

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO  
DO ALTO VALE DO ITAJAÍ  
EDU CACHOEIRA**

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA NA  
IMPLANTAÇÃO DE UMA CERVEJARIA ARTESANAL**

**POUSO REDONDO  
2021**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO  
DO ALTO VALE DO ITAJAÍ  
EDU CACHOEIRA**

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA NA  
IMPLANTAÇÃO DE UMA CERVEJARIA ARTESANAL**

Trabalho de conclusão de curso a ser apresentado ao Curso de Administração de empresas da Área das Ciências Sociais Aplicadas, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Administração.

Prof. orientador: Me. Sandro Mário Chiquetti

**POUSO REDONDO  
2021**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO  
DO ALTO VALE DO ITAJAÍ  
EDU CACHOEIRA**

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA NA  
IMPLANTAÇÃO DE UMA CERVEJARIA ARTESANAL**

Trabalho de conclusão de curso de Administração  
de Empresas, Área das Ciências Sociais Aplicadas,  
do Centro Universitário para o Desenvolvimento do  
Alto Vale do Itajaí - UNIDAVI, a ser apreciado pela  
Banca Examinadora, formada por:

---

Prof. Orientador: Me. Sandro Mário Chiquetti

Banca Examinadora:

---

Prof.

---

Prof.

**Pouso Redondo, dezembro de 2021.**

Dedico esse trabalho a minha família que sempre me incentivou na busca de conhecimento e na busca de um futuro melhor.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente agradeço muito a Deus, por me conceder saúde, alegria de viver e ânimo para lutar por meus objetivos e em especial por me guiar durante o período de graduação e me proporcionar mais esta conquista.

A minha família, em especial aos meus pais, Renaldo Cachoeira e Olivia Trentini cachoeira que desde o início sempre me apoiaram e incentivaram em todos os momentos.

A minha namorada Chaiane Martins, que esteve sempre ao meu lado me incentivando durante o meu percurso acadêmico.

A todos os meus amigos de turma, especialmente ao Miguel F. Marthendal, pelo companheirismo e amizade, fazendo com que todo o período de curso fosse de um aprendizado ainda maior.

A todos os professores, que durante o curso transmitiram boa parte de seus conhecimentos de forma objetiva e clara, e em especial ao meu Orientador, professor Sandro M. Chiquetti, por sempre estar acessível e disposto a esclarecer qualquer dúvida.

Agradeço também ao Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí – UNIDAVI, pela ótima estrutura acadêmica, pelos profissionais capacitados que ali trabalham e pelo incentivo aos acadêmicos em todas as etapas da graduação.

Enfim, agradeço a todos que de alguma maneira contribuíram para a minha formação acadêmica.

“Ou você constrói o seu sonho, ou fará parte da construção do sonho de alguém.”

## RESUMO

Este trabalho tem como objetivo demonstrar o estudo prático e teórico sobre a análise de viabilidade econômica financeira para a abertura de uma cervejaria artesanal na cidade de Pouso Redondo, Santa Catarina, buscando verificar se o investimento é viável ou não. Esse empreendimento foi identificado pelo investidor após observar o mercado crescente no setor e por não ter fabricantes de cerveja artesanal na cidade. A razão deste estudo se dá pelo grande número de empresas que abrem falência nos primeiros anos de atividade, conforme pesquisas divulgadas pelo SEBRAE. Já foram comprovados que muitas dessas empresas não sobrevivem pela falta de conhecimento no ramo de atuação e principalmente pela falta de gerenciamento, o que acelera a extinção de suas atividades. Para a realização deste estudo, foram coletadas informações com duas empresas já existentes a anos no mercado, e através de pesquisas relativas à evolução e perspectiva de crescimento do segmento a ser atuado, além da realização de projeções de vendas, custos e despesas e demais demonstrativos econômicos e financeiros. Após o levantamento dos dados e por meio dos resultados obtidos, foi possível identificar que o projeto proporcionará uma TIR (Taxa Interna de Retorno) de 34,20%, valor superior a TMA pré-definida de 15%. Apresenta ainda VPL (Valor Presente Líquido) positivo de R\$ 140.684,65, O tempo de retorno do projeto se dará em 4,02 anos evidenciados no *Payback*. Para maior segurança dos investidores na tomada de decisão, foram criados três cenários, sendo um pessimista, onde projetou-se uma queda de 10% das vendas, o segundo cenário projeta não haver investimentos em equipamentos para ampliação da produção e, o terceiro cenário será otimista, onde a empresa irá ocupar 95% da sua capacidade de produção instalada.

**Palavras-Chave:** Viabilidade econômico-financeira, cervejaria artesanal, cenários.

## **ABSTRACT**

This work aims to demonstrate the practical and theoretical study on the economic-financial feasibility analysis for the opening of a craft brewery in the municipality of Pouso Redondo, Santa Catarina, seeking whether the investment is viable or not. This venture was identified by the investor after noting the market growth in the sector and because there are no breweries in the city. The justification for this study is given by the large number of companies that go bankrupt in the first years of activity, according to surveys published by SEBRAE. It is proven that many of these companies do not survive due to lack of knowledge in the area of activity and mainly due to lack of management, which accelerates the extinction of their activities. To carry out this study, information was collected from two companies that have been in the market for years, and through research on the evolution and growth prospects of the segment to be operated, in addition to the realization of sales, cash flow and other projections economic statements. After collecting the data and through the results obtained, it was possible to identify that the project will provide a profitability of 34.20% through the IRR (Internal Rate of Return). NPV (Net Present Value) of R\$ 140,684.65, higher than the pre-defined TMA of 15%. This shows that the project will pay for itself in 4.02 years shown in the total Payback. For greater investor safety in decision-making, three scenarios were created, one pessimistic, where there will be a 10% drop in sales, the second scenario will have no investment in production equipment and the third scenario will be optimistic, where the company will be selling 95 % of its installed production capacity.

**Key-words:** Economic-financial viability, Craft brewery

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Formato geral de Orçamento de caixa.....	23
Figura 2 - Estrutura Demonstração do Resultado Exercício.....	24
Figura 3 – Consumo cerveja artesanal no mundo.....	26
Figura 4 – Crescimento no número de cervejarias no País.....	27
Figura 5 – Estabelecimento por região.....	27
Figura 6 – Consumo de cerveja .....	28
Figura 7 – Representação das prestações com método SAC.....	31
Figura 8 – Taxa interna de Retorno.....	32
Figura 9 – Componentes taxa mínima de atratividade.....	33
Figura 10 – Localização da empresa .....	40
Figura 11 – Layout da empresa .....	43
Figura 12 – Logotipo da empresa.....	43

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Estrutura societária .....	41
Quadro 2 – Cronograma de implantação .....	44
Quadro 3 – Obras civis .....	45
Quadro 4 – Móveis e utensílios .....	45
Quadro 5 – Equipamentos para produção .....	46
Quadro 6 – Equipamentos para Chopp .....	46
Quadro 7 – Equipamentos cerveja de garrafa .....	46
Quadro 8 – Insumos para produção .....	47
Quadro 9 – Veiculo .....	47
Quadro 10 – Outros Fixos .....	47
Quadro 11 – Funcionários .....	48
Quadro 12 – Investimentos Fixos .....	49
Quadro 13 – Depreciação .....	50
Quadro 14 – Usos e Fontes .....	50
Quadro 15 – Financiamento Bancário .....	51
Quadro 16 – Capacidade Produtiva .....	53
Quadro 17 – Custos e despesas Operacionais .....	55
Quadro 18 – Demonstrativo econômico projetado .....	56
Quadro 19 – Fluxo de caixa Projetado .....	57
Quadro 20 – Payback Original.....	58
Quadro 21 – Payback Descontado.....	58
Quadro 22 – TMA/VPL/TIR .....	58
Quadro 23 – Produção e vendas Cenário 01 .....	59
Quadro 24 – Custos e despesas operacionais Cenário 01 .....	60
Quadro 25 – Demonstrativo econômico projetado Cenário 01 .....	61
Quadro 26 – Fluxo de caixa projetado Cenário 01 .....	62
Quadro 27 – Payback original Cenário 01.....	62
Quadro 28 – Payback descontado Cenário 01.....	63
Quadro 29 – TMA/VPL/TIR Cenário 01 .....	63
Quadro 30 – Etapas do projeto Cenário 02 .....	63
Quadro 31 – Produção e vendas Cenário 02 .....	64

Quadro 32 – Custos e despesas Operacionais Cenário 02 .....	65
Quadro 33 – Demonstrativo econômico projetado Cenário 02 .....	66
Quadro 34 – Fluxo de caixa Projetado Cenário 02 .....	66
Quadro 35 – Payback Original Cenário 02 .....	67
Quadro 36 – Payback Descontado Cenário 02 .....	67
Quadro 37 – TMA/VPL/TIR Cenário 02 .....	68
Quadro 38 – Produção e vendas Cenário 03 .....	68
Quadro 39 – Custos e despesas Operacionais Cenário 03 .....	69
Quadro 40 – Demonstrativo econômico projetado Cenário 03 .....	70
Quadro 41 – Fluxo de caixa Projetado Cenário 03.....	70
Quadro 42 – Payback Original Cenário 03 .....	71
Quadro 43 – Payback descontado Cenário 03 .....	72
Quadro 44 – TMA/VPL/TIR Cenário 03 .....	72

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>13</b>
1.1 DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA.....	13
1.2 JUSTIFICATIVAS.....	14
1.3 OBJETIVOS.....	15
1.3.1 Objetivo geral.....	15
1.3.2 Objetivos específicos.....	15
<b>2 REVISÃO DA LITERATURA</b> .....	<b>16</b>
2.1 EMPREENDEDORISMO.....	16
<b>2.2 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA</b> .....	<b>17</b>
<b>2.2.2 Função financeira nas empresas</b> .....	<b>18</b>
2.3 ORÇAMENTO.....	19
<b>2.3.1 Orçamento de vendas</b> .....	<b>19</b>
<b>2.3.2 Orçamento de despesas de vendas administrativas</b> .....	<b>21</b>
<b>2.3.3 Orçamento de caixa</b> .....	<b>22</b>
<b>2.3.4 Demonstração de resultado</b> .....	<b>23</b>
2.4 INVESTIMENTO.....	25
<b>2.4.1 Decisão de investimento</b> .....	<b>25</b>
<b>2.4.2 Análise de investimento</b> .....	<b>25</b>
2.5 MERCADO DE CERVEJA ARTESANAL.....	26
<b>2.5.1 Consumo de cerveja artesanal no Brasil</b> .....	<b>26</b>
<b>2.5.2 Mercado de cerveja artesanal no brasil</b> .....	<b>27</b>
<b>2.5.3 Pensamento do consumidor</b> .....	<b>28</b>
2.6 FINANCIAMENTOS .....	29
<b>2.6.1 Amortização de empréstimo de curto prazo</b> .....	<b>29</b>
<b>2.6.2 Amortização de empréstimo de longo prazo</b> .....	<b>30</b>
2.7 PRAZO DE RETORNO (PAYBACK) .....	31
<b>2.7.1 Taxa Interna de Retorno (TIR)</b> .....	<b>32</b>
<b>2.7.2 Taxa Mínima de Atratividade (TMA)</b> .....	<b>33</b>
<b>2.7.3 Valor presente líquido (VPL)</b> .....	<b>34</b>
<b>2.7.4 Análise de cenários e de sensibilidade</b> .....	<b>35</b>
<b>3 MÉTODO</b> .....	<b>36</b>
3.1 PLANEJAMENTO DA PESQUISA.....	36

3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA.....	37
3.3 INSTRUMENTOS PARA COLETA DE DADOS.....	37
<b>4 RESULTADO DA PESQUISA .....</b>	<b>39</b>
4.1 CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO .....	39
<b>4.1.1 Definição do negócio.....</b>	<b>39</b>
<b>4.1.2 Definição do projeto .....</b>	<b>40</b>
<b>4.1.3 Definição da empresa .....</b>	<b>41</b>
<b>4.1.4 Estrutura societária organizacional .....</b>	<b>41</b>
<b>4.1.5 Qualificação dos Sócios .....</b>	<b>41</b>
4.2 PLANO OPERACIONAL .....	42
<b>4.2.1 Espaço físico .....</b>	<b>42</b>
4.2.1.1 Logotipo da Empresa .....	43
<b>4.2.2 Implantação do projeto .....</b>	<b>44</b>
<b>4.2.3 investimentos fixos .....</b>	<b>44</b>
4.2.3.1 Obras Civis .....	45
4.2.3.2 Móveis e utensílios .....	45
4.2.3.3 insumos para produção .....	46
4.2.3.3 Veículo utilitário pequeno porte .....	47
4.2.3.4. Outros fixos .....	47
<b>4.2.4 Mão-de-obra .....</b>	<b>48</b>
4.3 PLANO FINANCEIRO .....	48
<b>4.3.1 Investimentos Fixos .....</b>	<b>48</b>
<b>4.3.2 Depreciação .....</b>	<b>49</b>
<b>4.3.3 Usos e Fontes .....</b>	<b>50</b>
<b>4.3.4 Financiamento .....</b>	<b>51</b>
<b>4.3.5 Produção e vendas .....</b>	<b>51</b>
<b>4.3.6 Custos e despesas operacionais .....</b>	<b>54</b>
<b>4.3.7 DRE – Demonstrativo econômico projetado.....</b>	<b>56</b>
<b>4.3.8 Fluxo de caixa projetado .....</b>	<b>56</b>
<b>4.3.9 Análise de investimentos .....</b>	<b>57</b>
4.3.9.1 Payback Original e Descontado .....	57
4.3.9.2 Indicadores de Viabilidade – VPL e TIR .....	58
4.4 ANÁLISE DE SENSIBILIDADE .....	59
<b>4.4.1 Cenário 01 .....</b>	<b>59</b>

4.4.1.1 Custos e despesas operacionais .....	60
4.4.1.2 DRE – Demonstrativo Econômico projetado .....	61
4.4.1.3 Fluxo de caixa projetado .....	62
4.4.1.4 Analise de investimentos .....	62
4.4.1.5 Payback Original e Descontado .....	62
4.4.1.6 Indicadores de viabilidade – TMA, VPL e TIR .....	63
<b>4.4.2 Cenário 02 .....</b>	<b>63</b>
4.4.2.1 Produção e vendas .....	64
4.4.2.2 Custos e despesas Operacionais .....	65
4.4.2.3 Demonstrativo Econômico projetado .....	66
4.4.2.4 Fluxo de caixa projetado .....	66
4.4.2.5 Analise de investimentos .....	67
4.4.2.6 Payback Original e descontado .....	67
4.4.2.7 indicadores de viabilidade - TMA, VPL e TIR .....	68
<b>4.4.3 Cenário 03 .....</b>	<b>68</b>
4.4.3.1 Custos e despesas Operacionais .....	69
4.4.3.2 Demonstrativo econômico projetado .....	70
4.4.3.3 Fluxo de caixa projetado .....	70
4.4.3.4 Analise de investimentos .....	71
4.4.3.5 Payback original e descontado .....	71
4.4.3.6 indicadores de viabilidade - TMA, VPL e TIR .....	72
<b>5 CONCLUSÃO .....</b>	<b>74</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>76</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Para saber se há viabilidade para a implementação do empreendimento, é fundamental realizar os estudos financeiros e econômicos e, com o resultado desses estudos, deve-se fazer uma análise que dará suporte para tomar a melhor decisão, e assim, verificar se deve ou não realizar o investimento.

Pensando nisso e buscando empreender e ter o próprio negócio, surge a seguinte questão problema: Existe a viabilidade financeira e econômica para a implantação de uma cervejaria artesanal na cidade de Pouso Redondo - SC?

Diante dessa questão problema tem-se como objetivo geral deste trabalho elaborar uma análise da viabilidade econômico financeira para a abertura de uma cervejaria artesanal na cidade de Pouso Redondo. Como objetivos específicos: identificar o investimento inicial; determinar a projeção de vendas para o período projetado; estimar o montante de custos e despesas necessários; projetar a demonstração de resultados e o fluxo de caixa; elaborar a análise de sensibilidade; analisar o valor presente líquido-VPL, a taxa interna de retorno-TIR e o Payback.

A cidade em questão foi escolhida, por que se vislumbrou a oportunidade de um novo negócio que vem crescendo bastante no mercado, além do mais, a cidade de Pouso Redondo tem uma localização privilegiada, bastante centralizada, algo considerado bastante positivo pelo fácil deslocamento para atendimento nas cidades vizinhas.

Para minimizar o risco da análise foram elaborados 3 cenários para o investimento, sendo um pessimista, outro favorável e um cenário onde não será feito o investimento para aumento da produção.

### 1.1 DELIMITAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA

Com o intuito de minimizar o risco de investir em um empreendimento na área de Bebidas, optou-se pela realização de um estudo de viabilidade econômico-financeira para identificar se será interessante investir neste segmento. Qual o montante necessário de investimentos para iniciar suas atividades? Qual a

rentabilidade que o projeto proporcionará e em quanto tempo o capital inicial será recuperado?

Levando em consideração as dúvidas que surgem perante os investidores, o trabalho é norteado pela presente pergunta de pesquisa: Existe viabilidade econômico-financeira na implantação de uma cervejaria artesanal no município de Pouso Redondo – SC?

## 1.2 JUSTIFICATIVAS

Muitas pessoas tem o sonho de algum dia deixar de ser empregado para se tornar empregador, mas, mal sabem eles o quanto demanda conhecimento e aperfeiçoamento para que isso se concretize e se torne contínuo.

Visando a abertura de um novo empreendimento, optou-se por realizar um estudo da viabilidade econômico-financeira na implantação de uma cervejaria artesanal no município de Pouso Redondo - SC.

O Estudo demonstra sua importância, pois busca realizar uma análise de viabilidade econômico-financeira antes da implantação de um empreendimento. Esta iniciativa tem o intuito de proporcionar ao investidor uma visão panorâmica da viabilidade ou não deste investimento, além de contribuir para o meio acadêmico e social com a aplicação prática dos assuntos e técnicas abordados na teoria relacionada às ciências sociais aplicadas presentes em seu cotidiano.

Os métodos de análise das oportunidades de investimento, baseiam-se na comparação da magnitude do investimento, ou seja, da despesa de capital, com os ganhos líquidos aguardados durante certo período de tempo, denominado horizonte de planejamento. (SOUZA ALCEU, 2008, pg. 14).

A primeira ideia que surge é a de que a decisão de investir depende do retorno esperado: quanto maiores forem os ganhos futuros que podem ser obtidos de certo investimento, tanto mais atraente esse investimento parecerá para qualquer investidor. O projeto de investimento, em sentido amplo, pode ser interpretado como um esforço para elevar o nível de informação (conhecimento) a respeito de todas as implicações, tanto desejáveis quanto indesejáveis, para diminuir o nível de risco. Em outras palavras, o projeto de investimento é uma simulação da decisão de investir.

A localização foi escolhida pelo fato da cidade de Pouso Redondo ser geograficamente bem localizada, assim, conseguindo não somente atender a cidade

onde a empresa vai ser instada, como também atender mais de 10 cidades vizinhas em um raio máximo de 57 km.

Socialmente este estudo poderá trazer para a comunidade algumas vagas de emprego e, para os clientes, uma ampla variedade de produtos de ótima qualidade e com preços justos.

