

UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ANDERSON DOS S. DE C. CAVALER

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO - FINANCEIRA PARA IMPLANTAÇÃO
DE UMA DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS ODONTOLÓGICOS NO EXTREMO
SUL CATARINENSE**

CRICIÚMA

2021

ANDERSON DOS S. DE C. CAVALER

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO - FINANCEIRA PARA IMPLANTAÇÃO
DE UMA DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS ODONTOLÓGICOS NO EXTREMO
SUL CATARINENSE**

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado para obtenção do Grau de Bacharel no curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Orientador: Prof. Esp. Jonas Rickrot Rösner

CRICIÚMA

2021

ANDERSON DOS S. DE C. CAVALER

**ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO - FINANCEIRA PARA IMPLANTAÇÃO
DE UMA DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS ODONTOLÓGICOS NO EXTREMO
SUL CATARINENSE**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado pela Banca Examinadora para obtenção do Grau de Bacharel no Curso de Ciências Contábeis da Universidade do Extremo Sul Catarinense, UNESC.

Criciúma, 21 de Junho de 2021.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Jonas Rickrot Rösner - Especialista - UNESC - Orientador

Prof. Me. Realdo da Silva - UNESC

Prof. Esp. Ângelo Natal Périco - UNESC

**Aos meus pais, por todo apoio e
compreensão demonstrados nesta
trajetória.**

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus por toda força e confiança para encarar as dificuldades encontradas no caminho acadêmico.

A toda minha família e amigos, em especial aos meus pais que sempre estiveram presentes em todos os momentos até aqui, me incentivando e apoiando durante a graduação, meus avôs que de forma indireta me deram forças para continuar e minha namorada que esteve ao meu lado em momentos que precisei e contribuiu de todas as formas para que isso se tornasse possível.

E não poderia deixar de agradecer aos professores e ao curso de Ciências Contábeis por todo apoio, em especial ao meu orientador Jonas Rösner Rickrot por todo conhecimento compartilhado, incentivo e paciência. Obrigado!

“O homem não teria alcançado o possível se, repetidas vezes, não tivesse tentado o impossível.”

Max Weber

ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICO - FINANCEIRA PARA IMPLANTAÇÃO DE UMA DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS ODONTOLÓGICOS NO EXTREMO SUL CATARINENSE

Anderson dos S. de C. Cavaler¹

Jonas Rösner Rickrot²

O estudo em questão tem como objetivo desenvolver uma análise de viabilidade econômico-financeira para a abertura de uma distribuidora de produtos odontológicos no Extremo Sul Catarinense. Com o intuito de obter uma análise concreta do investimento, foram elaborados objetivos específicos que transcorreu no desenvolvimento desta pesquisa. Os resultados foram obtidos através de orçamentos desenvolvidos em planilhas de excel, bem como, os demais cálculos necessários para alcançar o resultado final da análise. No desenvolvimento da análise de viabilidade econômico-financeira foram utilizadas as seguintes técnicas de análise: Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e Tempo de Retorno (*payback*). A partir dos resultados obtidos com as técnicas de análise foi possível obter a resolução sobre a viabilidade do projeto, sendo ele então viável nos cenários otimista e neutro, e inviável no cenário pessimista como será visto no decorrer da pesquisa.

Palavras-Chave: Viabilidade. Distribuidora. Econômico - Financeira.

Área Temática: Contabilidade Gerencial.

1 INTRODUÇÃO

O estudo em questão foi estruturado de modo lógico e sequencial, o mesmo tem como objetivo, analisar a viabilidade econômico – financeira para a implantação de uma distribuidora de produtos odontológicos no Extremo Sul Catarinense.

De acordo com Santos (2001), o desenvolvimento de projetos de investimento é necessário para o processo de decisões dos investidores, já que abrange estimativas de receitas, custos e despesas. Para Souza (2001), realizar um investimento é um processo que exige extremo cuidado, pois envolvem vários fatores, o mesmo necessita da utilização de técnicas de análise de viabilidade econômico – financeira, como: Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Tempo de Recuperação (*payback*).

