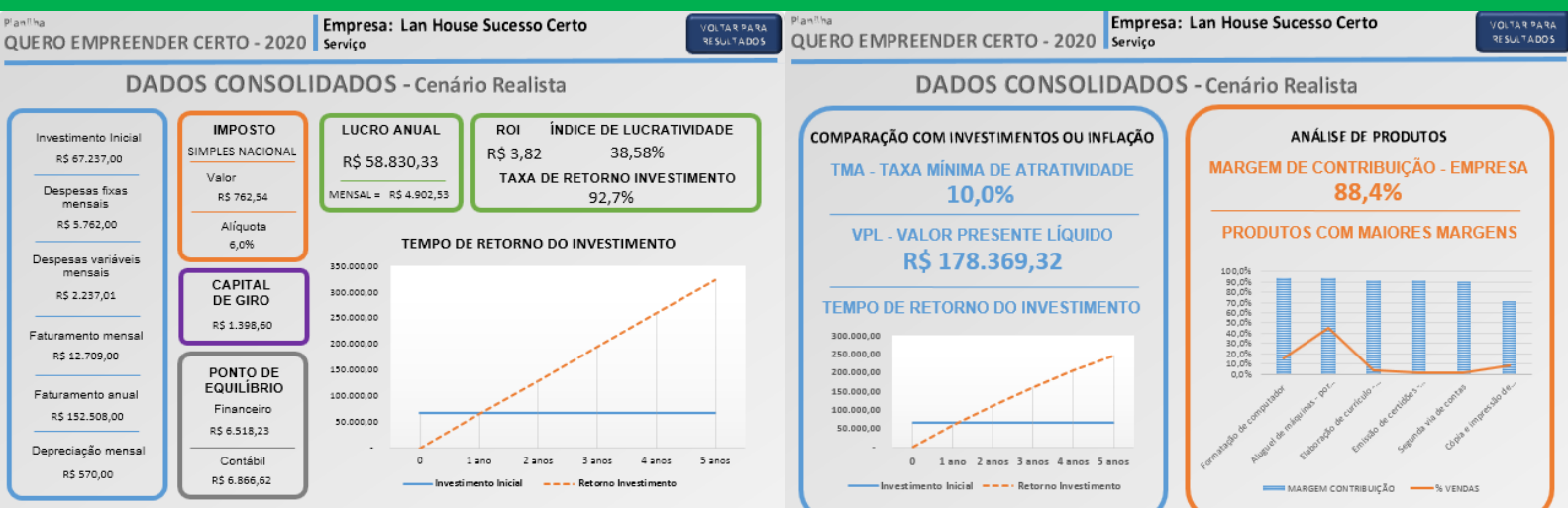
Simulador de Negócios QUERO EMPREENDER CERTO 2020

O simulador poderá ser utilizado por microempreendedores individuais – MEI e por empresas com faturamento de até R\$ 4,6 milhões no ano.

Insira os dados da sua empresa e deixa que o simulador calcule:

- ✓ Valor do lucro ou prejuízo;
- ✓ Índice de lucratividade;
- ✓ Retorno sobre o investimento;
- ✓ Tempo para recuperar o investimento;
- ✓ Taxa de retorno do investimento;
- ✓ Cálculo do ponto de equilíbrio;
- ✓ Cálculo do Simples Nacional;
- ✓ Capital de giro necessário ao negócio;
- ✓ Margem da contribuição dos produtos;
- ✓ Precificação dos produtos;
- ✓ Cálculo da depreciação de bens;
- ✓ Dados consolidados com gráficos.

Curso Viabilidade de Novos Negócios



COMO ABRIR E MANTER UM NEGÓCIO DE SUCESSO

© 2023 Canal QUERO EMPREENDER CERTO

Conteúdo, edição, ilustração e projeto gráfico:



SÉRGIO AMANDIO

Educador Financeiro Empresarial

Bacharel em Ciências Contábeis com MBA em Finanças e Mercado de Capitais. Atua no mercado financeiro e ajuda empresas há mais de 36 anos.



THIAGO AMANDIO

Consultor

Formado em Rede de Computadores. Atua como empresário há 7 anos no ramo de consultoria e informática. Especialista em marketing digital e tráfego pago

contato@queroempreendercerto.com.br

www.queroempreendercerto.com.br

Todos os direitos reservados à:
Canal QUERO EMPREENDER CERTO
CNPJ - 35.505.115/0001-12