### 1.3 OBJETIVOS

#### 1.3.1 Objetivo Geral

Verificar a viabilidade econômico-financeira para a abertura de uma Cervejaria Artesanal na cidade de Pouso Redondo - SC.

#### 1.3.2 Objetivos Específicos

- Identificar o investimento inicial;
- Determinar o volume de vendas para o período projetado;
- Estimar o montante de custos e despesas necessárias;
- Projetar a demonstração de resultados e o fluxo de caixa;
- Elaborar a análise de sensibilidade;
- Analisar o valor presente líquido-VPL, a taxa interna de Retorno-TIR e o Payback.

## 2 REVISÃO DA LITERATURA

A seguir, apresenta-se a fundamentação teórica que é uma breve revisão do que vários autores escrevem sobre os assuntos abordados nesse trabalho. A mesma servirá como base para a análise de viabilidade econômica e financeira do empreendimento.

### 2.1 EMPREENDEDORISMO

Segundo Chiavenato (2005, p. 07), O empreendedor não é apenas o criador ou fundador de novas empresas, o construtor de novos negócios ou o consolidador e impulsionador de negócios atuais e já desenvolvidos. Ele consegue enxergar oportunidades onde os demais veem somente problemas ou dificuldades.

O empreendedor consegue fazer as coisas acontecerem, pois é dotado de forte sensibilidade para os negócios, capacidade de identificar e aproveitar oportunidades ambíguas, nem sempre claras e definidas. Com todo esse arsenal, transforma ideias em realidade para benefício próprio e para o benefício da sociedade e da comunidade. Por ter criatividade e um alto nível de energia, o empreendedor demonstra imaginação e perseverança, aspectos que, combinados adequadamente, o habilitam a transformar uma ideia simples em algo que produz resultados concretos e bem-sucedidos no mercado. (Dornelas, 2020, p. 36).

Para Dornelas (2020, p. 35), Empreendedorismo significa fazer algo novo, diferente, mudar a situação atual e buscar novas oportunidades de negócio, sempre tendo como principal objetivo inovar e agregar valor. Há diversos tipos de definições para empreendedorismo, mais a essência resume em fazer diferente.

O fato de uma ideia ser ou não única não importa. O que importa é como as empresas, por meio dos seus empreendedores corporativos utilizam uma ideia, inédita ou não, de forma a transforma-la em produto ou serviço que as faça prosperar. As oportunidades e geralmente são únicas, pois a empresa pode ficar vários anos sem observar e aproveitar uma oportunidade de desenvolver um novo produto, ganhar um novo mercado ou estabelecer uma parceria que a diferencia os seus concorrentes. (Dornelas, 2020, p. 80)

Dornelas (2020, p. 60), afirma ainda que, todo empreendedor necessita ser um bom administrador para conseguir alcançar o sucesso. No entanto, nem todo bom administrador é empreendedor. A pessoa empreendedora tem algo a mais, se torna diferenciada por ter algumas atitudes diferenciadas de um administrador normal.

Ainda para Dornelas (2020, p. 61), o empreendedor além de ter atributos de administrador, possui características extras, fazendo com que permita identificar oportunidades onde uma pessoa normal não consegue enxergar.

## 2.2 ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Segundo Gitman (2010, p.8) “Administração financeira representa todas as atribuições que os administradores financeiros têm dentro das organizações. Portanto, os administradores financeiros ficam responsável por toda a parte de controle e gestão de negócios financeiros dentro dos mais diferentes tipos de organizações.

Não basta ter equipe e saber gerenciar produção e o marketing. Para funcionar, as empresas precisam de dinheiro. O simples fato de uma empresa precisar de um imóvel para se instalar, máquinas e equipamentos para produzir, pessoas para trabalhar e matérias-primas para processar revela, na verdade, a necessidade de recursos financeiros que permitem alugar ou comprar o imóvel, adquirir as máquinas e equipamentos, pagar salários do pessoal, comprar as matérias-primas, recolher os impostos etc. nenhuma empresa pode ser aberta sem um mínimo de capital inicial, nem pode funcionar sem algum capital de giro. (Chiavenato, 2012, p. 249)

Para Assaf Neto e Lima (2014, p. 365) para a decisão de investimento é necessário a elaboração e seleção de propostas de aplicações de capital efetuadas com objetivo, normalmente com prazos longos de produzir um determinado retorno aos proprietários.

Segundo Souza (2003, p. 68), o investimento constitui a troca de recursos econômicos que está certo, por algo incerto. Algo esse que necessariamente precisa gerar fluxo de caixa, devido ao investimento realizado. Assim, o investimento é o comprometimento atual de dinheiro na expectativa de trazer benefícios no futuro.

Chiavenato (2012, p. 255) salienta que financiamento se trata de um meio em que a empresa obtém recursos financeiros de terceiros para o capital de giro, ativos circulantes temporários e permanentes. O financiamento pode ser classificado de curto, médio e de longo prazo.

### 2.2.2 Função financeira nas empresas

Segundo Chiavenato (2012, p. 250), gerenciamento financeiro é a área da empresa que foca em fazer recursos financeiros de qualidade. Esse gerenciamento financeiro tem total cuidado em dois aspectos importantes, sendo a rentabilidade e a liquidez.

Já para Groppelli e Nikbakth (2012) as finanças dentro das empresas visa sempre aumentar a riqueza ou o valor total de um negócio. Fazendo a medida dessa rentabilidade através do VPL (valor presente líquido), a organização consegue aumentar a sua riqueza pois, vai estar investindo em projetos que terão riscos menores e com lucros mais atrativos.

Nas palavras de ASSAF NETO, Alexandre (2014, p. 11) o planejamento financeiro é quem procura evidenciar as necessidades de expansão na empresa, além do mais, esse planejamento ajuda a identificar eventuais desajustes que podem vir no futuro.

As decisões de investimento criam valor e, portanto, mostram-se economicamente atraentes quando o retorno esperado da alternativa exceder a taxa de retorno exigida pelos proprietários de capital (credores e acionistas). É importante destacar que essas decisões se inserem no âmbito de planejamento estratégico da empresa, e são reflexos de plano futuros. Por não se ter certeza da realização futura de lucros, a decisão de investimentos envolve risco, devendo ser avaliada em termos de relação risco retorno. (ASSAF NETO, Alexandre, 2014 p. 12)

Ainda para ASSAF NETO, Alexandre (2014) tendo um bom planejamento, é possível que o administrador financeiro consiga selecionar com mais margem de segurança, os ativos mais rentáveis e que conduzem a o negócio da empresa, de uma forma que o investimento seja mais satisfatório.

Continuando, ASSAF NETO, Alexandre (2014, p. 11) ainda destaca ainda que as decisões financeiras de uma empresa, são tomadas de forma continua e inevitável, sendo ela classificada como a mais importante de todas, isso por que envolve todo o processo de identificação, avaliação e seleção das alternativas onde o recurso será aplicado, para faturamento obter lucros.

## 2.3 ORÇAMENTO

Orçamento é um dos importantes instrumentos utilizados para a tomada de decisão, com ele é possível projetar as receitas e despesas que serão utilizadas para elaboração de um projeto em determinado período, com isso, tem-se o objetivo de controlar as atividades que serão desenvolvidas e conseqüentemente, alcançar os objetivos solicitados pelos sócios.

Para Lunkes (2003), o orçamento é a expressão de um plano de ação detalhado para um período futuro, abrangendo em especial aspectos financeiros que mensuram as expectativas do investidor em relação às receitas futuras.

Administrar sem um guia é como andar no escuro, sem nenhum tipo de apoio. O planejamento orçamentário visa ao conhecimento antecipado de resultados e serve de guia para ações a serem executadas pelas unidades da empresa, definindo as responsabilidades pela gestão dos recursos e geração dos resultados de determinado período futuro. Além de ser um instrumento de planejamento orçamentário é, também, um instrumento de controle. Mesmo que seja muito bem elaborado, um orçamento não terá utilidade se não for possível exceder adequado controle sobre os resultados projetados. Controlar significa acompanhar execução de atividades e comparar periodicamente o desempenho efetivo com o planejado. A função de controle envolve também a geração de informações para tomada de decisões e correção do eventual desvio do desempenho em relação ao original projetado. (HOJI, 2009, p. 418)

### **2.3.1 Orçamento de vendas**

“Orçamento de vendas tem como principal objetivo determinar a quantidade e o valor total dos produtos a vender, bem como calcular os impostos, a partir das projeções de vendas elaboradas pelas unidades de vendas e/ou executivos e especialistas em marketing.” (HOJI, 2009, p. 430)

Gitman (2004) afirma que o orçamento de vendas é uma peça fundamental para realizar um projeto financeiro focando no curto prazo. Isso por que é projetado o faturamento em determinado período. Trabalhando em cima dessa previsão, o administrador financeiro poderá elaborar um orçamento de caixa projetado e assim, conseguir identificar os desembolsos necessários para para atingir o volume das vendas, com isso, podendo identificar também o montante que pode ser necessário de financiamento a ser utilizado.

Já para Meyer (1972) ter uma prévia das vendas nada mais é do que saber antecipadamente quanto será vendido e q quantidade de negócios que serão realizados.

Segundo Gitman (2010, p. 108):

A principal informação de base para o processo de planejamento financeiro é a previsão de vendas da empresa. Essa previsão das vendas ao longo de um dado período costuma ser elaborada pelo departamento de marketing. Com base na projeção de venda, o administrador financeiro estima os fluxos de caixa mensais decorrentes das vendas previstas e dos desembolsos ligados a produção, ao estoque e as vendas. O administrador também determina o nível de ativo imobilizado necessário e o montante de financiamento, caso haja, para sustentar o nível previsto de vendas e produção. Na pratica a obtenção de dados confiáveis é o aspecto mais complicado de projeção. A projeção de vendas pode se basear em uma análise de dados externos, dados internos, ou uma combinação de ambos. (GITMAN, 2010, p.108)

- A análise de dados internos é adquirida no setor de vendas que estima vender determinada quantia de produtos e serviços, levando em consideração o conhecimento de mercado e a experiência.
- A análise de dados externos é adquirida através de uma previsão da atividade econômica nacional, levando em consideração as vendas das empresas de mesmo ramo combinados com indicadores econômicos externos, tais como o Produto Interno Bruto (PIB).

Já Padoveze (2000), diz que que o orçamento de vendas, deverá ser feitos os cálculos naquilo que se estima estar vendendo, geralmente projetado em quantidade, porém, para isso é necessário que a empresa defina os segmentos que estará atuando, dentro do ramo de atividade escolhido, tendo isso, a organização deverá criar etapas de construção do orçamento de vendas, para isso, deve ser considerados os seguintes itens;

- Quantidade de vendas para cada produto ou serviço, sem os impostos;
- Impostos sobre vendas;
- Valorização em moeda corrente das vendas mensais;
- Previsão dos valores a receber.

Vendo isso, podemos observar que o orçamento de vendas é a quantidade da receita desejada pelos sócios, tendo em consideração o momento atual do mercado a experiência do ramo que está atuando. Com isso organizado, é possível conseguir dados mais próximos da realidade.

### **2.3.2 Orçamento de despesas de vendas e administrativas**

Para Lunkes (2010, p. 50), As despesas administrativas, de vendas, financeiras e pessoal incluem todos os gastos que são necessários para que a empresa seja gerida e também possuem os itens relativos a pessoal, viagens, telefone, correio, fax, material de escritório, depreciação de bens de escritório seguros, taxas, energia elétrica entre outros custos.

Segundo Hoji (2009) existem algumas despesas diferentes, essas despesas variam de um mês para o outro, tudo depende da política adotada de cada organização, que nesses casos, são projetados em valores estabelecidos exemplo: gastos com propaganda e publicidade).

Hoji (2009, p.458) complementa o conceito de orçamento de despesas, vendas e despesas administrativas relatando da forma abaixo:

O Orçamento de Despesas de Vendas visa dimensionar os recursos necessários para dar suporte às vendas orçadas. A maioria das despesas de vendas é de natureza fixa. Algumas despesas de vendas e distribuição são variáveis, isto é, variam em função do volume de vendas. Por exemplo, as comissões de vendedores e fretes de distribuição podem aumentar à medida que aumentam volume de vendas. Por exemplo, as comissões de vendedores e fretes de distribuição podem aumentar à medida que aumenta o volume de vendas. Mas, no desenvolvimento deste modelo, não é utilizado esse tipo de despesas. O Orçamento de Despesas Administrativas tem a finalidade de determinar os recursos que serão despendidos com a gestão da empresa. (HOJI, 2009, p.458)

Consequentemente, pode se dizer que o orçamento de despesas operacionais abrange todos os gastos relativos à inicialização e concretização do projeto em dado período simulado, esta modalidade de orçamento também visa dar suporte a tomada de decisão dos investidores. Além do mais, com um orçamento bem planejado, através do orçamento de despesas é possível identificar onde estão alocados os maiores gastos, podendo ser controlados e diminuídos antes mesmo da implantação.

### 2.3.3 Orçamento de caixa

Segundo Sanvicente (2014, p. 153), quando se fala em orçamento, é indispensável que seja feito uma projeção de fluxo de caixa. A mesma irá apresentar as entradas de caixas decorrentes das vendas e outras receitas e as saídas de caixa resultantes das despesas operacionais e outros gastos.

Ainda para Sanvicente (2010, p. 154), a projeção de um fluxo de caixa permite ter uma prévia projeção de caixa. Com isso, torna-se possível identificar as prováveis faltas futuras de caixa.

A projeção dos saldos de caixa poderá demonstrar que, em determinado mês, o saldo será negativo, ou que haverá excessos de caixa; quando isso acontece, é função do tesoureiro verificar as fontes alternativas para a elaboração dos fundos adicionais exigidos, e tomar as primeiras providências que se fizerem necessárias, ou, no caso de superávits excessivos, recomendar as melhores formas de aplicação desses recursos. (SANVICENTE, ANTONIO ZAROTTO, 2014, p. 159)

Já Gitman (2010) comenta que orçamento de caixa é utilizado para determinar as necessidades de caixa a curto prazo, portanto, se demonstra as entradas e saídas que são previstas no caixa da empresa.

Para Lunkes (2010, p. 53), orçamento de caixa ajuda a empresa equilibrar o caixa e identificar as deficiências de recursos financeiros com antecedência, com isso, pode ajudar a empresa a buscar empréstimos com juros menores e, auxiliar a projetar investimentos com antecedência.

Junkes (2010, p. 53), traz abaixo as principais finalidades do orçamento de caixa:

- Indicar a posição financeira provável em resultados das operações planejadas;
- Indicar o excesso ou a insuficiência de disponibilidades;
- Indicar a necessidade de empréstimos ou a disponibilidade de fundos para investimento temporário;
- Permitir a coordenação dos recursos financeiros em relação ao capital de giro, vendas, investimentos e capital de terceiros;
- Estabelecer bases sólidas para a política de crédito;

- Estabelecer bases sólidas para o controle corrente da posição financeira.

## Planejamento de caixa: orçamentos de caixa

### Formato geral de um orçamento de caixa

**TABELA 3.7 Formato geral do orçamento de caixa**

	Janeiro	Fevereiro	...	Novembro	Dezembro
Recebimentos	\$XXX	\$XXG		\$XXM	\$XXT
Menos: pagamentos	<u>XXA</u>	<u>XXH</u>	...	<u>XXN</u>	<u>XXU</u>
Fluxo líquido de caixa	\$XXB	\$XXI		\$XXO	\$XXV
Mais: saldo inicial	<u>XXC</u>	↗ <u>XXD</u>	↗ <u>XXJ</u>	↗ <u>XXP</u>	↗ <u>XXQ</u>
Saldo final	\$XXD	\$XXJ		\$XXQ	\$XXW
Menos: saldo mínimo de caixa	<u>XXE</u>	<u>XXK</u>	...	<u>XXR</u>	<u>XXY</u>
Financiamento total exigido		\$XXL		\$XXS	
Saldo excedente	\$XXF				\$XXZ

**Figura1-Formato geral de Orçamento de caixa**

Fonte: Gitman (2010 p. 29)

### 2.3.4 Demonstração de resultado

Hoji (2009, p. 266) diz que a demonstração de resultados é uma apresentação contábil, essa apresentação trás o fluxo de receitas e despesas, demonstrando o aumento ou a redução do patrimônio líquido, entre duas datas. Esses números são feitos de forma dedutiva, iniciando com a receita operacional bruta e dele deduzem os custos e despesas, para chegar até o lucro líquido.

Reis (2009 p.37) comenta que as demonstrações de resultados são compostas pelas seguintes contas:

- Receita bruta
- Deduções
- Receita líquida
- Custo da receita líquida
- Lucro bruto

- Despesas operacionais
- Lucro operacional
- Resultado antes do imposto de renda
- Lucro líquido

A demonstração de resultados é um demonstrativo de grande valia para a realização de análises financeiras, tanto para os sócios e administradores quanto para seus financiadores (bancos em geral), pois através dos resultados apresentados, será possível visualizar a capacidade da empresa gerar lucro e a capacidade de pagamento a longo prazo.

A demonstração de resultados abaixo apresenta de forma resumida as projeções de vendas, custos de mercadorias vendidas, despesas operacionais e para finalizar o resultado líquido do período.

<b>Demonstração do Resultado do Exercício</b>	
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>	
	Vendas de Produtos
	Vendas de Mercadorias
	Prestação de Serviços
<b>(-) DEDUÇÕES DE RECEITA BRUTA</b>	
	Devolução de Vendas
	Abatimentos
	Impostos e Contribuições Incidentes sobre Vendas
<b>(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	
<b>(-) CUSTOS DAS VENDAS</b>	
	Custos dos Produtos Vendidos
	Custos das Mercadorias
	Custos dos Serviços Prestados
<b>(-) DESPESAS OPERACIONAIS</b>	
	(-) Despesas com Vendas
	(-) Despesas Administrativas
<b>(-) DESPESAS FINANCEIRAS LÍQUIDAS</b>	
	(-) Receitas Financeiras
	(-) Variações Monetárias e Cambiais Ativas
<b>OUTRAS RECEITAS E DESPESAS</b>	
	(-) Custo Da Venda De Bens E Direitos Do Ativo Não Circulante
	(-) Provisão para IR e CSLL
	(-) Pro Labore
<b>(=) RESULTADO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO</b>	

**Figura 2 Estrutura Demonstração do Resultado Exercício.**  
Fonte: Reis (2009, p.45).

## 2.4 INVESTIMENTO

### 2.4.1 Decisões de investimento

Segundo Souza (2003, p.65) para um processo de elaboração de investimento de capital, é necessário que seja feito a construção do fluxo de caixa, a determinação do custo de oportunidade de capital, cálculo da viabilidade econômico-financeira, decisão de aceitação ou rejeição do investimento e inserção no orçamento de capital.

O investimento constitui a troca de algo certo (recursos econômicos) por algo incerto (fluxos de caixa a serem gerados pelo investimento no futuro). Assim, o investimento é o comprometimento atual de dinheiro ou outros recursos na expectativa de benefícios no futuro. O risco de algo não acontecer exatamente da forma como havia sido planejado para o investimento é uma realidade que sempre estará presente quando se fala em investimento. (SOUZA, ACILON BATISTA, 2003, p. 69)

Já pra Brom e Balian (2007 p.7) os investidores costumam aplicar seu dinheiro em vários tipos diferentes projetos e organizações, sempre com a expectativa de obter um bom retorno financeiro. Já uma empresa com constantes lucros nem sempre possuem dinheiro disponível. Isso por que os administradores da organização podem estar utilizando esse lucro para investir em algum ativo imobilizado, por exemplo.