Para que o leitor tenha uma clara visão do objetivo da análise, o estudo está estruturado da seguinte forma: no capítulo um foi desenvolvida introdução, situação problema, objetivo geral, específicos e justificativa do projeto em questão. O capítulo dois trata da fundamentação teórica, que traz o embasamento sobre o assunto pesquisado.

¹Acadêmico do curso de Ciências Contábeis da UNESC, Criciúma, Santa Catarina, Brasil.

²Professor Especialista, UNESC, Criciúma, Santa Catarina, Brasil.

O capítulo 3 demonstra como foram desenvolvidos os procedimentos metodológicos e delineamento da pesquisa, já o 4, traz os resultados obtidos no desenrolar da pesquisa, e por fim o 5 abrange as considerações finais e suas referências.

Diante disso, o estudo tem como objetivo, analisar se é viável, econômico e financeiramente implantar uma distribuidora de produtos odontológicos no extremo sul catarinense.

1.1 TEMA E SITUAÇÃO PROBLEMA

A busca por fonte de renda por meio de um novo empreendimento está presente em nosso dia-a-dia. Mas nem sempre essa busca se torna um empreendimento que gera retornos, muitas vezes por não conhecer os procedimentos necessários para seguir neste ramo, deste modo dificultando o alcance dos objetivos, para que isso não aconteça se faz necessária a realização de uma análise antes de iniciar um investimento, para verificar se o investimento trará um retorno viável ou inviável para os empreendedores.

Em meio às perspectivas do crescimento econômico, julga-se necessário a utilização das ferramentas de técnicas de análise sobre investimento que são: *payback*, TIR e VPL, de forma que possam contribuir na análise dos resultados dos processos produtivos (CARLOTTO; FILIPPI; MARCELLO, 2011).

De acordo com Leite (2009), para que um empreendimento alcance seus objetivos é imprescindível que seja comprovado a essencialidade da gestão financeira para o seu desenvolvimento, isso é importante, pois quando é necessário recorrer a uma base para a tomada de decisão, é na gestão financeira que teremos uma visão ampliada.

A elaboração de projetos de investimento é relevante para desenvolver a tomada de decisão do investidor, pois engloba estimativas orçamentárias de receitas, custos e despesas em cenários variados de viabilidade e horizonte de tempo. Tomar a decisão de investir, ou não investir gera um incomodo aos investidores, visto que o investimento requer o desembolso de uma considerável quantidade de capital. Portanto, o propósito deve propiciar o aumento do patrimônio ou capacidade produtiva, assim proporcionando retornos para o investidor (SANTOS, 2001).

O mercado de odontologia tem se destacado durante os últimos anos, na busca de proporcionar a qualidade de vida para todos. Segundo Sebrae (2020), o Brasil é o país com mais profissionais na área de odontologia e o setor vem crescendo a cada ano.

De acordo com Consta Neto (2003), a análise de viabilidade econômico-financeira é de extrema importância para que seja identificado se vale a pena investir no negócio. Com isso, pode-se analisar os resultados que podem ser alcançados colocando o projeto em prática, assim evitando prejuízos futuros.

Desta forma, o estudo realizado busca compreender o seguinte questionamento: **É viável, econômico e financeiramente implantar uma distribuidora de produtos odontológicos no extremo sul catarinense?**

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GERAL

Diagnosticar a viabilidade econômico-financeira para implantação de uma distribuidora de produtos odontológicos no extremo sul catarinense.

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Levantar os investimentos para implantação do negócio;
- Realizar a projeção de retornos por meio de cenários;
- Avaliar a viabilidade por meio das técnicas econômicas e financeiras;

1.3 JUSTIFICATIVA

Segundo SEBRAE (2020), o mercado de odontologia brasileira modernizou-se e é reconhecido pelo mundo. Deste modo com o crescimento dos serviços odontológicos ocasionou uma elevação nos produtos e marcas, assim elevando nível de fabricantes nacionais e importadores.

No entanto, todo estudo para implantação de um negócio se faz necessário um projeto de viabilidade econômico-financeira, para apontar o verdadeiro potencial do investimento, se o projeto está mesmo de acordo com uma fonte de recursos garantida, mostrando para o investidor o tempo em que terá retorno do seu capital, apontando todas as variáveis e riscos a ser corridos.