### 2.4.2 Análise de investimento

Segundo Maschio (2010, p. 65) “ainda que o projeto apresente viabilidade administrativa, mercadológica e operacional, a viabilidade financeira é fundamental para a tomada de decisão de implantação ou não do empreendimento”.

Na visão de Pereira (1995, p. 179), “todo e qualquer novo negócio pressupõe a quantificação do volume de Capital que será necessário investir para desenvolver a atividade pretendida”.

Na visão de Pereira (1995, p. 179) destaca que:

Observando-se as estatísticas sobre as causas da mortalidade das pequenas empresas, chega-se à conclusão que um percentual razoável de “mortes” se deve às deficiências ou falhas na administração dos recursos financeiros ocorridas tanto no momento em que é tomada a decisão de realizar o investimento de Capital exigido para o início da atividade, bem

como na hora de dimensionar o montante do Capital de Giro, necessário para as operações do dia-a-dia. (PEREIRA, 1995, p.179)

Já Buarque (1991, p. 29) define que “o objetivo da etapa de investimentos é determinar as necessidades de recursos financeiros para executar o projeto, pô-lo em marcha e garantir o seu funcionamento inicial”.

Ademir clemente (1998, p.46), diz que “existe uma associação direta entre os projetos de investimento e o surgimento de oportunidades ou percepção de necessidades de uma empresa”.

## 2.5 MERCADO DE CERVEJA ARTESANAL

Neste capítulo falaremos sobre o mercado de Cerveja artesanal, trazendo as suas características, tamanho de mercado e tendências de mercado para o futuro.

### 2.5.1 Consumo de Cerveja artesanal no brasil

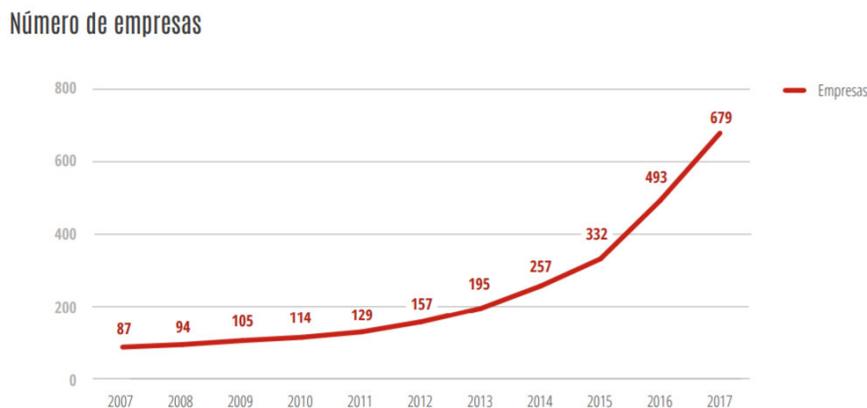
O Brasil vem em constante crescimento no setor de Cerveja artesanal, em pesquisa feita pelo Global Craft Beer Market, 2018. Em menos de 10 anos o Brasil subiu 10 posições no ranking de consumo de Cerveja artesanal, alcançando hoje o 3º lugar como país que mais consome no mundo.



**Figura 3 – Consumo Cerveja artesanal no mundo.**  
Fonte: Global Craft Beer, 2017.

## 2.5.2 Mercado de cerveja artesanal no Brasil

Segundo o ministério da Agricultura, pecuária e abastecimento – MAPA, além do consumo ter crescido, o paladar do brasileiro também se alterou: o número de cervejarias artesanais cresceu 91% entre 2015 e 2017. Em 2017, o país contou com 679 estabelecimentos registrados, sendo mais de 80% deles localizados nas regiões sul e sudeste.

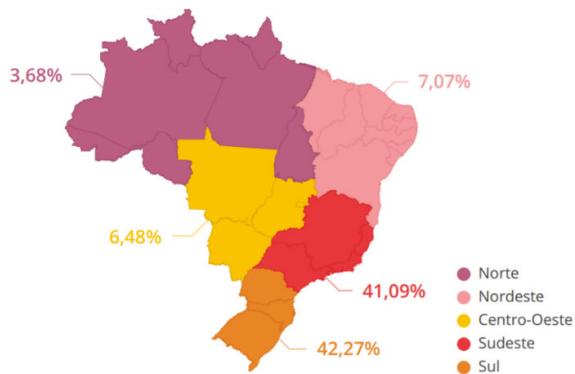


**Figura 4 – Crescimento no número de cervejarias no país**

Fonte: MAPA, 2017.

Em apenas dois anos, de 2015 a 2017, o número de empresas mais do que dobrou, teve um crescimento de 105%

O número fica ainda mais incrível ao considerar o conjunto de 2007-2017, onde a quantidade estabelecimentos saiu de 87 subindo para 679 empreendimentos. Tendo um extraordinário crescimento de 680% em 10 anos.



Fonte: MAPA, 2017.

**Figura 5 – Estabelecimento por região**

Fonte: MAPA, 2017.

Segundo o MAPA, em 2017, os estados que mais possuíram cervejarias artesanais foram Rio grande do Sul (142), São Paulo (124), Minas gerais (87), Santa Catarina (78), e Paraná (67). Mesmo que o Brasil venha crescendo nesse segmento, ainda falta muito para alcançar o nível dos outros países, algo positivo, pois surgem oportunidades de crescimento para esse segmento.

### 2.5.3 Pensamento do Consumidor

Uma pesquisa realizada pelo banco de investimentos UBS, com base em dados do Euroconsumidor, revela as preferências e os hábitos de consumo dos apreciadores de cerveja artesanal. Abaixo lista:

- 66% consideram o consumo de bebidas artesanais como moderno e legal.
- 77% dizem experimentar novas marcas.
- 31,7% são fiéis a marca favorita mesmo com o preço elevado.
- 30% tem a intenção de gastar mais com cervejas.
- 38% pretendem manter os gastos com cerveja em relação ao mês anterior.
- 44% bebem cerveja ao menos uma vez por semana.



**Figura 6 – Consumo cerveja**  
Fonte: ALEX, 2017.

## 2.6 FINANCIAMENTOS

Nos dias de hoje, com as oportunidades que o mercado nos oferece, está cada vez mais fácil para o investidor realizar a abertura do seu próprio negócio. Porém, muitas pessoas não possuem o capital necessário para a abertura do empreendimento.

Uma das alternativas seria guardar os seus recursos financeiros durante algum tempo, porém, isso pode demorar um tempo e quando alcançar o determinado capital, muitas vezes o negócio já não se apresenta mais viável. No entanto, o mercado financeiro oferece algumas opções para conseguir o capital desejado. No momento há muitas linhas de crédito disponíveis para os investidores empreendedores.

A seguir, estaremos trazendo as definições de amortização de empréstimo de curto e longo prazo.

### 2.6.1 Amortização de Empréstimo de Curto Prazo

Empréstimo é uma forma de captação de recursos, o mesmo serve para suprir as necessidades quando não se tem todo o capital que será necessário. Quando se trata de um empréstimo de curto prazo, o tempo para estar quitando esse compromisso gira em média de 2 anos.

Motta e Calobã (2002) comentam que para o empréstimo de curto prazo, são utilizados métodos simplificados para cálculo de juros, geralmente a forma para o cálculo é os juros simples.

A amortização de empréstimo com juros simples potenciados é quando o cliente quita o valor original captado mais os juros, mas esta quitação é realizada somente no final do prazo de financiamento. Se for feito um empréstimo de R\$ 100.000,00 com prazo de pagamento para 5 meses, a um juros de 4% a.m., ao final do quinto mês será quitado o valor do montante mais os juros em uma única parcela (R\$ 120.000,00).

Abaixo cálculo demonstrado por Motta; Calobã (2002, p.70)

$$F = (100.000,00) * (1 + 5 * 4\%) = (100.000,00) * (1,2) = R\$ 120.000,00$$

Para a amortização de empréstimo com juros simples antecipados, é quando o banco cobra os juros no ato do empréstimo, ou seja, fazem a cobrança de forma antecipada.

### **2.6.2 Amortização de Empréstimo de Longo Prazo**

Quando o investidor opta pelo empréstimo de longo prazo, o juro calculado sobre o valor captado passa a ser composto.

Hoji (2008) demonstram abaixo os métodos de amortização de empréstimos mais utilizados para esta modalidade;

- Sistema Francês, mas conhecido como tabela Price; nesta modalidade as prestações são constantes;
- Sistema de Amortização Constante (SAC), nesta modalidade as amortizações são constantes;
- Sistema Americano, nesta modalidade os Juros são constantes.

No Brasil, os métodos mais utilizados são os sistemas Price e SAC, ambos possuem a mesma metodologia, sendo pagamento por meio de parcelas, onde são compostas por juros e amortização do capital. A diferenciação desses métodos é que no sistema Price as parcelas são sempre iguais e no sistema SAC a amortização é igual em todos os períodos, porém as parcelas são decrescentes.

No Sistema de Amortização Constante (SAC), a amortização possui o mesmo valor em todas as parcelas, como a amortização é constante, conseqüentemente as prestações não serão iguais. A tabela é calculada inicialmente pelas parcelas de amortização, e os juros são calculados sobre o saldo devedor. (CASAROTTO FILHO; KOPITKE, 2000).

Abaixo representação da prestação.



**Figura 7 - Representação das Prestações com Método SAC.**

Fonte: Casarotto Filho e Kopittke (2000)

## 2.7 PRAZO DE RETORNO (PAYBACK)

O *Payback* simples é um tipo de ponto de equilíbrio que ignora o valor do dinheiro no tempo. É possível considerar o *Payback* como o tempo necessário para que o projeto se encontre em equilíbrio contábil em relação ao custo de investimento, por identificar o tempo necessário para a recuperação do investimento inicial, mas não em equilíbrio econômico, visto que sua principal deficiência está em não considerar o impacto que o investimento terá sobre o valor das nossas ações. (ROSS; WESTERFIELD E JORDAN, 2009, p. 74).

“[...] O *Payback* simples é o período de recuperação de um investimento e consiste na identificação do prazo em que o montante do dispêndio de capital efetuado seja recuperado por meio dos fluxos líquidos de caixa gerados pelo investimento. É o período em que os valores de investimentos (fluxos negativos) se anulam com os respectivos valores de caixa (fluxos positivos).” (KASSAI et.al., 2000, p. 86)

Para *Payback* descontado, será necessário trazer cada uma das entradas de caixa a valor presente, descontando esses fluxos a uma taxa de juros que represente a rentabilidade mínima exigida pelo investidor para aceitação do projeto. Já em relação ao critério de decisão entre aceitar ou rejeitar o projeto, o período de *Payback* obtido deve ser comparado com o tempo limite estabelecido pela empresa. Se este período for excedente ao limite estabelecido, o projeto deverá ser rejeitado, caso contrário deverá ser aceito. (ASSAF NETO; LIMA, 2009, p. 61).

Pode se verificar que a diferença entre o *Payback* simples e o descontado está basicamente na forma de cálculo desses indicadores. Sendo que o simples se utiliza unicamente das receitas até recuperar o capital inicial, sem considerar qualquer perda nos valores monetários, já o *Payback* descontado utiliza-se de fluxos de caixa

descontado a uma taxa mínima de atratividade, de forma que considera a desvalorização da moeda durante o período de recuperação e também é o mais real.

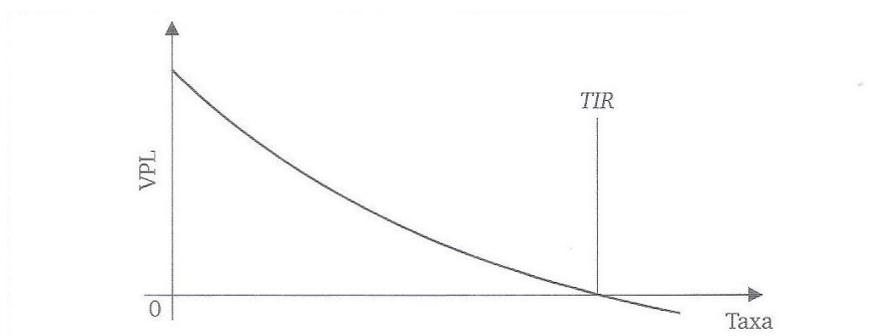
### 2.7.1 Taxa Interna de Retorno (*TIR*)

A TIR (taxa interna de retorno) é uma taxa de juros que iguala o VPL a zero, ou seja, é um indicador que faz com que as entradas de caixa e as saídas obtenham o mesmo valor.

Para Groppeli e Nikbaht (2012) a (TIR) taxa interna de retorno é uma medida de rentabilidade e que também é muito usada no orçamento de capital. A TIR é uma taxa de desconto que iguala valor presente dos fluxos de caixa ao investimento que foi feito no início.

Além disso, “A taxa interna de retorno (TIR) é um índice relativo que mede a rentabilidade do investimento por unidade de tempo (ex: 25% ao ano), necessitando, para isso, que haja receitas envolvidas, assim como investimento. ” (MOTTA; CALÔBA, 2002, p. 116).

A figura abaixo mostra o momento em que a VPL se iguala a zero.



**Figura 8 - Taxa Interna de Retorno.**

Fonte: Souza e Clemente (2009).

Sendo assim, este método é muito utilizado para verificar se o investimento trará o retorno esperado pelos sócios, servindo principalmente de ferramenta decisiva em relação ao destino do projeto.

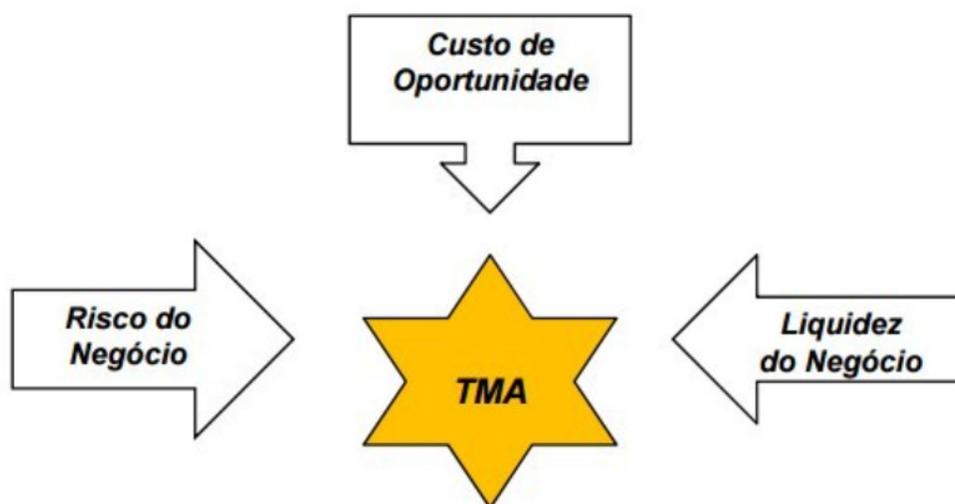
## 2.7.2 Taxa Mínima de Atratividade (TMA)

A (TMA) taxa mínima de atratividade é um indicador que traz o mínimo de retorno que um investimento feito deverá proporcionar ao investidor, ou seja, é a menor taxa utilizada pela empresa para investir em determinado negócio, se esse valor for inferior, o investidor não deverá continuar com o projeto.

Para Souza e Clemente (2009, p. 71) “Taxa Mínima de Atratividade é a melhor alternativa de investimento com baixo grau de risco disponível para a aplicação.”

Já para Casarotto Filho e Kopittke (2010) quando é feito uma análise de investimento deve se levar em consideração a possibilidade de estar perdendo retornos maiores utilizando o mesmo capital investido em outro projeto. Para a proposta se tornar atrativa, esse investimento deve estar rendendo a taxa de juros de uma aplicação de baixo risco. Sendo essa a Taxa mínima de atratividade (TMA).

“Para as empresas, a determinação da TMA é mais complexa e depende do prazo ou da importância estratégica das alternativas”. (GROPPELLI; NIKBAKHT, 2012, p.97)



**Figura 9 - Componentes da Taxa Mínima de Atratividade.**  
Fonte: TGA - Ferreira (2010).

Sabendo que o custo de oportunidade representa o retorno que o investidor receberia caso tivesse investido o seu capital em uma poupança ou em um fundo de investimentos.

Falando em risco, o negócio é determinado pela remuneração do custo de oportunidade, portanto, a remuneração fica em harmonia com o risco, e se o seu capital for investido em uma poupança, o rendimento será baixo e o risco também.

Com isso, podemos verificar que a TMA é o mínimo de retorno que investidor se propõe a receber quando toma a decisão de investir em determinado projeto, caso contrário, será inviável investir para obter lucro inferior ao que o mercado oferece.

Portanto um projeto torna-se atrativo quando o resultado for positivo, ou seja, quando a TIR superar a TMA, de maneira que os benefícios monetários superam o valor do investimento.

### 2.7.3 Valor presente líquido (VPL)

Segundo Souza (2003, p. 54), o Valor presente líquido (VPL) é utilizado como uma técnica para análise de projetos de investimentos de capital. Ao calcular o VPL, consegue-se ter uma estimativa de valor do projeto, tudo isso mediante a o cálculo de quanto valeriam seus fluxos de caixa futuramente.

Já para Braga (2010, p. 286) nesse método, os fluxos de caixa tem os valores convertidos ao valor presente, através disso, é inserido uma taxa de desconto predefinida que pode corresponder ao custo de capital da empresa, ou a rentabilidade mínima aceitável pelo certo risco envolvido.

Para calcular o VPL devemos utilizar a equação a seguir:

$$\text{Valor presente líquido} = \left[ \sum_{j=1}^n \frac{E_j}{(1+i)^j} \right] (-) \left[ l_0 + \sum_{j=1}^n \frac{l_j}{(1+i)^j} \right]$$

#### 2.7.4 Análise de cenários e de sensibilidade

Com as variações da economia e o constante aumento da inflação, é muito importante que o investidor esteja sempre preparado para as oscilações que podem acontecer no mercado. A análise de sensibilidade vem justamente para isso, ela identifica o grau de risco do projeto e encontra os elementos que podem prejudicar o futuro do investimento.

Para (SOUZA; CLEMENTE, 2015, p.144) quando se usa a técnica de análise de sensibilidade, o administrador estará avaliando a sensibilidade do VPL para a variação de um dos componentes do Fluxo de caixa.

A técnica de análise de sensibilidade e de aplicação é bastante simples para aplica-la, basta variar os parâmetros de entrada, sendo um de cada vez, resolver o problema e ir anotando os resultados obtidos. Assim, ao invés de ter um único resultado, terá um resumo dos resultados em função dos valores dos parâmetros do problema. Para cada taxa de desconto utilizada, haverá um valor presente líquido (VPL). O mesmo acontecerá para cada taxa de crescimento das vendas, duração do projeto etc. (SOUZA; CLEMENTE, 2015, p.144)

Ainda para Souza e Clemente (2015, p. 144) os parâmetros que afetam a maior variação do VPL são classificados como sensíveis ou críticos. Sendo assim, esses itens devem receber uma atenção especial, pois precisam serem investigados para melhorar a sua estimativa, com isso, melhorando também as informações e assim conseguindo ter uma melhor tomada de decisão.

Gitman (2010) traz que a análise de cenários serve para avaliar qual o nível do risco de um determinado ativo. A análise de cenários leva em consideração possíveis alterações nos cenários para assim pode ser basear e obter uma noção da variabilidade dos retornos possíveis. O método mais comum, busca os dados piores, prováveis e os melhores de um determinado ativo, nesse caso, o risco do ativo pode ser avaliado pela amplitude dos retornos. Assim, A amplitude é encontrada subtraindo-se o retorno associado ao resultado pessimista do retorno associado ao resultado otimista. Portanto, quanto maior for a amplitude, maior a variabilidade, ou o risco, do ativo. ” (GITMAN,2010, p.208)

### 3 MÉTODO

Nesse capítulo apresenta-se a metodologia utilizada para obtenção dos resultados dos objetivos propostos, que são de grande relevância. O processo passa por uma pesquisa qualitativa, na modalidade exploratória documental, descritiva e de campo, e, visto que os objetivos necessitam de dados quantitativos para suas respectivas análises.

Tendo a intenção de construir a pesquisa, será apresentado nesse capítulo o planejamento da pesquisa, o universo / amostra e instrumentos para coleta de dados.

#### 3.1 PLANEJAMENTO DA PESQUISA

No desenvolvimento de um trabalho, o planejamento é algo fundamental para o ponto de partida. É no planejamento que definimos os objetivos e as metas do trabalho que será desenvolvido.

Para esse trabalho, a pesquisa foi desenvolvida utilizando o método de pesquisa qualitativa, descritiva desenvolvida sob a forma de um estudo de caso, pois buscou-se avaliar a viabilidade econômico-financeira para instalação de uma cervejaria artesanal na cidade de Pouso Redondo - SC.

Gressler (2004, p.54) salienta que a pesquisa descritiva é utilizada como uma forma de descrever fenômenos que estão existentes, situações presentes e eventos, identificar problemas e justificar condições, comparar e avaliar o que os outros estão desenvolvendo em situações e problemas similares, com isso essa pesquisa visa aclarar situações para futuros planos e decisões.

Continuando, Gressler (2004) afirma que o estudo de caso, é uma pesquisa ampla a qual busca a totalidade dos ciclos, não sendo fragmentado, pois todos os elementos são primordiais para o estudo, estando inter-relacionados. Esta modalidade baseia-se em diversas fontes de informações, e procura conglomerar os diferentes pontos de vista presentes em determinada situação.

Complementando, a modalidade de pesquisa usada é a de pesquisa de campo visto que o objetivo é colher informações diretas no campo sem interferir nos elementos de pesquisa, de acordo com Andrade (2003 p. 127) pesquisa de campo “assim denominada porque a coleta de dados é efetuada “em campo”, onde ocorrem

espontaneamente os fenômenos, uma vez que não há interferência do pesquisador sobre eles. ”

Aquela utilizada com o objetivo de conseguir informações e /ou conhecimento a cerca de um problema, para qual se procura uma resposta [...] consiste na observação de fatos e fenômenos tal como ocorrem espontaneamente, na coleta de dados a eles referentes e no registro de variáveis que se presume relevantes para analisá-los. (Lakatos, 2003, p.186)

### 3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA

Segundo Martins (1994, p. 35) “trata-se do conjunto de indivíduos ou objetos que apresentam em comum determinadas características definidas para estudo”. Ou de acordo com Andrade (2003 p. 154) “a quantidade total de componentes do fenômeno denomina-se universo ou população. ”

Para Barbetta (2001, p. 41) população é “um conjunto de elementos passíveis de serem mensurados, com respeito às variáveis que se pretende levantar [...] pode ser formada por pessoas, famílias, estabelecimentos industriais, ou qualquer tipo de elementos, dependendo basicamente dos objetivos da pesquisa. ”

Toda pesquisa parte do pressuposto de ser desenvolvida em determinado espaço e tempo com determinada área de ação, assim sendo a pesquisa exigiu que fosse visitada uma empresa que atua nesse ramo para conhecer mais detalhes do negócio através da observação e da realização de entrevistas com seus gestores.

### 3.3 INSTRUMENTOS PARA COLETA DE DADOS

Segundo Mattar (1999, p.75) “diferentes tipos de pesquisa implicam diferentes procedimentos para coleta e análise de dados de forma a atender econômica e tecnicamente aos objetivos da pesquisa”.

Para isso, foi utilizada a fonte de coleta de dados de natureza primária, pois foram realizadas através de entrevistas com empresas em relação aos preços de materiais, estoques, investimentos em imobilizados e com o proprietário do estabelecimento para verificar as expectativas de faturamento.

Gil (2002) destaca que em relação à coleta de dados para um estudo de caso, o mesmo pode ser realizado mediante análise de documentos, entrevistas,

depoimentos pessoais, entre outras formas. Cabe destacar que todos estes recursos foram utilizados.

Além de pesquisas em campo, foram realizadas pesquisas através de fontes secundárias como: livros científicos, revistas, artigos, teses e materiais encontrados na Internet como recursos para a elaboração da fundamentação teórica e do Plano de Negócio, além de consultas a internet, como o site do IBGE, para obtenção de dados populacionais, entre outros sites citados nas referências.

Após a tabulação dos dados coletados foi utilizado ferramentas de análise financeira existentes em planilhas eletrônicas para estudar a viabilidade econômica financeira do empreendimento.

## **4 RESULTADOS DA PESQUISA**

Neste capítulo serão apresentados os resultados da pesquisa. Para a realização do projeto foram utilizadas algumas das estruturas propostas por Maschio (2010), sendo: Caracterização do Empreendimento, Plano Operacional, Plano Financeiro, Análise dos Investimentos.

### **4.1 CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO**

Neste tópico será apresentada a definição do negócio, a definição do projeto, a descrição da empresa e a estrutura societária e organizacional.

#### **4.1.1 Definição do Negócio**

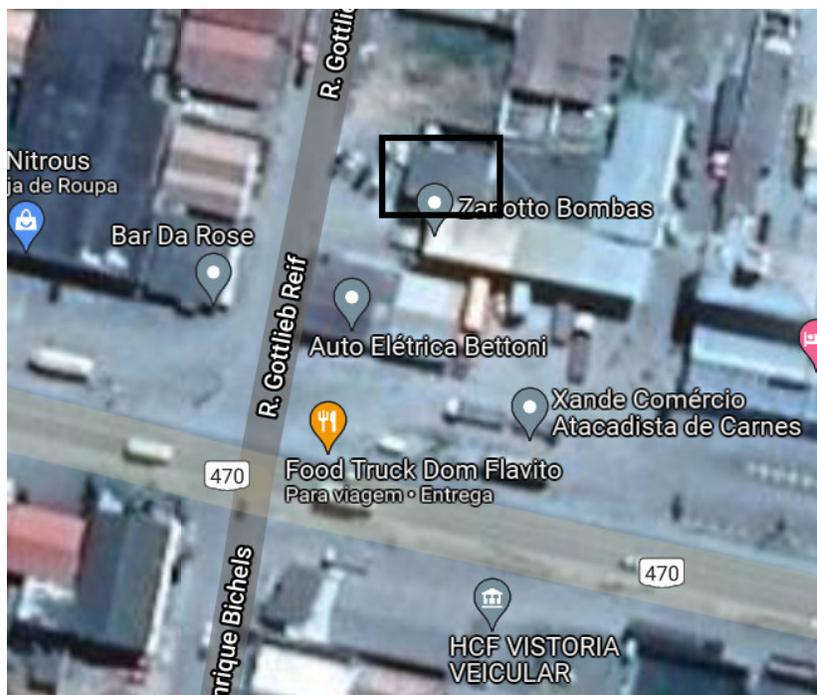
A empresa atuará no ramo de indústria e varejo de bebidas (Chopp em barril de 30 e 50 litros, Chopp em garrafa Pet de 1 litro e cerveja em garrafa de 600 ml, efetuando a produção e venda dos mesmos, o empreendimento terá sua sede localizada no município de Pouso Redondo - SC, na Rua Gottlieb Reif, ficando aproximadamente à 50 metros da BR 470.

A localização foi escolhida pelo fato de ser facilmente acessada por clientes e fornecedores, além do mais, o local é rodeado por oficinas, lanchonetes, padarias e posto de gasolina, locais que diariamente recebem diversos clientes de Pouso Redondo e das cidades vizinhas.

Outro aspecto levado em consideração é o fato de não existir concorrentes no segmento de Cervejaria artesanal instalado na cidade, possibilitando um maior desenvolvimento, tanto em Pouso Redondo quanto nas cidades próximas.

Para atingir o público alvo que são os consumidores de Cerveja/Chopp, a empresa pretende produzir um produto com muito sabor e gosto inesquecível dentro dos melhores padrões de qualidade e de uma maneira responsável e ética.

A seguir será demonstrada a localização da empresa.



**Figura 10 - Localização da Empresa**  
 Fonte: Google Maps

#### 4.1.2 Definição do Projeto

O projeto contemplará a implantação de uma cervejaria artesanal, onde no primeiro ano será fabricado 13.440 litros para Barris de Chopp de 50 litros, 11.520 litros para Barris de 30 litros, 24.000 litros de Chopp em garrafa Pet de 1 litro e, 14.400 garrafas de cerveja de 600ml, com isso, a empresa irá gerar um faturamento de R\$ 661.440,00 para o primeiro ano. No ano seguinte, será feito um investimento em tanques, fazendo com que a capacidade de produção aumente, com isso, a empresa irá ter um crescimento de 33% na capacidade produtiva, com esse aumento, irá ser produzido 18.240 litros de Chopp em barril de 50 Litros, 16.320 litros para Chopp em barril de 30 litros, 33.600 litros de Chopp em garrafa Pet de 1 litro e, irá continuar produzindo 14.400 garrafas de cerveja de 600 ml, com isso, atingindo um faturamento de R\$ 872.640,00 no segundo ano. Para os próximos anos, após a marca já estar mais conhecida no mercado, pretende-se alcançar a venda de 90% da capacidade de produção instalada, para isso, será produzido 20.520 litros de Chopp para barril de 50 litros, 18.360 litros para barril de 30 litros, 37.800 litros de Chopp em garrafa Pet de 1 litro e, 16.200 garrafas de cerveja de 600 ml, com isso, será alcançado um faturamento

anual para os próximos anos de R\$ 981.720,00. A empresa deverá atender os consumidores de Pouso Redondo e das cidades vizinhas.

Para a implantação da empresa de Cerveja serão necessários os seguintes investimentos: reformas no imóvel alugado, aquisição de um veículo para realizar venda e as entregas dos pedidos, aquisição de máquinas e equipamentos para produção de cerveja/chopp, bem como investimentos em propaganda e publicidade para divulgação da empresa.

#### 4.1.3 Definição da Empresa

De acordo com sua forma jurídica, a empresa será uma Sociedade Limitada Unipessoal, enquadrada como Empresa de Pequeno Porte (EPP), sendo constituída por um sócio. Sua localização será o município de Pouso Redondo, na Rua Gottlieb Reif, optou-se por tal localização, devido não ter nenhuma empresa do mesmo segmento nas proximidades, desta forma, possibilitando que a empresa consiga entrar no mercado regional e vender mais facilmente.

#### 4.1.4 Estrutura Societária e Organizacional

A empresa será constituída por um sócio, sendo que o mesmo será responsável por administrar todos os setores da empresa. O capital social inicial será de R\$ 80.000,00.

Sócio	% Participação	Capital social	Função
Edu Cachoeira	100%	R\$ 80.000,00	Sócio administrador
<b>Soma</b>	<b>100%</b>	<b>R\$ 80.000,00</b>	

**Quadro 1 - Estrutura Societária**

Fonte: Elaborado pelo Autor

#### 4.1.5 Qualificação dos Sócios

Edu Cachoeira, brasileiro, solteiro, natural e residente na cidade de Pouso Redondo – SC. cursando Administração na UNIDAVI – Rio do Sul – SC. Atua a 7 anos na empresa Arroz Urbano, passou 3 anos como porteiro, onde nesse mesmo setor,

fazia a venda dos produtos da Urbano, produtos como: Arroz, feijão, macarrão e farinha e, a 4 anos cuida da parte administrativa da empresa, tomando conta do setor contábil, recursos humanos, financeiro e principalmente do atendimento aos clientes. Por já ter conhecimento na área, o mesmo será responsável pela administração da cervejaria.

## 4.2 PLANO OPERACIONAL

Neste contexto serão apresentados à definição do espaço físico da empresa, incluindo o layout, logotipo, os investimentos fixos, o cronograma de implantação do projeto e mão-de-obra necessária.

### 4.2.1 Espaço Físico

Após definir a localização da empresa, utilizou-se como base um galpão de 300m<sup>2</sup>. Pelo fato de não possuir recursos financeiros suficientes, foi optado por estar alugando o estabelecimento ao invés de construir.

O espaço físico de 300 m<sup>2</sup> atenderá a demanda estabelecida, pois será dividida em sala de atendimento ao cliente, banheiro, depósito e produção.

Na sala de atendimento serão colocados os equipamentos de informática para a realização da venda e atendimento ao cliente, destacando microcomputador, impressora, mesa e cadeiras, telefone e painel expositor de produtos, já na sala de depósito, será colocada uma mesa, esta sala servirá para abrigar as máquinas e equipamentos de chopp, uma câmara fria e pallets para armazenar o produto acabado, Na parte de trás ao lado dos tanques, haverá uma sala para depósito dos insumos, o restante do estabelecimento é onde será feita a produção, nesse local ficarão os tanques, cilindros e outros equipamentos de produção.

Abaixo será apresentado o Layout da empresa.



**Figura 11 - Layout da Empresa**

Fonte: Floorplaner do autor

#### 4.2.1.1 Logotipo da Empresa

O nome da empresa (CachoBeer), é uma ligação do sobrenome do empreendedor com cerveja escrito em inglês.

A empresa entra no mercado cervejeiro com a intenção de levar ao público uma cerveja com leveza, com uma espuma cremosa e o sabor inconfundível, isso por que, terá colaboradores treinados e capacitados, utilizando sempre matéria-prima importada, de melhor qualidade e tendo os melhores equipamentos de produção, tudo isso para servir quem ama uma cerveja de boa qualidade e bem gelada.



**Figura 12 - Logotipo da Empresa**

Fonte: Canva do autor

#### 4.2.1.2 Implantação do Projeto.

Para que a empresa inicie suas atividades, serão necessárias a elaboração de algumas etapas.

Num primeiro momento foi feito a busca de um imóvel para locação. Depois de realizado esta etapa, identificou-se a necessidade de reformas e melhorias no ambiente, para ambas as etapas se estima um mês para a conclusão. Em seguida, será feito as instalações dos tanques e da cozinha, dando continuidade, será necessária a regularização da empresa (questões legais e tributárias), junto à contabilidade, prefeitura e demais órgãos competentes. Superadas todas essas etapas, é hora de ir em busca de fornecedores para iniciar a compra de insumos para produção, bem como a busca de parcerias para financiamentos, estimando sua conclusão no terceiro mês. Já no quarto mês estima-se que seja realizada a inauguração da empresa.

A seguir quadro detalhado com as seguintes etapas.

ETAPAS	MÊS 01	MÊS 02	MÊS 03	MÊS 04
Procura de imóvel para locação	X			
Reformas e melhorias do ambiente	X			
Compra de móveis e equipamentos		X		
instalação tanques e cozinha		X		
Regulamentação junto a contabilidade e prefeitura		X		
Compra do estoque inicial			X	
Busca de parceiros para financiamentos			X	
Inauguração e início das atividades				X

**Quadro 2 – Cronograma de Implantação.**

Fonte: Elaborado pelo Autor

#### 4.2.3 Investimentos Fixos

Abaixo segue a descrição dos investimentos fixos necessários para a implantação do projeto, sendo que os custos descritos na tabela são preços médios de mercado, cotados com diversos fornecedores.

#### 4.2.3.1 Obras Civis

Para iniciar as atividades da empresa, serão necessárias algumas modificações no ambiente, de forma que proporcione um conforto aos clientes e as pessoas que ali trabalham, onde serão realizadas reformas no imóvel em geral, pintura e aquisição de divisórias para separar a área de atendimento e depósito, conforme exposto na quadro abaixo.

DESCRIÇÃO	UNIDADE	QTDE	PREÇO R\$	TOTAL R\$
<b>Obras Civis</b>				<b>R\$ 10.490,00</b>
Pintura e mão de obra	Unid.	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Divisórias em Eucatex para escritório e estoques	Unid.	1	R\$ 8.490,00	R\$ 8.490,00

**Quadro 3 – Obras civis.**

Fonte: Orçamento fornecedores

#### 4.2.3.2 Móveis e Utensílios

Para que a cervejaria possa iniciar as suas atividades serão necessários os móveis e utensílios conforme quadro a seguir, sendo que a mesa, uma cadeira, um armário para arquivo, poltronas, quadros para decoração e material de escritório serão alocados no escritório. Para a sala do estoque, serão colocados pallets para que o produto possa ser armazenado de forma organizada.

DESCRIÇÃO	UNIDADE	QTDE	PREÇO R\$	TOTAL R\$
<b>Móveis e utensílios</b>				<b>R\$ 7.030,00</b>
Computador	unid.	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Impressora	unid.	1	R\$ 935,00	R\$ 935,00
Mesa com duas gavetas para escritório	unid.	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
Cadeira funcionário escritório	unid.	1	R\$ 232,00	R\$ 232,00
Kit 2 poltronas para a recepção	unid.	2	R\$ 299,00	R\$ 598,00
Armário para exposição dos produtos	unid.	1	R\$ 620,00	R\$ 620,00
Conjunto de quadros para decoração	unid.	1	R\$ 220,00	R\$ 220,00
Material escritório	unid.	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
Armário para arquivo 4 gavetas	unid.	1	R\$ 455,00	R\$ 455,00
Pallets para a sala de estoque	unid.	15	R\$ 50,00	R\$ 750,00

**Quadro 4 – Móveis e utensílios**

Fonte: Orçamento fornecedores

E para o setor de produção, serão necessários os equipamentos abaixo.

DESCRIÇÃO	UNIDADE	QTDE	PREÇO R\$	TOTAL R\$
<b>Equipamentos de produção</b>				<b>R\$ 203.793,45</b>
Silgle SP-500	unid.	1	R\$ 54.990,00	R\$ 54.990,00
Tanque A.R 1000 litros	unid.	3	R\$ 27.586,66	R\$ 82.759,98
Moedor moinho malte Motorizado	unid.	1	R\$ 1.933,47	R\$ 1.933,47
Caixa da agua	unid.	2	R\$ 2.268,00	R\$ 4.536,00
Kit filtro	unid.	1	R\$ 364,00	R\$ 364,00
Camara fira 3x4 metros	unid.	1	R\$ 31.000,00	R\$ 31.000,00
Rotuladora Semiautomática centro	unid.	1	R\$ 6.990,00	R\$ 6.990,00
Envasadura Semiautomática	unid.	1	R\$ 4.824,00	R\$ 4.824,00
Rosqueadora de tampas	unid.	1	R\$ 14.990,00	R\$ 14.990,00
Tampador de garrafas	unid.	1	R\$ 1.406,00	R\$ 1.406,00

**Quadro 5 – Equipamentos produção**

Fonte: Orçamento fornecedores

A empresa ainda terá um investimento em equipamentos/embalagens para atender as vendas de Chopp em barril, que serão vendidos em quantidades de 30 e 50 litros. Abaixo custo dos materiais.