Para que este projeto seja iniciado será necessário projetar o montante de capital que é necessário inicialmente, receitas e despesas, análise do público alvo e concorrência, assim como outros indicadores essenciais. Pois para concretizar um empreendimento deve-se ter um plano de negócio estabilizado com índices seguros.

O desenvolvimento deste trabalho terá contribuição para os demais públicos que buscam iniciar seu negócio próprio, trazendo informações necessárias para elaboração do seu plano de viabilidade garantindo assim o tempo e investimentos aplicados.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo tem como finalidade apresentar a contextualização de empreendedorismo, avaliação de negócios e viabilidade econômico – financeira.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Segundo Oliveira (2014), o termo empreendedorismo foi desenvolvido no século XX, por Joseph Shumpeter que era considerado um dos melhores economistas da época. O mesmo relacionou um empresário com inovação e criatividade, assim enaltecendo um empreendedor com criatividade elevada, deste modo, obteve ótimos resultados embasada em inovação.

Em curtos intervalos de tempo, o empreendedorismo causou transformações no mundo, especialmente no século XX, quando as maiores inovações foram criadas modificando o estilo de vida das pessoas. Inovações essas que são frutos de algo original ou de nova maneira de utilizar algo que já existe (DORNELAS, 2008).

Segundo Dornelas (2008), empreendedorismo é uma junção das pessoas e procedimentos que levam a construir ideias e abrir portas para oportunidades, que sendo observada de forma detalhada e trabalhando para buscar cada vez mais a perfeição do seu negócio, podem se transformar em grandes negócios de sucesso, quebrando a ordem econômica presente com a inovação.

O empreendedorismo tem a capacidade de tornar ideias em produtos e serviços, as ideias podem acontecer em qualquer momento e até mesmo no momento de distração do empreendedor ou quando o mesmo estiver acompanhado de pessoas que convive (DORNELAS, 2011).

Por trás das inovações, encontramos pessoas ou grupos de pessoas que possuem uma visão diferente de mercado, que arriscam e buscam se destacar pela paixão de empreender que carregam dentro de si querendo deixar seu propósito registrado (DORNELAS, 2008).

Para esclarecer um pouco mais, Dornelas (2014) diz que o empreendedorismo pode ser representado sob duas definições: a primeira visa o empreendedor como uma pessoa determinada que realmente sabe onde quer chegar, que enxerga a oportunidade, já a segunda, mostra o pensamento de empreendedorismo por uma necessidade, que acarreta a um mundo de negócios forçado levando a grandes possibilidades de insucesso.

Deste modo Santos (2012) diz que atualmente com a questão da competitividade, para se ter sucesso em seu negócio é necessário sempre fazer um planejamento, observando ações de curto, médio e longo prazo, trazendo assim a redução de riscos em suas tomadas de decisões.

O empreendedorismo traz consigo alguns elementos de grande importância no momento de empreender: disciplina de atuação, qualidade de vida e trabalhar uma ideia (OLIVEIRA, 2014).

O empreendedor deve caminhar ao lado da inovação tecnológica, econômica e social. Assim, o empreendedor criará um laço de emoção com o seu negócio, estabelecendo metas e objetivos, se adequando ao cenário inovador e buscando as melhores estratégias para alcançar seus resultados (SANTOS, 2012).

De acordo com Souza e Silva (2011) a essência do empreendedor que retrata no seu comportamento, se dá por meio de uma base de conhecimento vindo de experiências já vividas e também e também do constante estudo. Quando se depara com um contratempo, o empreendedor busca a resolução através da ligação com suas experiências e estudos, encontrando assim a melhor maneira de solucionar o problema.

As experiências podem ser advindas não apenas com situações propriamente vividas, mas também na conversa ou convivência com pessoas que possuem o mesmo cotidiano e já passaram por contratemplos buscando formas diferentes de resolvê-las (SOUZA; SILVA, 2011).

Para Aidar (2007) muitas empresas não são criadas porque foi constatado uma real oportunidade, mas iniciam sem conhecimento algum do mercado e da concorrência, sem pensar que muitas vezes é necessário um diferencial do já existente para poder se destacar.

Estes são classificados como empreendedores de necessidade, e por outro lado existem os empreendedores de oportunidades. O estilo praticado com mais frequência no Brasil é o empreendedorismo por necessidade, muitas vezes por falta de oportunidade de emprego, motivados pelo sustento familiar (ADAIR, 2007).