DESCRIÇÃO	UNIDADE	QTDE	PREÇO R\$	TOTAL R\$
<b>Equipamentos para Chopp</b>				<b>R\$ 85.676,20</b>
Barril de 50 Lt	unid.	7	R\$ 815,00	R\$ 5.705,00
Barril de 30 Lt	unid.	10	R\$ 715,00	R\$ 7.150,00
Chopeira elétrica bravo	unid.	17	R\$ 3.804,00	R\$ 64.668,00
Cilindro co2 4 kg	unid.	17	R\$ 479,60	R\$ 8.153,20

**Quadro 6 – Equipamentos para chopp**

Fonte: Orçamento fornecedores

Focando mais na venda em bares e até mesmo para consumo em casa, a empresa irá fabricar cerveja em garrafa de 600 ml. Para isso será necessário o investimento abaixo.

DESCRIÇÃO	UNIDADE	QTDE	PREÇO R\$	TOTAL R\$
<b>Cerveja de garrafa</b>				<b>R\$ 8.245,20</b>
Garrafeira engradado para 24 cervejas		30	R\$ 169,00	R\$ 5.070,00
Garrafa Ambar lisa 600 ml		720	R\$ 4,41	R\$ 3.175,20

**Quadro 7 – Equipamentos para Cerveja de garrafa**

Fonte: Orçamento fornecedores

#### 4.2.3.3 Insumos para Produção

A empresa irá produzir mensalmente 6.000 litros, sendo 2.600 litros alocados para Chopp em barril de 30 e 50 litros, 2500 litros para Chopp em garrafa Pet de 1 litro e, 900 litros para cerveja de garrafa de 600 ml.

Para isso, será necessário a compra para a produção inicial dos insumos abaixo.

DESCRIÇÃO	UNIDADE	QTDE	%	PREÇO R\$	TOTAL R\$
<b>Insumos para produção Chopp</b>					<b>R\$ 20.189,56</b>
Lúpulo	kg	28		R\$ 189,99	R\$ 5.319,72
Malte	sacos	48		R\$ 206,91	R\$ 9.931,68
Água	Litros	6000		R\$ 0,30	R\$ 1.800,00
Levedura de cerveja	Pc	4		R\$ 454,54	R\$ 1.818,16
enzimas 100 MI	Pc	6		R\$ 220,00	R\$ 1.320,00

**Quadro 8 – Insumos para produção**

Fonte: Orçamento fornecedores

#### 4.2.3.3 Veículo utilitário pequeno porte

Para que a empresa alcance as projeções de vendas e as entregas dos pedidos, será preciso ser feita a aquisição de um veículo utilitário.

DESCRIÇÃO	UNIDADE	QTDE	PREÇO R\$	TOTAL R\$
<b>Veículo</b>				<b>R\$ 24.500,00</b>
Fiat Strada flex. branca 2011 Branca	unid.	1	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00
Personalização do Veículo	unid.	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00

**Quadro 9 – Veículo**

Fonte: Elaborado pelo Autor

Além da aquisição do veículo Fiat Strada, o veículo será personalizado com o logotipo e demais informações da empresa, servindo de complemento para a divulgação.

#### 4.2.3.4 Outros Fixos

Para identificação da empresa, foram adquiridos dois banners um será instalado na rodovia 470, onde existe um fluxo intenso de veículos e o outro será colocado no pátio da empresa.

DESCRIÇÃO	UNIDADE	QTDE	PREÇO R\$	TOTAL R\$
<b>Banner</b>				<b>R\$ 600,00</b>
Banner	unid.	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00

**Quadro 10 – Outros fixos**

Fonte: Orçamento fornecedor

#### 4.2.4 Mão-de-obra

Para que a cervejaria consiga produzir um produto saboroso e de alta qualidade, será necessário a contratação de um cervejeiro para a cozinha, uma pessoa para cuidar da parte de envase das garrafas e barris e, para colagem dos rótulos, uma pessoa para a parte administrativa, essa pessoa irá cuidar da parte mais burocrática, atividades como, RH de todos os colaboradores, cadastro de clientes, faturamentos de notas e boletos, uma pessoa para cuidar da parte externa, fazendo vendas e as entregas e, uma pessoa vai cuidar da parte financeira e auxiliar no administrativo quando necessário.

Todas as contratações terão que ser a partir do primeiro mês de atividade da empresa.

Abaixo quantidade de funcionários e funções que serão executadas.

Descrição	Quantidade	salário
<b>Funcionários</b>	<b>4</b>	<b>R\$11.811,00</b>
Cervejeiro	1	R\$5.000,00
Auxiliar Cervejeiro	1	R\$2.111,00
Administrativo	1	R\$1.700,00
Vendedor	1	R\$3.000,00

**Quadro 11 – Funcionários**

Fonte: Elaborado pelo Autor

### 4.3 PLANO FINANCEIRO

Neste tópico será projetada a situação financeira e econômica da empresa, através da análise dos investimentos fixos; usos e fontes; produção e vendas; custos e despesas operacionais; demonstrativo econômico projetado; fluxo de caixa projetado e demais indicadores, durante um período de 5 anos.

#### 4.3.4 Investimentos fixos

Pelo fato de o empreendedor não dispor de capital suficiente para adquirir um imóvel próprio, optou-se por alugar um galpão. Antes de iniciar as atividades da empresa, serão necessárias reformas no ambiente em geral, considerando pintura, reparos, conforme demonstrado no plano operacional. Também será necessária a aquisição de móveis e utensílios, equipamentos para produção, engarrafamento de garrafas e barris, armazenagem de produto, veículo utilitário de pequeno porte para

realizar vendas e entregas e *Banners* para divulgação da empresa. Além de investimento em capital de giro para que a empresa consiga honrar com seus compromissos.

Pelo fato de ser um produto que a população consome somente quando há recursos financeiros para arcar com os gastos, a empresa irá trabalhar com um prazo de pagamento médio de 7 dias, o pagamento deverá ser feito no ato da entrega ou quando o cliente retirar no local.

Para o pagamento de fornecedores de matéria prima, garrafas pet, rótulos e tampas, foi estipulado em prazo de 30 para pagamento.

Abaixo tabela com os seguintes investimentos.

DESCRIÇÃO		referência	TOTAL
<b>INVESTIMENTOS FIXOS</b>		<b>88%</b>	<b>340.335</b>
Obras civis		3%	10.490
Móveis e utensílios		2%	7.030
Equipamentos de produção		60%	203.793
Equipamentos para Chopp		25%	85.676
Equipamentos cerveja de garrafa		2%	8.245
Veículo		7%	24.500
Outros fixos		0%	600
<b>INVESTIMENTOS EM GIRO</b>		<b>12%</b>	<b>45.708</b>
Caixa mínimo	5		8.386
Clientes	7		54.365
Estoques	30		33.275
(-) Fornecedores	30		(50.319)
<b>TOTAL DOS INVESTIMENTOS</b>		<b>100%</b>	<b>386.042</b>

**Quadro 12 – Investimentos fixos**

Fonte: Elaborado pelo Autor

#### 4.3.5 Depreciação

A depreciação é a diminuição do valor dos bens, resultante do desgaste pelo uso, ação da natureza ou obsolescência.

A empresa fará a instalação de equipamentos para aumentar a sua produção a partir do segundo ano, por conta disso inicia com uma depreciação de R\$ 36.543,47 no primeiro ano e, a partir do segundo ano, após já ter feito a instalação dos novos equipamentos, passa a ter uma depreciação de R\$ 44.333,12 para os anos seguintes.

DESCRIÇÃO	TOTAL	TAXA%	VALOR R\$ ANO 1	VALOR ANO 2
<b>Depreciação</b>			<b>R\$ 36.543,47</b>	<b>R\$ 44.333,12</b>
Obras civis	R\$ 10.490,00	10,0%	R\$ 1.049,00	R\$ 1.049,00
Móveis e utensílios	R\$ 7.030,00	10,0%	R\$ 703,00	R\$ 703,00
Equipamentos de produção	R\$ 203.793,45	10,0%	R\$ 20.379,35	R\$ 28.169,00
Equipamentos Chopp	R\$ 85.676,20	10,0%	R\$ 8.567,62	R\$ 8.567,62
Equip. cerveja de garrafa	R\$ 8.245,00	10,0%	R\$ 824,50	R\$ 824,50
Veiculo	R\$ 24.500,00	20,0%	R\$ 4.900,00	R\$ 4.900,00
outros fixos	R\$ 600,00	20,0%	R\$ 120,00	R\$ 120,00

#### Quadro 13 – Depreciação

Fonte: Elaborado pelo Autor

Pelo fato de serem todos equipamentos novos e de alta qualidade, a depreciação prevista será de 10% para os equipamentos de produção, 10% para os equipamentos para de Chopp e, 10% para os equipamentos de garrafa, os móveis e utensílios terão 10%, o veículo e o Banner terão mais desgaste, atingindo 20% de depreciação.

#### 4.3.6 Usos e Fontes

A tabela de usos e fontes demonstra os investimentos e as origens dos recursos para que o projeto consiga ser implantado. A descrição fontes, se refere a origem, ou seja, de onde foi realizada a captação do dinheiro, podendo ser de bancos ou recursos próprios.

O recurso financeiro para a implantação da Cervejaria terá R\$ 80.000,00 de capital próprio e 338.583,00 através de financiamento bancário.

DESCRIÇÃO	%	TOTAL	ETAPAS DO PROJETO	
			1 ano	2 ano
<b>USOS (aplicações)</b>	<b>100%</b>	<b>344.757</b>	<b>344.757</b>	<b>77.894</b>
Equipamentos de produção	59%	203.793	203.793	77.894
Equipamentos para Chopp	25%	85.676	85.676	-
Equipamentos cerveja de garrafa	2%	8.245	8.245	-
Capital de giro	1%	4.422	4.422	-
Móveis e utensílios	2%	7.030	7.030	-
Obras civis	3%	10.490	10.490	-
Veiculo	7%	24.500	24.500	-
Outros fixos	0%	600	600	-
<b>FONTES (origens)</b>	<b>100%</b>	<b>418.583</b>	<b>418.583</b>	<b>77.894</b>
Empréstimo/financiamento	81%	338.583	338.583	-
Fabricante de maquinas	0%	-	-	-
Capital próprio	19%	80.000	80.000	77.894

#### Quadro 14 – usos e fontes

Fonte: Elaborado pelo Autor

#### 4.3.7 Financiamento

Pelo fato de não ter capital suficiente para fazer o investimento, terá que ser feito financiamento junto à terceiros.

Em pesquisas feitas com bancos e cooperativas, o modelo que se tornou mais viável, foi através de um crédito para empreendedores feito pelo Banco Sicoob, onde foi conseguido o melhor prazo e melhor taxa de juros.

A taxa de juros praticadas pelo financiamento será de 13,09 % a.a. tendo prazo de 4anos para pagamento.

Abaixo tabela demonstrando os recursos captados de terceiros e a forma que será feito o pagamento.

PREMISSAS DA OPERAÇÃO			PERIODO	SDO DEV	AMORT	JUROS	PREST
Prazo total	4	ANOS	0	338.583			
Carência	-	ANOS	1	253.937	84.646	36.228	120.874
Taxa de juros	11%	AO ANO	2	169.292	84.646	27.171	111.817
Método	SAC		3	84.646	84.646	18.114	102.760
			4	-	84.646	9.057	93.703
				-	-	-	-
			<b>soma</b>		<b>338.583</b>	<b>90.571</b>	<b>429.154</b>

**Quadro 15 – Financiamentos bancário**

Fonte: Pesquisa agencia de créditos

#### 4.3.8 Produção e vendas

Inicialmente o empreendimento atenderá os municípios de Pouso Redondo com uma população de 14.810 habitantes, Taió com uma população de 17.260 habitantes, Trombudo Central com 7.506 habitantes, Mirim Doce com 2.257 habitantes, Agrolândia com 11.160 habitantes, Agronômica com 5.570 habitantes, Atalanta com 3.179 habitantes, Braço do Trombudo com 3.457 habitantes, Ituporanga com 25.619 habitantes, Laurentino com 7.154 habitantes, Rio do Campo com 5.864 habitantes, Rio do Oeste com 7.090 habitantes, Rio do Sul com 72.931 habitantes, conforme dados divulgados pelo IBGE. A soma dos habitantes das treze cidades resulta em uma população total de 183.857 habitantes.

A CachoBeer entra no mercado com uma projeção de vendas de 80% da sua capacidade de produção para o primeiro ano, no ano seguinte, após ser mais conhecida no mercado, irá fazer investimento para aumentar sua produção em 33%, o objetivo é expandir as vendas no Alto Vale do Itajaí.

Para que esse crescimento seja possível, a empresa irá fazer investimento em equipamento para produção e, equipamentos de Chopp em garrafa pet e Chopp em barril de 30 e 50 litros. Para isso, será investido R\$ 27.586,66 em um tanque de 1.000 litros, R\$ 50.397,76 em máquinas e barris de Chopp. Com isso, será alcançado uma capacidade de produção mensal de 8.000 litros.

Calcula-se para o primeiro ano um faturamento de R\$ 661.440,00, sendo considerada a venda de 13.440 litros de Chopp em barril de 50 litros, faturamento de R\$ 154.560,00, para Chopp em barril de 30 litros terá uma saída de 11.520 litros, gerando um faturamento anual de R\$ 132.480,00, o Chopp em garrafa pet terá uma saída de 24.000 garrafas, gerando R\$ 252.000,00 de faturamento, cerveja em garrafa de 600 ml será vendido 14.400 unidades, atingindo um faturamento de R\$ 122.400,00.

O segundo ano projeta-se um aumento na capacidade de produção instalada, tendo capacidade de produção mensal de 8.000 litros, será utilizado 80% da capacidade, sendo que o faturamento irá atingir R\$ 872.64,00, para isso, o Chopp em barril de 50 litros terá saída de 18.240 litros, atingindo um valor de R\$ 209.760,00, o Chopp de 30 litros irá aumentar para 16.320 litros, faturamento de R\$ 187.680,00, o Chopp em garrafa Pet terá venda de 33.600 unidades, faturamento de R\$ 352.800,00, enquanto a cerveja de garrafa terá uma produção anual de 14.400 garrafas, tendo um faturamento de R\$ 122.400,00.

Para os próximos anos, a empresa pretende produzir e vender 90% da sua capacidade de produção instalada, com isso, irá atingir um faturamento anual de R\$ 981.720,00, para isso, terá venda de 20.520 litros de Chopp em barril de 50 litros, gerando uma receita de R\$ 235.980,00, o Chopp de 30 litros terá uma saída de 18.360 litros, atingindo o valor de R\$ 211.140,00, o Chopp em garrafa pet de 1 litro terá saída de 37.800 litros, gerando R\$ 396.900,00, a cerveja de garrafa irá aumentar para 16.200 unidades, atingindo R\$ 137.700,00 de faturamento.

Para que seja alcançado esse faturamento, além do alto investimento feito em marketing nas redes sociais, haverá um vendedor externo fazendo a divulgação e as vendas em mercados, postos, mercearias, bares e na residência dos clientes.

Outra política, é a de fechar acordo na cidade com postos, hamburguerias, restaurantes, bares e padarias onde possuem Chopp a venda, algo que vem a ser vantajoso para o empreendimento, isso por que diminui o custo de deslocamento e, geralmente nesses locais se tem um alto volume de consumo. Espera-se fazer a venda de 30% do Chopp em barril para esses locais fixos.

O veículo servira principalmente para fazer visita e entrega dos produtos, além das vendas nas cidades, pretende-se levar os produtos até o interior da região atendida, o vendedor que irá atender nessas regiões, já trabalhou 20 anos como vendedor no campo, atendendo produtores de fumo e arroz, com isso, o mesmo possui um grande relacionamento com esse público, algo que é visto como uma grande vantagem para realização das vendas.

Temos um grande mercado no interior, principalmente em períodos de safra, onde cada produtor que encerra a sua colheita ou faz a compra de um implemento ou maquinário novo, tem o hábito de consumir o chopp ou cerveja para comemorar o fato. Com isso, o objetivo é atingir a venda de 30% da nossa produção para esses clientes.

O preço de venda será o mesmo praticado pelas empresas que atuam na região. Pretende-se utilizar como diferencial o fato de trabalharmos com produtos importados e de primeira qualidade, fazendo com que tenhamos um produto melhor do que alguns concorrentes e com um preço compatível.

Abaixo quadro com a produção e vendas.

DESCRIÇÃO	REF	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>CAPACIDADE PRODUTIVA</b>						
Chopp 50 litros	Litros	16.800	22.800	22.800	22.800	22.800
Chopp 30 litros	Litros	14.400	20.400	20.400	20.400	20.400
Chopp garrafa pet 1 litro	Unid.	30.000	42.000	42.000	42.000	42.000
Cerveja garrafa 600 MI	Unid.	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
<b>UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE INSTALADA</b>						
Chopp 50 litros	%	80%	80%	90%	90%	90%
Chopp 30 litros	%	80%	80%	90%	90%	90%
Chopp garrafa pet 1 litro	%	80%	80%	90%	90%	90%
Cerveja garrafa 600 MI	%	80%	80%	90%	90%	90%
<b>VOLUME DE VENDAS E DE PRODUÇÃO</b>						
Chopp 50 litros	Litros	13.440	18.240	20.520	20.520	20.520
Chopp 30 litros	Litros	11.520	16.320	18.360	18.360	18.360
Chopp garrafa pet 1 litro	Unid.	24.000	33.600	37.800	37.800	37.800
Cerveja garrafa 600 MI	Unid.	14.400	14.400	16.200	16.200	16.200
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA - ROB</b>						
	preço	<b>661.440</b>	<b>872.640</b>	<b>981.720</b>	<b>981.720</b>	<b>981.720</b>
Chopp 50 litros		11,50	154.560	209.760	235.980	235.980
Chopp 30 litros		11,50	132.480	187.680	211.140	211.140
Chopp garrafa pet 1 litro		10,50	252.000	352.800	396.900	396.900
Cerveja garrafa 600 MI		8,50	122.400	122.400	137.700	137.700

**Quadro 16– Capacidade produtiva**

Fonte: Elaborado pelo Autor

#### 4.3.9 Custos e Despesas operacionais

Os custos dos insumos para produção foram projetados de acordo com o volume de vendas, iniciando com R\$ 215.812,00 no primeiro ano, atingindo até R\$ 324.758,00 para os anos seguintes

A mão de obra e os custos indiretos, terão o aluguel no valor de R\$ 5.000,00 mensal, pessoal da produção R\$ 7.111,00, energia elétrica R\$ 1.500,00, água R\$ 150,00, produtos para limpeza do galpão e dos equipamentos terá um gasto de R\$ 400,00 mensais.

Já as despesas operacionais são divididas em três subitens, sendo; Despesas comerciais, administrativas e financeiras.