Para Fialho *et al.* (2006), o empreendedorismo é a capacidade que as pessoas tem de inovar em diferentes ambientes e situação empresariais, buscando mudanças

por meio de metas que possam ser alcançadas para conseguinte de resultados positivos, por meio da aplicação realizada por empreendedores que levam a negócios de sucesso que por mérito próprio criam e realizam atividades que agregam valor tanto para si, quanto para a sociedade, concretizando seu sonho de desejo pessoal e profissional. O objetivo se fortalece na visão sistêmica que cresce nos atos do empreendedorismo. Os resultados se mostram a partir a criatividade de persistência nos objetivos e oportunidades.

A forma das atividades que se encontra em um empreendedor não é obrigatoriamente igual às encontradas em outro, não existe uma forma certa ou errada de empreender, assim também uma pessoa não será conhecida como empreendedora se for somente constituída de todas as características (MOREIRA NETO, 2003).

Segundo Moreira Neto (2003), não existe um perfil único, isto porque o empreendedorismo não é alguma coisa paralisada no tempo e sim algo que está em constante avanço, onde sempre há necessidade de se atualizar. Aquele que empreende será julgado empreendedor conforme sua forma de agir, diante das diversas situações.

De acordo com Schmitz et al. (2016), o empreendedorismo é de extrema importância para a economia, sociedade, instituições de serviços públicos e principalmente para os negócios e empreendedores.

2.2 ANÁLISE DE INVESTIMENTO

Para Damodaram (2002), o processo de análise de investimento é um trabalho que deve ser realizado com muita atenção, e por isso, quem está realizando a análise deve conhecer, em seu conjunto, a organização a ser valorada.

A análise de investimento é um recurso gerencial usado para levantamento do valor de uma determinada entidade, o levantamento do valor das empresas serve como método de gestão e auxilia também para aperfeiçoar a tomada de decisão, reconhecer a criação de valor e possibilitar o aumento da riqueza dos acionistas (COPELAND; KOLLER; MURRIN, 2002).

Segundo Copeland, Koller e Murrin (2002) a análise de investimento é um instrumento que possibilita análise dos resultados das estratégias corporativas e de eficiência organizacional.

De acordo com Assaf Neto (2012), a análise de investimento tem por objetivo apurar o valor justo também conhecido por valor presente de todos os ganhos econômicos futuros esperado de caixa, deduzindo por uma taxa de juros que gratifica o custo de oportunidades dos investidores.

Desta forma, ao analisar se uma empresa pretende-se obter o valor justo de mercado, aquele que retrata de modo consolidado, a capacidade econômica de determinada empresa, contudo não há valor certo para um negócio e sim que ele será estimado para determinada finalidade, observando as perspectivas dos interessados (MARTINS *et al.*, 2006).

Conforme Santos (2005) o processo de análise pode proporcionar muitas vantagens para os investidores, como por exemplo: contribuir para a tomada de decisão, conhecer novas parcerias para expandir suas operações, garantir economia de escala, aprimorar seus requisitos competitivos para ampliar a presença de mercado da empresa.

A busca constante dos gestores é sempre aumentar a rentabilidade de seus investimentos, usando de vários instrumentos como apoio para suas decisões. Entre

estes instrumentos engloba-se o método de avaliação econômico – financeira de empresas que pode ser chamado de *valuation*, aonde o objetivo é obter um valor justo de mercado por meio de modelos de análise (GAMBETTA, 2016).

Segundo Mello (1991), o modelo de análise que a empresa utiliza pode variar de acordo com o comportamento e as prioridades dos acionistas. Algumas formas são mais simples, outras mais difíceis, alguns modelos consideram de forma clara os distintos variáveis que pertencem a valor da empresa, outros não.

A descrição do valor de uma empresa é um trabalho difícil que exige coerência e rigorosidade conceitual na criação do método do cálculo. Deste modo, todos os métodos apresentam pressupostos e níveis diferentes de acordo com resultados desejados (ASSAF NETO, 2012).