As despesas comerciais abrangem os gastos com propaganda e publicidade, para isso, a empresa estará fechando contrato com uma empresa de divulgação, a mesma será paga para fazer a informação chegar até o público-alvo, fazendo com que em momentos que o Chopp ou a Cerveja for preciso, a Cachobeer seja a primeira a ser lembrada.

Para isso, a empresa terá um investimento no primeiro ano de R\$ 27.714,33, a partir do segundo ano, será feito o pagamento com base em uma porcentagem do lucro que a empresa obtiver, sendo 25% para o segundo ano e, 20% para os anos seguintes, gerando um gasto de R\$ 35.207,76 para o segundo ano, R\$ 41.513,28 para o terceiro ano, R\$ 41.949,12 para o quarto ano e, R\$ 41.192,21 para o quinto ano.

As despesas com o veículo que irá fazer a venda e a entrega dos produtos, será de R\$ 12.000,00 para o primeiro ano e, R\$ 16.800,00 para os anos seguintes. Complementando, com manutenção terá R\$ 3.600,00, seguro R\$ 1.500,00 e, R\$ 600,00 de IPVA.

Para as despesas administrativas foram considerados o pró-labore no valor de R\$ 3.000,00 mensal, R\$ 4.700,00 para o Pessoal, R\$ 500,00 para gastos com planos para comunicação, R\$ 200,00 para informática e, R\$ 200,00 para materiais de limpeza e produtos de consumo.

A empresa terá despesas financeiras pelo financiamento efetuado para abertura do empreendimento, os valores serão de R\$ 36.228,00 para o primeiro ano, R\$ 27.171,00 para o segundo ano, R\$ 18.114,00 para o terceiro ano e, R\$ 9.057,00 para o quarto ano.

Abaixo quadro com os custos e despesas projetados.

DESCRIÇÃO	V/F	REF	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>CUSTO PRODUTO VENDIDO</b>		Custo uni.	<b>433.644</b>	<b>514.244</b>	<b>550.380</b>	<b>550.380</b>	<b>550.380</b>
<b>INSUMOS</b>			<b>215.812</b>	<b>288.622</b>	<b>324.758</b>	<b>324.758</b>	<b>324.758</b>
Lúpulo	V	189,00	51.069	67.923	76.421	76.421	76.421
malte	V	206,91	95.344	126.808	142.658	142.658	142.658
levedura de cerveja	V	454,54	17.454	23.214	26.116	26.116	26.116
enzimas 100 MI	V	220,00	12.672	16.853	18.960	18.960	18.960
Gás CO2	V	4,80	3.800	5.200	5.900	5.900	5.900
Garrafa Pet	V	1,19	28.560	39.984	44.982	44.982	44.982
Rótulo garrafa Pet	V	0,18	4.320	6.048	6.804	6.804	6.804
Rótulo cerveja de garrafa	V	0,18	2.592	2.592	2.916	2.916	2.916
<b>MOD E CUSTO INDIRETO</b>		<b>mensal</b>	<b>217.832</b>	<b>225.622</b>	<b>225.622</b>	<b>225.622</b>	<b>225.622</b>
Aluguel	F	5.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
pessoal produção	F	7.111	85.332	85.332	85.332	85.332	85.332
encargos pessoal produção	F	1.413	16.960	16.960	16.960	16.960	16.960
Energia	F	1.500	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
agua	F	150	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
limpeza	F	400	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800
Depreciação Obras civis	F		1.049	1.049	1.049	1.049	1.049
Depreciação Equip. de produção	F		20.379	28.169	28.169	28.169	28.169
Depreciação Equip. Chopp	F		8.568	8.568	8.568	8.568	8.568
Depreciação Equip. Cerveja	F		825	825	825	825	825
Outros fixos	F		120	120	120	120	120
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>			<b>207.366</b>	<b>210.602</b>	<b>207.850</b>	<b>199.229</b>	<b>189.415</b>
<b>DESPESAS COMERCIAIS</b>		<b>mensal</b>	<b>45.414</b>	<b>57.708</b>	<b>64.013</b>	<b>64.449</b>	<b>63.692</b>
Marketing		-	27.714	35.208	41.513	41.949	41.192
Veículo-combustível		1.400	12.000	16.800	16.800	16.800	16.800
Veículo-manutenção		300	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Veículo-seguro		125	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Veículo-IPVA		50%	600	600	600	600	600
<b>DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>		<b>mensal</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>
Pró-labore	F	3.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
Pessoal	F	4.700	56.400	56.400	56.400	56.400	56.400
Veículo-manutenção	F	1.410	16.920	16.920	16.920	16.920	16.920
Comunicações	F	500	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
manutenção	F	-	-	-	-	-	-
Informática	F	200	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Outras desp. administrativas	F	-	-	-	-	-	-
limpeza e consumo	F	200	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
depreciação veículo	F	-	4.900	4.900	4.900	4.900	4.900
depreciação móveis e utensílios	F	-	703	703	703	703	703
<b>DESPESAS FINANCEIRAS</b>			<b>36.228</b>	<b>27.171</b>	<b>18.114</b>	<b>9.057</b>	<b>-</b>
juros sobre financiamento bancário			36.228	27.171	18.114	9.057	-
<b>IMPOSTOS SOBRE VENDAS</b>		<b>alíquota</b>	<b>7,91%</b>	<b>8,62%</b>	<b>8,91%</b>	<b>9,03%</b>	<b>8,91%</b>
Simplex Nacional			52.288	75.222	87.471	88.637	87.453

**Quadro 17 – Custo e despesas operacionais**

Fonte: Elaborado pelo Autor

#### 4.3.10 DRE- Demonstrativo Resultado Econômico Projetado

O Demonstrativo do Resultado Econômico Projetado evidência o resultado líquido do exercício, ou seja, demonstra se o projeto apresentará lucro ou prejuízo. Esta análise é realizada através da comparação entre as receitas e as despesas do período estudado.

Abaixo quadro demonstrando os resultados dos próximos 5 anos, sendo que no primeiro ano a empresa apresentará prejuízo de R\$ 31.858,00, sendo que nos demais anos espera-se a geração de lucros.

DESCRIÇÃO	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>	<b>661.440</b>	<b>872.640</b>	<b>981.720</b>	<b>981.720</b>	<b>981.720</b>
(-) Impostos sobre vendas	52.288	75.222	87.471	88.637	87.453
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>609.152</b>	<b>797.418</b>	<b>894.249</b>	<b>893.083</b>	<b>894.267</b>
(-) Custo dos produtos vendidos	433.644	514.244	550.380	550.380	550.380
<b>(=) RESULTADO BRUTO</b>	<b>175.508</b>	<b>283.175</b>	<b>343.869</b>	<b>342.703</b>	<b>343.888</b>
(-) Despesas operacionais	207.366	210.602	207.850	199.229	189.415
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	<b>(31.858)</b>	<b>72.573</b>	<b>136.018</b>	<b>143.474</b>	<b>154.472</b>
(-) Imposto de renda e contr. social s/lucro	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>(31.858)</b>	<b>72.573</b>	<b>136.018</b>	<b>143.474</b>	<b>154.472</b>
(-) Participação nos resultados	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO APÓS A DISTR. DE RESULTADOS</b>	<b>(31.858)</b>	<b>72.573</b>	<b>136.018</b>	<b>143.474</b>	<b>154.472</b>

Quadro 18 – Demonstrativo econômico projetado

Fonte: Excel do autor

#### 4.3.11 Fluxo de caixa projetado

O fluxo de caixa demonstra as entradas e saídas necessárias para a realização das atividades operacionais da empresa.

A tabela a seguir demonstra a projeção do fluxo de caixa, onde é possível verificar que no período atual/inicial a empresa contraiu financiamento bancário de R\$ 338.583,00 e, ingressou com a quantia de R\$ 80.000,00 de capital próprio, assim, fechando o primeiro ano com um saldo negativo de R\$ 1.711,00. No segundo ano a empresa terá investimento de R\$ 77.984,00 em ativos para aumentar a produção, com isso fechará o segundo ano negativo em R\$ 47.344,00. Para os anos seguintes, com menos financiamento e mais produção, a empresa começará a ter o caixa positivo, sobrando R\$ 48.362,00 para o terceiro ano, R\$ 151.524,00 para o quarto ano e, fecha o quinto ano com R\$ 559.444,00.

DESCRIÇÃO		ATUAL	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>FLUXO OPERACIONAL</b>	FO		40.914	144.077	198.466	196.864	198.805
ROB	A		661.440	872.640	981.720	981.720	981.720
(-) gastos totais - despesas financeiras	B		657.069	772.896	827.587	829.189	827.248
EBIT	C=A+B		4.371	99.744	154.133	152.531	154.472
(+) depreciação	D		36.543	44.333	44.333	44.333	44.333
EBITDA	E=C+D		40.914	144.077	198.466	196.864	198.805
(-) pagamento de IR e CSL	F		-	-	-	-	-
<b>FLUXO FINANCEIRO</b>	FF	418.583	(120.873)	(111.816)	(102.759)	(93.702)	-
(-) despesas financeiras			(36.228)	(27.171)	(18.114)	(9.057)	-
(-) amortização de empréstimos			(84.645)	(84.645)	(84.645)	(84.645)	
(+) financiamentos		338.583					
(+) ingresso de capital próprio (sócios)		80.000					
<b>FLUXO DE INVESTIMENTOS</b>		(340.335)	-	(77.894)	-	-	209.114
(-) investimentos fixos		(340.335)		(77.894)			
(+) venda de ativo fixo ou valor residual							209.114
<b>FLUXO CAIXA DO PERÍODO</b>	FO+FF-F	78.248	(79.959)	(45.634)	95.706	103.162	407.920
(+) valor inicial		-	78.248	(1.711)	(47.344)	48.362	151.524
<b>SALDO FINAL DE CAIXA</b>		78.248	(1.711)	(47.344)	48.362	151.524	559.444

#### Quadro 19 – Fluxo de caixa projetado

Fonte: Elaborado pelo Autor

### 4.3.12 Análise de investimentos

A análise de investimento de um projeto é um dos pontos mais importantes e esperados do estudo, pois apresenta os resultados ao investidor, ou seja, se o projeto trará o retorno esperado ou não, é o momento em que o investidor decidirá os rumos que deverão ser dados ao projeto.

Neste item serão apresentadas as análises do *Payback* Original, *Payback* Descontado, e demais indicadores, sendo: VPL (Valor Presente Líquido), TIR (Taxa Interna de Retorno).

#### 4.3.12.1 *Payback* Original e Descontado

O *Payback* original é um método utilizado para recuperação de investimentos, ou seja, é um indicador que demonstra em quanto tempo o projeto irá se pagar e trará o retorno esperado pelos sócios, sendo que o *Payback* descontado possui a mesma finalidade, porém considerando uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA).

Para a elaboração do cálculo do *Payback* Original utilizou-se as entradas do fluxo de caixa dos períodos projetados, o qual demonstrou que o projeto se pagará com 4,02 anos. Já para elaboração do *Payback* Descontado é necessária a utilização de uma taxa para desconto, neste projeto optou-se pela utilização da Taxa Mínima de Atratividade (TMA) de 15%, proporcionando assim um retorno do capital investido em 4,31 anos.

PAYBACK ORIGINAL			
Período	saídas	entradas	saldo
0	-R\$ 80.000		-R\$ 80.000
1		-R\$ 79.959	-R\$ 159.959
2		-R\$ 45.634	-R\$ 205.593
3		R\$ 95.706	-R\$ 109.886
4		R\$ 103.162	-R\$ 6.724
5		R\$ 407.920	R\$ 401.195
Prazo payback		4,02 anos	

**Quadro 20 – Payback Original**

Fonte: Elaborado pelo Autor

PAYBACK DESCONTADO			
Período	saídas	entradas	saldo
-	- 80.000		- 80.000
1		- 69.530	- 149.530
2		- 34.506	- 184.035
3		62.928	- 121.107
4		58.983	- 62.123
5		202.808	140.685
Prazo payback		4,31 anos	

**Quadro 21 – Payback Descontado**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.3.12.2 Indicadores de Viabilidade – VPL e TIR.

Analisando o VPL nota-se que o projeto apresenta mais do que o retorno desejado de 15% ao ano, uma vez que o mesmo ficou positivo em R\$ 140.684,65, verificando a TIR encontrada de 34,20%, pode-se concluir que há viabilidade pelo fato de ser maior que a TMA de 15%.

TMA / VPL / TIR	
INDICADORES	VALOR
TMA	15%
VPL	140.684,65
TIR	34,2%

**Quadro 22 – TMA/VPL/TIR**

Fonte: Elaborado pelo Autor

#### 4.4 ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

A análise de sensibilidade busca avaliar o grau de risco do projeto e identificar os elementos que podem comprometer o sucesso do investimento, ou seja, é um método que visa demonstrar os níveis de fragilidade que o projeto poderá apresentar.

No entanto, a análise de sensibilidade se apoia em diversos cenários, os quais realizam projeções acima e abaixo da estimativa demonstrada no orçamento inicial do projeto.

Neste trabalho serão realizados três cenários diferentes, podendo ser observado a seguir.

##### 4.4.1 Cenário 01

Nesse cenário tem-se como base um ambiente pessimista, onde a utilização da capacidade instalada é reduzida em todos os anos. Sendo reduzido no primeiro ano a capacidade de 80% para 70%, no segundo ano de 80% para 70%, e nos anos seguintes caem de 90% para 80%.

DESCRIÇÃO	REF	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>CAPACIDADE PRODUTIVA</b>						
Chopp 50 litros	Litros	16.800	22.800	22.800	22.800	22.800
Chopp 30 litros	Litros	14.400	20.400	20.400	20.400	20.400
Chopp garrafa pet 1 litro	Unid.	30.000	42.000	42.000	42.000	42.000
Cerveja garrafa 600 MI	Unid.	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
<b>UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE INSTALADA</b>						
Chopp 50 litros	%	70%	70%	80%	80%	80%
Chopp 30 litros	%	70%	70%	80%	80%	80%
Chopp garrafa pet 1 litro	%	70%	70%	80%	80%	80%
Cerveja garrafa 600 MI	%	70%	70%	80%	80%	80%
<b>VOLUME DE VENDAS E DE PRODUÇÃO</b>						
Chopp 50 litros	Litros	11.760	15.960	18.240	18.240	18.240
Chopp 30 litros	Litros	10.080	14.280	16.320	16.320	16.320
Chopp garrafa pet 1 litro	Unid.	21.000	29.400	33.600	33.600	33.600
Cerveja garrafa 600 MI	Unid.	12.600	12.600	14.400	14.400	14.400
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA - ROB</b>						
	preço	<b>578.760</b>	<b>763.560</b>	<b>872.640</b>	<b>872.640</b>	<b>872.640</b>
Chopp 50 litros	11,50	135.240	183.540	209.760	209.760	209.760
Chopp 30 litros	11,50	115.920	164.220	187.680	187.680	187.680
Chopp garrafa pet 1 litro	10,50	220.500	308.700	352.800	352.800	352.800
Cerveja garrafa 600 MI	8,50	107.100	107.100	122.400	122.400	122.400

**Quadro 23 – Produção e vendas Cenário 01**

Fonte: Elaborado pelo autor

## 4.4.1.1 Custos e despesas operacionais

Os valores que se alteram nesse cenário referem-se ao custo do produto vendido (CPV) e o combustível do veículo, que terá menos entregas para fazer, com isso terá menos despesas com combustível. Os restantes dos gastos permanecem inalterados se comparados com a projeção inicial.

DESCRIÇÃO	V/F	REF	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>CUSTO PRODUTO VENDIDO</b>		Custo uni.	<b>412.072</b>	<b>485.381</b>	<b>517.900</b>	<b>517.900</b>	<b>517.900</b>
<b>INSUMOS</b>			<b>194.240</b>	<b>259.759</b>	<b>292.278</b>	<b>292.278</b>	<b>292.278</b>
Lúpulo	V	189,00	45.962	61.130	68.778	68.778	68.778
malte	V	206,91	85.809	114.127	128.392	128.392	128.392
levedura de cerveja	V	454,54	15.708	20.892	23.504	23.504	23.504
enzimas 100 MI	V	220,00	11.414	15.167	17.064	17.064	17.064
Gás CO2	V	4,80	3.420	4.680	5.310	5.310	5.310
Garrafa Pet	V	1,19	25.704	35.985	40.483	40.483	40.483
Rótulo garrafa Pet	V	0,18	3.888	5.443	6.123	6.123	6.123
Rótulo cerveja de garrafa	V	0,18	2.335	2.335	2.624	2.624	2.624
<b>MOD E CUSTO INDIRETO</b>		<b>mensal</b>	<b>217.832</b>	<b>225.622</b>	<b>225.622</b>	<b>225.622</b>	<b>225.622</b>
Aluguel	F	5.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
peçoal produção	F	7.111	85.332	85.332	85.332	85.332	85.332
encargos peçoal produção	F	1.413	16.960	16.960	16.960	16.960	16.960
Energia	F	1.500	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
agua	F	150	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
limpeza	F	400	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800
Depreciação Obras civis	F		1.049	1.049	1.049	1.049	1.049
Depreciação equip. de produção	F		20.379	28.169	28.169	28.169	28.169
Depreciação Equip. Chopp	F		8.568	8.568	8.568	8.568	8.568
Depreciação Equip. Cerveja	F		825	825	825	825	825
Outros fixos	F		120	120	120	120	120
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>			<b>203.393</b>	<b>205.401</b>	<b>202.318</b>	<b>193.354</b>	<b>185.295</b>
<b>DESPESAS COMERCIAIS</b>		<b>mensal</b>	<b>41.442</b>	<b>52.507</b>	<b>58.481</b>	<b>58.574</b>	<b>59.572</b>
Marketing		-	24.942	31.687	37.661	37.754	37.072
Veículo-combustível		1.400	10.800	15.120	15.120	15.120	16.800
Veículo-manutenção		300	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Veículo-seguro		125	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Veículo-IPVA		50%	600	600	600	600	600
<b>DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>		<b>mensal</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>
Pró-labore	F	3.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
Pessoal	F	4.700	56.400	56.400	56.400	56.400	56.400
Veículo-manutenção	F	1.410	16.920	16.920	16.920	16.920	16.920
Comunicações	F	500	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
manutenção	F	-	-	-	-	-	-
Informática	F	200	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Outras desp. administrativas	F	-	-	-	-	-	-

limpeza e consumo	F	200	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
depreciação veículo	F	-	4.900	4.900	4.900	4.900	4.900
depreciação moveis e utensílios	F	-	703	703	703	703	703
<b>DESPESAS FINANCEIRAS</b>			<b>36.228</b>	<b>27.171</b>	<b>18.114</b>	<b>9.057</b>	<b>-</b>
juros sobre financiamento bancário			36.228	27.171	18.114	9.057	-
<b>IMPOSTOS SOBRE VENDAS</b>			<b>alíquota</b>	<b>7,61%</b>	<b>8,18%</b>	<b>8,62%</b>	<b>8,62%</b>
Simplex Nacional			44.044	62.459	75.222	75.222	75.222

**Quadro 24 – Custos e despesas Operacionais Cenário 01**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.1.2 DRE - Demonstrativo Econômico Projetado

Com a diminuição das vendas e conseqüentemente com a má utilização da capacidade instalada, a empresa terá dificuldades financeiras, chegando a ter prejuízo no primeiro ano, no segundo ano fica com o caixa positivo, porém nada atrativo, conseguindo assim chegar a um bom resultado somente a partir do terceiro ano.