2.3 INVESTIMENTO

Segundo Camargo (2013), investir é a escolha de aplicar recursos em um ativo, com a finalidade de obter lucros futuros tendo como resultado a maximização das riquezas do investidor. Para que as operações da empresa corram como planejadas, os investimentos devem ser dirigidos à aquisição de ativos, o mesmo é composto por ativo permanente, capital de giro e demais materiais indispensáveis para que o investidor possa alcançar seus objetivos (PADOVEZE, 2014).

Para Souza (2014) a análise de um investimento tem como funções os orçamentos de receitas, custos e despesas de compra de equipamentos. Deste modo, para obter uma análise concreta de investimento se faz necessário a utilização de técnicas, que possam avaliar supostas alternativas para o investimento, diante disso, os indicadores econômicos demonstraram se um projeto é atrativo financeiramente, assim auxiliando o investidor na tomada de decisão (SOUZA E CLEMENTE, 2001).

De acordo com Marques (2014) existe uma necessidade de expectativas no retorno do valor investido, o investimento resulta em uma aplicação de sentido monetário. Todo projeto de investimento necessita seguir um processo, distintas em 5 etapas, que são: Geração de Proposta, Revisão e Análise, Tomada de Decisão, Implementação e Acompanhamento (GITMAN, 2010).

Ainda, de acordo com, Gitman (2010), realizar orçamentos antes de desenvolver um projeto de investimento é de extrema importância, pois abrange o entendimento dos montantes de mecanismos necessários para o desenvolvimento do investimento.

2.3.1 Riscos dos investimentos

O investimento com mais retorno normalmente é o que apresenta maior risco, pois o resultado esperado é superior, deste modo o risco se torna maior também. De acordo com, Souza (2003), compreende-se por riscos os prejuízos financeiros que foram desenvolvidos por meio de um investimento ou por oscilação do retorno esperado do ativo.

Fatores econômicos podem intervir negativamente no projeto, o tornando inviável, deste modo trazendo riscos e incertezas sobre o retorno esperado. Segundo Hoji (2001) o risco está sempre ligado a incertezas, toda ação empresarial tem um grau de risco, normalmente o risco está ligado a algum fator desfavorável no desenvolvimento do projeto.

2.3.2 Retorno de investimentos

Segundo Souza (2003), o retorno do investimento pode ser representado pelo ganho total ou prejuízo analisado pelos proprietários de cada investimento ao longo de determinado tempo. Os cálculos podem ser desenvolvidos mediante a valores iniciais e finais do ativo, mais distribuição de lucros dividido pelo investimento inicial.

As repentinas mudanças no mercado financeiro fazem com que o retorno do investimento seja incerto, levando em conta que o ambiente econômico esteja em instabilidade. Deste modo, deve-se realizar uma análise de investimentos para observar possíveis retornos a serem obtidos, por este motivo, as técnicas de análise são de extrema importância na tomada de decisão (LIMA; GALARDI E NEUBAUER, 2006).

2.4 PROJEÇÃO DE CENÁRIOS

Segundo Barreto (1991), é de extrema importância que seja desenvolvido uma análise de viabilidade econômico – financeira, junto a um projeto de investimento, utilizando-se de uma análise de três cenários econômicos, conhecidos como: otimista, neutro e pessimista, analisando estes cenários pode diminuir o risco de realizar um investimento que não seja viável.

A construção de cenários é um instrumento utilizado por empreendedores que exemplificam um cenário que corresponde a especulações sobre acontecimentos futuros, mas que não existe nenhuma comparação com eventos do presente (MAXIMIANO, 2004).

De acordo com, Marcial e Grumbach (2007), os cenários são construídos com informações atingidas pelo resultado de uma análise entre as variáveis, com o objetivo de identificar os riscos assumidos pelos futuros investidores, onde os resultados demonstram se um empreendimento é atraente ou não.

Deste modo, a projeção de cenários é dividida em três indicadores que são: cenário otimista, neutro e pessimista. Segundo Bastianello e Hutz (2015), o cenário otimista é considerado como um pensamento positivo, analisar as circunstâncias pelo lado positivo, deste modo, se contrapondo ao cenário pessimista.

Para Buarque (2003), os cenários otimistas são importantes para otimizar resultados e desenvolver a construção do futuro desejado. Deste modo, quando o cenário otimista alcança as adversidades, o mesmo tem a perspectiva de alcançar resultados positivos.