DESCRIÇÃO	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>	<b>578.760</b>	<b>763.560</b>	<b>872.640</b>	<b>872.640</b>	<b>872.640</b>
(-) Impostos sobre vendas	44.044	62.459	75.222	75.222	75.222
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>534.716</b>	<b>701.101</b>	<b>797.418</b>	<b>797.418</b>	<b>797.418</b>
(-) Custo dos produtos vendidos	412.072	485.381	517.900	517.900	517.900
<b>(=) RESULTADO BRUTO</b>	<b>122.644</b>	<b>215.720</b>	<b>279.519</b>	<b>279.519</b>	<b>279.519</b>
(-) Despesas operacionais	203.393	205.401	202.318	193.354	185.295
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	<b>(80.749)</b>	<b>10.319</b>	<b>77.200</b>	<b>86.164</b>	<b>94.224</b>
(-) Imposto de renda e contr. social s/lucro	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>(80.749)</b>	<b>10.319</b>	<b>77.200</b>	<b>86.164</b>	<b>94.224</b>
(-) Participação nos resultados	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO APÓS A DISTR. DE RESULTADOS</b>	<b>(80.749)</b>	<b>10.319</b>	<b>77.200</b>	<b>86.164</b>	<b>94.224</b>

**Quadro 25 – Demonstrativo econômico projetado Cenário 01**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.1.3 Fluxo de caixa Projetado

Abaixo podemos visualizar a projeção do fluxo de caixa para o cenário 01, com a baixa de 10% nas vendas, a empresa sentiu bastante, tendo resultados negativos nos 4 primeiros anos e alcançando saldo final de caixa positivo apenas no quinto ano de atividade.

DESCRIÇÃO	ATUAL	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>FLUXO OPERACIONAL</b>		<b>(7.977)</b>	<b>81.823</b>	<b>139.647</b>	<b>139.554</b>	<b>138.556</b>
ROB		<b>578.760</b>	<b>763.560</b>	<b>872.640</b>	<b>872.640</b>	<b>872.640</b>
(-) gastos totais - despesas financeiras		<b>623.281</b>	<b>726.070</b>	<b>777.325</b>	<b>777.418</b>	<b>778.416</b>
EBIT		<b>(44.521)</b>	<b>37.490</b>	<b>95.315</b>	<b>95.222</b>	<b>94.224</b>
(+) depreciação		<b>36.543</b>	<b>44.333</b>	<b>44.333</b>	<b>44.333</b>	<b>44.333</b>
EBITDA		<b>(7.977)</b>	<b>81.823</b>	<b>139.647</b>	<b>139.554</b>	<b>138.556</b>
(-) pagamento de IR e CSL		-	-	-	-	-
<b>FLUXO FINANCEIRO</b>	<b>418.583</b>	<b>(120.873)</b>	<b>(111.816)</b>	<b>(102.759)</b>	<b>(93.702)</b>	-
(-) despesas financeiras		<b>(36.228)</b>	<b>(27.171)</b>	<b>(18.114)</b>	<b>(9.057)</b>	-
(-) amortização de empréstimos		<b>(84.645)</b>	<b>(84.645)</b>	<b>(84.645)</b>	<b>(84.645)</b>	
(+) financiamentos	338.583					
(+) ingresso de capital próprio (sócios)	80.000					
<b>FLUXO DE INVESTIMENTOS</b>	<b>(340.335)</b>	-	<b>(77.894)</b>	-	-	<b>209.114</b>
(-) investimentos fixos	<b>(340.335)</b>		<b>(77.894)</b>			
(+) venda de ativo fixo ou valor residual						<b>209.114</b>
<b>FLUXO CAIXA DO PERÍODO</b>	<b>78.248</b>	<b>(128.851)</b>	<b>(107.887)</b>	<b>36.888</b>	<b>45.852</b>	<b>347.671</b>
(+) valor inicial	-	<b>78.248</b>	<b>(50.602)</b>	<b>(158.490)</b>	<b>(121.602)</b>	<b>(75.749)</b>
<b>SALDO FINAL DE CAIXA</b>	<b>78.248</b>	<b>(50.602)</b>	<b>(158.490)</b>	<b>(121.602)</b>	<b>(75.749)</b>	<b>271.922</b>

**Quadro 26 – Fluxo de caixa projetado Cenário 01**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.1.3 Análise de investimentos

Abaixo serão demonstradas as análises do *Payback* Original e Descontado e demais indicadores de viabilidade

#### 4.4.1.5 Payback Original e Descontado

Com base nos dados mostrados para o Cenário 01, podemos observar que com a queda de 10% nas vendas, acaba não sendo viável o investimento, isso por que a TIR irá ficar em 8,8%, bastante abaixo da TMA de 15% exigida pelo investidor.

O *Payback* Original irá demorar 4,67 anos para retornar o investimento e, o *Payback* descontado não irá recuperar antes de 5 anos de atividade.

PAYBACK ORIGINAL			
Período	saídas	entradas	Saldo
0	- 80.000		- 80.000
1		- 128.851	- 208.851
2		- 107.887	- 316.738
3		36.888	- 279.850
4		45.852	- 233.998
5		347.671	113.673
Prazo payback		4,67	Anos

**Quadro 27 – Payback original Cenário 01**

Fonte: Elaborado pelo autor

PAYBACK DESCONTADO			
Período	saídas	entradas	Saldo
0	- 80.000		- 80.000
1		- 112.044	- 192.044
2		- 81.578	- 273.622
3		24.255	- 249.368
4		26.216	- 223.152
5		172.854	- 50.298
Prazo payback		-	Anos

**Quadro 28 – Payback descontado Cenário 01**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.1.6 Indicadores de viabilidade – TMA, VPL e TIR

Analisando o VPL nesse cenário 01 nota-se que com a baixa nas vendas, o investimento acaba não sendo viável, isso por que a TIR de 8,8% fica bem abaixo da TMA de 15% desejada pelo investidor, o VPL ficou em R\$ 50.297,81 negativo.

TMA / VPL / TIR	
INDICADORES	VALOR
TMA	15%
VPL	(50.297,81)
TIR	8,8%

**Quadro 29 – VPL/ TIR Cenário 01**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.2 Cenário 02

Nesse cenário será levado em consideração a projeção de não ser feito o investimento em equipamentos no segundo ano de atividade. Com isso, a empresa irá manter a sua capacidade de produção igual para os 5 anos.

DESCRIÇÃO	%	TOTAL	ETAPAS DO PROJETO			
			1 ano	2 ano	3 ano	4 ano
<b>USOS (aplicações)</b>	<b>100%</b>	<b>344.757</b>	<b>344.757</b>			
Equipamentos de produção	59%	203.793	203.793			
Equipamentos para Chopp	25%	85.676	85.676			
equipamentos cerveja de garrafa	2%	8.245	8.245			
capital de giro	1%	4.422	4.422			
Móveis e utensílios	2%	7.030	7.030			
Obras civis	3%	10.490	10.490			
veículo	7%	24.500	24.500			
outros fixos	0%	600	600			
<b>FONTES (origens)</b>	<b>100%</b>	<b>418.583</b>	<b>418.583</b>			

Empréstimo/financiamento	81%	338.583	338.583			
Fabricante de maquinas	0%	-				
Capital próprio	19%	80.000	80.000			

**Quadro 30 – Etapas do projeto Cenário 02**

Fonte: Elaborado pelo autor

4.4.2.1 Produção e vendas

Sem ter feito investimento em equipamentos de produção, a capacidade produtiva irá se manter com produção máxima de 6.000 litros mensais, tendo para os primeiros dois anos venda de 80% da produção e, para os anos seguintes alcançando a venda de 90% da capacidade instalada. Segue abaixo segundo Cenário das produções e vendas.

DESCRIÇÃO	REF	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>CAPACIDADE PRODUTIVA</b>						
Chopp 50 litros	Litros	16.800	16.800	16.800	16.800	16.800
Chopp 30 litros	Litros	14.400	14.400	14.400	14.400	14.400
Chopp garrafa pet 1 litro	Unid.	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
Cerveja garrafa 600 MI	Unid.	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
<b>UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE INSTALADA</b>						
Chopp 50 litros	%	80%	80%	90%	90%	90%
Chopp 30 litros	%	80%	80%	90%	90%	90%
Chopp garrafa pet 1 litro	%	80%	80%	90%	90%	90%
Cerveja garrafa 600 MI	%	80%	80%	90%	90%	90%
<b>VOLUME DE VENDAS / VOLUME DE PRODUÇÃO</b>						
Chopp 50 litros	Litros	13.440	13.440	15.120	15.120	15.120
Chopp 30 litros	Litros	11.520	11.520	12.960	12.960	12.960
Chopp garrafa pet 1 litro	Unid.	24.000	24.000	27.000	27.000	27.000
Cerveja garrafa 600 MI	Unid.	14.400	14.400	16.200	16.200	16.200
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA - ROB</b>						
	preço	<b>661.440</b>	<b>661.440</b>	<b>744.120</b>	<b>744.120</b>	<b>744.120</b>
Chopp 50 litros		11,50	154.560	154.560	173.880	173.880
Chopp 30 litros		11,50	132.480	132.480	149.040	149.040
Chopp garrafa pet 1 litro		10,50	252.000	252.000	283.500	283.500
Cerveja garrafa 600 MI		8,50	122.400	122.400	137.700	137.700

**Quadro 31 – Produção e vendas Cenário 02**

Fonte: Elaborado pelo autor

4.4.2.2 Custos e despesas operacionais

Os valores que se alteram nesse cenário referem-se ao custo da mercadoria vendida, a depreciação, combustível do veículo e Marketing. O restante dos resultados permanece inalterados se comparados com a projeção inicial.

DESCRIÇÃO	V/F	REF	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>CUSTO PRODUTO VENDIDO</b>		Custo uni.	<b>433.644</b>	<b>433.643</b>	<b>433.643</b>	<b>433.643</b>	<b>433.634</b>
<b>INSUMOS</b>			<b>215.812</b>	<b>215.811</b>	<b>215.811</b>	<b>215.811</b>	<b>215.802</b>
Lúpulo	V	189,00	51.069	51.069	51.069	51.069	51.060
malte	V	206,91	95.344	95.344	95.344	95.344	95.344
levedura de cerveja	V	454,54	17.454	17.454	17.454	17.454	17.454
enzimas 100 MI	V	220,00	12.672	12.672	12.672	12.672	12.672
Gás CO2	V	4,80	3.800	3.800	3.800	3.800	3.800
Garrafa Pet	V	1,19	28.560	28.560	28.560	28.560	28.560
Rótulo garrafa Pet	V	0,18	4.320	4.320	4.320	4.320	4.320
Rótulo cerveja de garrafa	V	0,18	2.592	2.592	2.592	2.592	2.592
<b>MOD E CUSTO INDIRETO</b>		<b>mensal</b>	<b>217.832</b>	<b>217.832</b>	<b>217.832</b>	<b>217.832</b>	<b>217.832</b>
Aluguel	F	5.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
pessoal produção	F	7.111	85.332	85.332	85.332	85.332	85.332
encargos pessoal produção	F	1.413	16.960	16.960	16.960	16.960	16.960
Energia	F	1.500	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
agua	F	150	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
limpeza	F	400	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800
Depreciação Obras civis	F		1.049	1.049	1.049	1.049	1.049
Depreciação Equip. de produção	F		20.379	20.379	20.379	20.379	20.379
Depreciação Equip. Chopp	F		8.568	8.568	8.568	8.568	8.568
Depreciação Equip. Cerveja	F		825	825	825	825	825
Outros fixos	F		120	120	120	120	120
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>			<b>207.366</b>	<b>198.308</b>	<b>191.301</b>	<b>182.244</b>	<b>173.187</b>
<b>DESPESAS COMERCIAIS</b>		<b>mensal</b>	<b>45.414</b>	<b>45.414</b>	<b>47.464</b>	<b>47.464</b>	<b>47.464</b>
Marketing		-	27.714	27.714	29.764	29.764	29.764
Veículo-combustível		1.400	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
Veículo-manutenção		300	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Veículo-seguro		125	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Veículo-IPVA		50%	600	600	600	600	600
<b>DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>		<b>mensal</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>
Pró-labore	F	3.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
Pessoal	F	4.700	56.400	56.400	56.400	56.400	56.400
Veículo-manutenção	F	1.410	16.920	16.920	16.920	16.920	16.920
Comunicações	F	500	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
manutenção	F	-	-	-	-	-	-
Informática	F	200	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Outras desp. administrativas	F	-	-	-	-	-	-
limpeza e consumo	F	200	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
depreciação veiculo	F	-	4.900	4.900	4.900	4.900	4.900
depreciação moveis e utensílios	F	-	703	703	703	703	703
<b>DESPESAS FINANCEIRAS</b>			<b>36.228</b>	<b>27.171</b>	<b>18.114</b>	<b>9.057</b>	<b>-</b>
juros sobre financiamento bancário			36.228	27.171	18.114	9.057	-

IMPOSTOS SOBRE VENDAS		alíquota	7,91%	7,91%	8,18%	8,18%	8,18%
Simplex Nacional			52.288	52.288	60.869	60.869	60.869

#### Quadro 32 – Custos e despesas operacionais Cenário 2

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.2.3 Demonstrativo econômico projetado

O quadro a seguir demonstra um desempenho pior na geração de resultados, devido a capacidade de produção ser menor. Com isso, a empresa irá passar apertada nos dois primeiros anos. Se reequilibrando a partir do terceiro ano em atividade.

DESCRIÇÃO		ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>		<b>661.440</b>	<b>661.440</b>	<b>744.120</b>	<b>744.120</b>	<b>744.120</b>
(-) Impostos sobre vendas		52.288	52.288	60.869	60.869	60.869
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>		<b>609.152</b>	<b>609.152</b>	<b>683.251</b>	<b>683.251</b>	<b>683.251</b>
(-) Custo dos produtos vendidos		433.644	433.643	433.643	433.643	433.634
<b>(=) RESULTADO BRUTO</b>		<b>175.508</b>	<b>175.509</b>	<b>249.608</b>	<b>249.608</b>	<b>249.617</b>
(-) Despesas operacionais		207.366	198.308	191.301	182.244	173.187
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>		<b>(31.858)</b>	<b>(22.800)</b>	<b>58.307</b>	<b>67.364</b>	<b>76.430</b>
(-) Imposto de renda e contr. social s/lucro		-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>		<b>(31.858)</b>	<b>(22.800)</b>	<b>58.307</b>	<b>67.364</b>	<b>76.430</b>
(-) Participação nos resultados		-	-	-	-	-
<b>RESULTADO APÓS DISTR. DE RESULTADOS</b>		<b>(31.858)</b>	<b>(22.800)</b>	<b>58.307</b>	<b>67.364</b>	<b>76.430</b>

#### Quadro 33 – Demonstrativo econômico projetado Cenário 02

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.2.4 Fluxo de caixa Projetado

No fluxo de caixa projetado podemos ver que se a empresa não fizer o investimento em equipamentos para aumentar a produção e manter os seus custos, irá passar com o seu caixa negativo nos primeiros quatro anos, alcançando um caixa final positivo de R\$ 239.995,00 apenas no quinto ano.

DESCRIÇÃO		ATUAL	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>FLUXO OPERACIONAL</b>	FO		<b>40.914</b>	<b>40.915</b>	<b>112.964</b>	<b>112.964</b>	<b>112.973</b>
ROB	A		<b>661.440</b>	<b>661.440</b>	<b>744.120</b>	<b>744.120</b>	<b>744.120</b>
(-) gastos totais - despesas financeiras	B		<b>657.069</b>	<b>657.068</b>	<b>667.699</b>	<b>667.699</b>	<b>667.690</b>
EBIT	C=A+B		<b>4.371</b>	<b>4.372</b>	<b>76.421</b>	<b>76.421</b>	<b>76.430</b>
(+) depreciação	D		<b>36.543</b>	<b>36.543</b>	<b>36.543</b>	<b>36.543</b>	<b>36.543</b>
EBITDA	E=C+D		<b>40.914</b>	<b>40.915</b>	<b>112.964</b>	<b>112.964</b>	<b>112.973</b>
(-) pagamento de IR e CSL	F		-	-	-	-	-
<b>FLUXO FINANCEIRO</b>	FF	<b>418.583</b>	<b>(120.873)</b>	<b>(111.816)</b>	<b>(102.759)</b>	<b>(93.702)</b>	-
(-) despesas financeiras			<b>(36.228)</b>	<b>(27.171)</b>	<b>(18.114)</b>	<b>(9.057)</b>	-
(-) amortização de empréstimos			<b>(84.645)</b>	<b>(84.645)</b>	<b>(84.645)</b>	<b>(84.645)</b>	
(+) financiamentos		338.583					
(+) ingresso de capital próprio (sócios)		80.000					
<b>FLUXO DE INVESTIMENTOS</b>		<b>(340.335)</b>	-	-	-	-	<b>170.167</b>
(-) investimentos fixos		<b>(340.335)</b>		-			

(+) venda de ativo fixo ou valor residual							170.167
<b>FLUXO CAIXA DO PERÍODO</b>	FO+FF-F	<b>78.248</b>	<b>(79.959)</b>	<b>(70.901)</b>	<b>10.205</b>	<b>19.262</b>	<b>283.140</b>
(+) valor inicial		-	<b>78.248</b>	<b>(1.711)</b>	<b>(72.612)</b>	<b>(62.407)</b>	<b>(43.146)</b>
<b>SALDO FINAL DE CAIXA</b>		<b>78.248</b>	<b>(1.711)</b>	<b>(72.612)</b>	<b>(62.407)</b>	<b>(43.146)</b>	<b>239.995</b>

**Quadro 34 – Fluxo de caixa projetado Cenário 02**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.2.5 Análise de investimentos

Abaixo serão demonstradas as análises do *Payback* Original e Descontado e demais indicadores de viabilidade

#### 4.4.2.6 Payback Original e Descontado

Com base nos dados mostrados para o Cenário 02, pode se verificar que o Payback original retorna em 4,71 anos, já o Payback descontado demonstra que o investimento não retorna em 5 anos. Retorno que é inferior se compararmos com a projeção inicial. Isso se explica pelo fato de a empresa manter seus custos fixos e não aumentar a sua produção, isso acaba causando mão de obra ociosa e a má utilização do espaço alugado, fatores que impactaram muito nos resultados finais da empresa.

PAYBACK ORIGINAL			
Período	saídas	entradas	saldo
0	- 80.000,00		- 80.000,00
1		- 79.959,07	- 159.959,07
2		- 70.901,48	- 230.860,55
3		10.204,79	- 220.655,75
4		19.261,89	- 201.393,86
5		283.140,31	81.746,45
Prazo payback		4,71	anos

**Quadro 35 – Payback original Cenário 02**

Fonte: Elaborado pelo autor

PAYBACK DESCONTADO			
Período	saídas	entradas	saldo
0	-80.000,00		- 80.000,00
1		- 69.529,63	- 149.529,63
2		- 53.611,70	- 203.141,33
3		6.709,82	- 196.431,51

4		11.013,05	-	185.418,46
5		140.770,77	-	44.647,69
Prazo payback		- anos		

**Quadro 36 – Payback Descontado Cenário 02**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.2.7 Indicadores de viabilidade – TMA, VPL e TIR

Analisando o VPL nesse cenário 02 nota-se que a empresa ao não investir para aumentar sua produção não é vantajoso, isso por que terá uma TIR de 8%, ficando bastante abaixo da TMA de 15% desejada, o VPL ficou negativo em R\$ 44.647,69.

TMA / VPL / TIR	
INDICADORES	VALOR
TMA	15%
VPL	(44.647,69)
TIR	8%

**Quadro 37 – TMA/VPL/ TIR Cenário 02**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.3 Cenário 3

Para esse Cenário será apresentado um futuro otimista, onde a empresa irá atingir 95% de vendas da capacidade instalada já a partir do segundo ano de atividade.

DESCRIÇÃO	REF	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>CAPACIDADE PRODUTIVA</b>						
Chopp 50 litros	Litros	16.800	22.800	22.800	22.800	22.800
Chopp 30 litros	Litros	14.400	20.400	20.400	20.400	20.400
Chopp garrafa pet 1 litro	Unid.	30.000	42.000	42.000	42.000	42.000
Cerveja garrafa 600 MI	Unid.	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
<b>UTILIZAÇÃO DA CAPACIDADE INSTALADA</b>						
Chopp 50 litros	%	80%	95%	95%	95%	95%
Chopp 30 litros	%	80%	95%	95%	95%	95%
Chopp garrafa pet 1 litro	%	80%	95%	95%	95%	95%
Cerveja garrafa 600 MI	%	80%	95%	95%	95%	95%
<b>VOLUME DE VENDAS /VOLUME DE PRODUÇÃO</b>						
Chopp 50 litros	Litros	13.440	21.660	21.660	21.660	21.660
Chopp 30 litros	Litros	11.520	19.380	19.380	19.380	19.380
Chopp garrafa pet 1 litro	Unid.	24.000	39.900	39.900	39.900	39.900
Cerveja garrafa 600 MI	Unid.	14.400	17.100	17.100	17.100	17.100
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA - ROB</b>	<b>preço</b>	<b>661.440</b>	<b>1.036.260</b>	<b>1.036.260</b>	<b>1.036.260</b>	<b>1.036.260</b>
Chopp 50 litros		11,50	154.560	249.090	249.090	249.090

Chopp 30 litros	11,50	132.480	222.870	222.870	222.870	222.870
Chopp garrafa pet 1 litro	10,50	252.000	418.950	418.950	418.950	418.950
Cerveja garrafa 600 MI	8,50	122.400	145.350	145.350	145.350	145.350

**Quadro 38 – Produção e vendas Cenário 03**

Fonte: Elaborado pelo autor

## 4.4.3.1 Custos e despesas Operacionais

Com o aumento das vendas, terá aumento nos insumos para produção, no marketing e no combustível do veículo, os restantes dos gastos vão se manter iguais.

DESCRIÇÃO	V/F	REF	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>CUSTO PRODUTO VENDIDO</b>		Custo uni.	<b>433.644</b>	<b>566.614</b>	<b>566.614</b>	<b>566.614</b>	<b>566.614</b>
<b>INSUMOS</b>			<b>215.812</b>	<b>340.992</b>	<b>340.992</b>	<b>340.992</b>	<b>340.992</b>
Lúpulo	V	189,00	51.069	80.242	80.242	80.242	80.242
malte	V	206,91	95.344	149.790	149.790	149.790	149.790
levedura de cerveja	V	454,54	17.454	27.421	27.421	27.421	27.421
enzimas 100 MI	V	220,00	12.672	19.908	19.908	19.908	19.908
Gás CO2	V	4,80	3.800	6.195	6.195	6.195	6.195
Garrafa Pet	V	1,19	28.560	47.231	47.231	47.231	47.231
Rótulo garrafa Pet	V	0,18	4.320	7.144	7.144	7.144	7.144
Rótulo cerveja de garrafa	V	0,18	2.592	3.061	3.061	3.061	3.061
<b>MÃO DE OBRA E CUSTO INDIRETO</b>		<b>Mensal</b>	<b>217.832</b>	<b>225.622</b>	<b>225.622</b>	<b>225.622</b>	<b>225.622</b>
Aluguel	F	5.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000
pessoal produção	F	7.111	85.332	85.332	85.332	85.332	85.332
encargos pessoal produção	F	1.413	16.960	16.960	16.960	16.960	16.960
Energia	F	1.500	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000
agua	F	150	1.800	1.800	1.800	1.800	1.800
limpeza	F	400	4.800	4.800	4.800	4.800	4.800
Depreciação Obras civis	F		1.049	1.049	1.049	1.049	1.049
Depreciação equip. de produção	F		20.379	28.169	28.169	28.169	28.169
Depreciação Equip. Chopp	F		8.568	8.568	8.568	8.568	8.568
Depreciação Equip. Cerveja	F		825	825	825	825	825
Outros fixos	F		120	120	120	120	120
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>			<b>207.366</b>	<b>218.403</b>	<b>212.445</b>	<b>203.388</b>	<b>194.331</b>
<b>DESPESAS COMERCIAIS</b>		mensal	<b>45.414</b>	<b>65.509</b>	<b>68.608</b>	<b>68.608</b>	<b>68.608</b>
Marketing		-	27.714	40.489	43.588	43.588	43.588
Veículo-combustível		1.400	12.000	19.320	19.320	19.320	19.320
Veículo-manutenção		300	3.600	3.600	3.600	3.600	3.600
Veículo-seguro		125	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Veículo-IPVA		50%	600	600	600	600	600
<b>DESPESAS ADMINISTRATIVAS</b>		mensal	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>	<b>125.723</b>
Pró-labore	F	3.000	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
Pessoal	F	4.700	56.400	56.400	56.400	56.400	56.400
Veículo-manutenção	F	1.410	16.920	16.920	16.920	16.920	16.920
Comunicações	F	500	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
manutenção	F	-	-	-	-	-	-
Informática	F	200	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Outras desp. administrativas	F	-	-	-	-	-	-

limpeza e consumo	F	200	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
depreciação veiculo	F	-	4.900	4.900	4.900	4.900	4.900
depreciação moveis e utensílios	F	-	703	703	703	703	703
<b>DESPESAS FINANCEIRAS</b>			<b>36.228</b>	<b>27.171</b>	<b>18.114</b>	<b>9.057</b>	<b>-</b>
juros sobre financiamento bancário			36.228	27.171	18.114	9.057	-
<b>IMPOSTOS SOBRE VENDAS</b>		<b>alíquota</b>	<b>7,91%</b>	<b>9,03%</b>	<b>9,03%</b>	<b>9,03%</b>	<b>9,03%</b>
Simples Nacional			52.288	93.574	93.574	93.574	93.574

**Quadro 39 – Custos e despesas Operacionais Cenário 03**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.3.2 Demonstrativo econômico projetado

Para esse cenário, comparado com o original, pode se notar que a empresa passa a aumentar bastante o seu resultado, apresentando números positivos a partir do segundo ano.

DESCRIÇÃO	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</b>	<b>661.440</b>	<b>1.036.260</b>	<b>1.036.260</b>	<b>1.036.260</b>	<b>1.036.260</b>
(-) Impostos sobre vendas	52.288	93.574	93.574	93.574	93.574
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>609.152</b>	<b>942.686</b>	<b>942.686</b>	<b>942.686</b>	<b>942.686</b>
(-) Custo dos produtos vendidos	433.644	566.614	566.614	566.614	566.614
<b>(=) RESULTADO BRUTO</b>	<b>175.508</b>	<b>376.072</b>	<b>376.072</b>	<b>376.072</b>	<b>376.072</b>
(-) Despesas operacionais	207.366	218.403	212.445	203.388	194.331
<b>RESULTADO OPERACIONAL</b>	<b>(31.858)</b>	<b>157.669</b>	<b>163.627</b>	<b>172.684</b>	<b>181.741</b>
(-) Imposto de renda e contr. social s/lucro	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>(31.858)</b>	<b>157.669</b>	<b>163.627</b>	<b>172.684</b>	<b>181.741</b>
(-) Participação nos resultados	-	-	-	-	-
<b>RESULTADO APÓS DISTR. DE RESULTADOS</b>	<b>(31.858)</b>	<b>157.669</b>	<b>163.627</b>	<b>172.684</b>	<b>181.741</b>

**Quadro 40 – Demonstrativo econômico projetado Cenário 03**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.3.3 Fluxo de caixa projetado

Para esse cenário otimista, podemos observar que o investimento se torna bastante atrativo, principalmente a partir do terceiro ano, após já ter sido pago boa parte do empréstimo e feito o pagamento das máquinas para aumentar a produção.

DESCRIÇÃO	ATUAL	ANO-1	ANO-2	ANO-3	ANO-4	ANO-5
<b>FLUXO OPERACIONAL</b>		<b>40.914</b>	<b>229.173</b>	<b>226.074</b>	<b>226.074</b>	<b>226.074</b>
ROB		661.440	1.036.260	1.036.260	1.036.260	1.036.260
(-) gastos totais - despesas financeiras		657.069	851.420	854.519	854.519	854.519
EBIT		4.371	184.840	181.741	181.741	181.741
(+) depreciação		36.543	44.333	44.333	44.333	44.333
EBITDA		40.914	229.173	226.074	226.074	226.074
(-) pagamento de IR e CSL		-	-	-	-	-
<b>FLUXO FINANCEIRO</b>	<b>418.583</b>	<b>(120.873)</b>	<b>(111.816)</b>	<b>(102.759)</b>	<b>(93.702)</b>	<b>-</b>
(-) despesas financeiras		(36.228)	(27.171)	(18.114)	(9.057)	-

(-) amortização de empréstimos		(84.645)	(84.645)	(84.645)	(84.645)	
(+) financiamentos	338.583					
(+) ingresso de capital próprio (sócios)	80.000					
<b>FLUXO DE INVESTIMENTOS</b>	<b>(340.335)</b>	<b>-</b>	<b>(77.894)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>209.114</b>
(-) investimentos fixos	(340.335)		(77.894)			
(+) venda de ativo fixo ou valor residual						209.114
<b>FLUXO CAIXA DO PERÍODO FO+FF-F</b>	<b>78.248</b>	<b>(79.959)</b>	<b>39.462</b>	<b>123.315</b>	<b>132.372</b>	<b>435.188</b>
(+) valor inicial	-	78.248	(1.711)	37.752	161.066	293.438
<b>SALDO FINAL DE CAIXA</b>	<b>78.248</b>	<b>(1.711)</b>	<b>37.752</b>	<b>161.066</b>	<b>293.438</b>	<b>728.626</b>

**Quadro 41 – Fluxo de caixa projetado Cenário 03**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.3.4 Análise de investimentos

Abaixo serão demonstradas as análises do *Payback* Original e Descontado e demais indicadores de viabilidade

#### 4.4.3.5 Payback Original e Descontado

Para esse período, pode-se verificar que o empreendimento obteve um resultado muito satisfatório, sendo que o Payback original irá retornar o investimento em 2,98 anos. Comparado com o Cenário original, a empresa irá conseguir que seu investimento retorne 1 ano antes.

PAYBACK ORIGINAL			
Período	saídas	entradas	saldo
0	- 80.000		- 80.000
1		- 79.959	- 159.959
2		39.462	- 120.497
3		123.315	2.818
4		132.372	135.190
5		435.188	570.378
Prazo payback		2,98	anos

**Quadro 42 – Payback original Cenário 03**

Fonte: Elaborado pelo autor

O Payback descontado demonstra que o projeto irá recuperar o seu investimento em 3,51 anos, Retorno que é bastante superior se compararmos com a projeção inicial. Isso se explica em partes por que a empresa está conseguindo utilizar o máximo dos seus equipamentos de produção. Mérito vindo de uma boa gestão, onde, consegue desfrutar o máximo da sua mão de obra e utilizar corretamente os seus custos fixos, fazendo assim com que maximize os seus lucros.

PAYBACK DESCONTADO			
Período	saídas	entradas	saldo
0	- 80.000		- 80.000
1		- 69.530	- 149.530
2		29.839	- 119.690
3		81.081	- 38.609
4		75.684	37.075
5		216.365	253.440
Prazo payback		3,51	anos

**Quadro 43 – Payback descontado Cenário 03**

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 4.4.3.6 Indicadores de viabilidade – TMA, VPL e TIR

Analisando o VPL nesse cenário 03, nota-se a importância da utilização da capacidade produtiva, onde a TIR ficou bastante acima da TMA, alcançando 51,3%, enquanto valor presente líquido (VPL) ficou positivo em R\$ 253.440,23, resultado bastante atrativo. Com isso, fica claro que se a empresa conseguir efetuar as vendas de 95% da sua capacidade instalada, irá ver o seu investimento retornando em pouco tempo e logo terá lucros crescentes

TMA / VPL / TIR	
INDICADORES	VALOR
TMA	15%
VPL	253.440,23
TIR	51,3%

**Quadro 44 – TMA/VPL/ TIR Cenário 03**

Fonte: Elaborado pelo autor

## 5 CONCLUSÃO

Este trabalho teve como principal objetivo verificar se há viabilidade financeira e econômica para a implantação de uma cervejaria artesanal na cidade de Pouso Redondo - SC. A cidade foi escolhida porque se viu uma oportunidade de um novo negócio pelo grande consumo de cerveja na região, a localização e pelo mercado que vem crescendo a cada dia.

Ao fim da análise de viabilidade financeira e econômica nota-se como é importante considerar várias possibilidades em formas de cenários antes de tomar qualquer decisão de investimento em novos empreendimentos.

O investimento inicial aportado pelo empreendedor é de R\$ 80.000,00, além da captação de um empréstimo junto a uma instituição financeira no valor de R\$ 338.583,00. Neste volume de recursos estão contemplados investimentos em máquinas e equipamentos, veículo, móveis e utensílios, equipamentos de informática necessários e capital de giro.

A projeção de vendas considerou a capacidade de produção instalada de acordo com os equipamentos e a mão de obra disponibilizada. A expectativa foi de utilizar no primeiro ano 80%, no segundo ano, após ser feito aumento na capacidade de produção instalada de 20%, pretende-se manter as vendas em 80%, no terceiro, quarto e quinto ano chegará a 90%. A receita será gerada pela venda de Chopp e Cerveja artesanal. A receita operacional bruta estimada para o primeiro ano é de R\$ 661.440,00 chegando a R\$ 981.720,00 no quinto ano.

O montante de custos e despesas necessários no primeiro ano são de R\$ 433.644,00 crescendo gradativamente até o quinto ano projetado, ficando no último ano um valor de R\$ 550.380,00. Com isso, o projeto apresenta uma TIR de 34,2%, alcançando um VPL positivo de R\$ 140.684,65, demonstrando viabilidade econômico-financeira.

O Payback original do empreendimento terá um retorno do investimento em 4,02 anos, já no payback descontado, a empresa levará 4,31 anos para conseguir retornar o valor investido.

Para uma análise mais segura, foram criados 3 cenários para o investimento, sendo um pessimista, um favorável e o outro sem que fosse feito o investimento para aumentar a capacidade produtiva. Com base nos resultados obtidos, pode-se concluir que caso a empresa passe pelo cenário pessimista, onde terá queda de 10% das

vendas, o investimento não é viável, isso porque TIR foi de 8,8%, ficando bastante abaixo da TMA de 15% exigida pelos sócios, o VPL ficou negativo em R\$ 50.297,81. No segundo cenário, a empresa irá manter a sua capacidade produtiva nos 5 anos, para esse cenário viu-se que o empreendimento também não será viável, isso por que a TIR ficou em 8%, bastante abaixo da TMA de 15% que foi exigida pelo investidor, o VPL ficou negativo em R\$ 44.647,69. No terceiro cenário, foi considerado que a empresa teria venda de 95% da sua capacidade instalada desde o primeiro ano em atividade, assim alcançando uma TIR de 51,3% e um VPL positivo de R\$ 253.440,23, retorno do investimento atrativo para o investidor.

Com base nos resultados dessa pesquisa, conclui-se pela viabilidade econômico-financeira de realizar o investimento utilizando o cenário original, onde se alcançou uma TIR superior a TMA exigida pelo investidor e um VPL positivo, ressaltando que a análise de cenários mostrou que o projeto é sensível a variações de volume, o que exige do investidor uma maior atenção na gestão do negócio.

## REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre; LIMA, Fabiano Guasti. **Curso de administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a, 2014. 856p.

BROM, Luiz Guilherme; BALIAN, Jose Eduardo Amato. Análise de investimentos e capital de giro: conceitos e aplicações. São Paulo: Editora Saraiva, 2007. 132p

CASAROTTO FILHO, Nelson; KOPITTKE, Bruno Hartmut. **Análise de investimentos**: matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: **dando asas ao espírito empreendedor**. São Paulo: Saraiva, 2005.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Planos de negócio que dão certo**: um guia para pequenas empresas. Rio de Janeiro: Campus, 2008. 36p.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010. 775p.

GRESSLER, Lori Alice. **Introdução à pesquisa**: projetos e relatórios. 2.ed. São Paulo: Loyola, 2004.

GROPPELLI, A. A.; NIKBAKHT, Ehsan. Administração financeira. 3. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2010. 496p.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira** e orçamentária: matemática financeira aplicada

KASSAI, José Roberto; KASSAI, Silvia; SANTOS, Arioaldo dos; ASSAF NETO, Alexandre. **Retorno de investimento**: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2000.

LUNKES, Rogério João. Manual de orçamento. São Paulo: Atlas, 2003. 161 p.

MASCHIO, Gilberto Luiz. **Projetos empresariais**: elaboração e análise. Rio do Sul, 2010. 78 p. Apostila.

MEYER, Jean. GERÊNCIA FINANCEIRA: CONTROLE ORÇAMENTARIO. 4. ed. Rio de Janeiro: Editora Sa, 1972. 361p.

MOTTA, Regis da Rocha; CALÔBA, Guilherme Marques. **Análise de investimentos**: tomada de decisão em projetos industriais. São Paulo: Atlas, 2002.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial**: um enfoque em sistema de informação contábil. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

REIS, Arnaldo Carlos de Rezende. Demonstrações contábeis: estrutura e análise. 3. ed. São Paulo. Saraiva, 2009. 441 p.

ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JORDAN, Bradford D. **Princípios de administração financeira**. Tradução de: Andrea Maria Accioly Fonseca Minardi. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SANVICENTE, Antonio Zoratto. **Administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2011. 283p

SEBRAE, Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Programa de Auto-Atendimento Negócio Certo**. 2004. Disponível em: <<http://www.nc.sebrae-sc.com.br/portais/negociocerto>>.

SEBRAE, O mercado de cervejas artesanais. 2018. Disponível em: [OMercadoDeCervejasArtesanais.pdf](#).

SOUZA, Alceu; CLEMENTE, Ademir. **Decisões financeiras e análise de investimentos**: Fundamentos, técnicas e aplicações. 6. ed. São Paulo: Editora Atlas S.a ,2015. 184p

SOUZA, Acilon Batista de. **Projetos de investimento de capital**: elaboração, análise, tomada de decisão. São Paulo: Atlas, 2003.