De acordo com, Melo (2006), o cenário neutro demonstra situações onde não aconteceram grandes alterações no projeto. Já Zenaro (2002) refere-se uma visão de futuro, onde não se altera as expectativas e as circunstâncias.

Mesmo estando estabilizado o cenário neutro é considerável positivo, onde sua realidade futura se torna coerente e vigente, assim diminui os fatores de alteração imprópria (ZENARO, 2002).

Segundo Melo (2006), após analisar um cenário pessimista pode-se obter vantagens, podendo elaborar estratégias para minimizar os obstáculos encontrados no desenvolvimento de determinados projetos.

Ainda, Melo (2006), é importante analisar cenário pessimista para conseguir observar o lado ruim das circunstâncias, deste modo, sendo o contrário do cenário pessimista. Já Moritz (2004), diz que o cenário pessimista é a pior hipóteses possíveis que poderia acontecer em um projeto de investimento.

2.5 VIABILIDADE ECONÔMICO – FINANCEIRA

Para Goldman (2005), quando nasce um novo negócio será sempre necessário um investimento de capital para cobrir as despesas antes mesmo que as receitas dêem entrada ao caixa, mesmo que estas receitas sejam maiores que as despesas. Assim um novo negócio ou projeto, exige-se que seja investido um valor inicial para produção.

A viabilidade econômica – financeira de um novo empreendimento é o exame que comprova que pode alcançar o lucro ao final do novo negócio ou projeto e que o mesmo tem a capacidade de manter um estabelecimento entre receitas e despesas em um longo período de tempo, possibilitando um fluxo de caixa positivo ocasião do empreendimento (CONSTANETO, 2003).

De acordo com Veras (2001) a análise de viabilidade econômico – financeira procura-se reconhecer os benefícios que o investimento feito poderá trazer, em confronto com os custos e investimentos, fazendo assim, que seja constatada a sua viabilidade de implantação.

Para os gestores a análise é um fator essencial antes de efetuar qualquer investimento necessário. Quando se trata em análise de viabilidade financeira é indispensável entender quais os principais demonstrativos contábeis e financeiro aplicados pelo empreendimento, também entender o que eles dizem (CAMLOFFSKI, 2014).

Segundo Georg (2009), é relevante uma análise de viabilidade econômica, pois é um documento elaborado com intuito de estruturar as principais ideias do negócio a ser elaborado e dele apossa-se os empresários, empreendedores e mesma instituição para que consigam planejar um negócio e antecipar possíveis eventos de risco.

O estudo de viabilidade, que traz índices de lucratividade, de rentabilidade, concede ao gestor mensurar o quanto o empreendimento é interessante. Valor presente líquido, o *payback* e taxas de retorno também tem um papel importante no processo de avaliação (COSTA NETO, 2003).

2.5.1 *Payback* simples e descontado

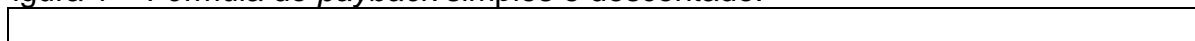
Conforme Bueno, Rangel e Santos (2011) para medir o período de tempo necessário para alcançar o retorno de todo investimento realizado os gestores utilizam o *payback*. A forma ideal é que quanto menor o tempo de retorno do investimento, menor o risco implicado.

De forma contrária com maior período de tempo para receber de volta o investimento mais submisso a variação nas condições de mercado estará o capital, portanto maior o risco (BUENO; RANGEL; SANTOS, 2011).

Segundo Penedo (2005), tempo de recuperação de investimento ou *payback* de modo mais simples é o tempo mínimo esperado para o investidor concentrar um saldo líquido simples de caixa, igual ao capital inicial. Contudo, este recurso não considera o valor do tempo, tendo como base o saldo acumulado do fluxo de caixa projetado.

Neste sentido, segue abaixo a equação do *payback*:

Figura 1 – Fórmula do *payback* simples e descontado.



$$\text{Payback} = \text{Investimento Inicial} / \text{Ganhos no período}$$

Fonte: Penedo (2005).

Na definição de Brigham (2006), o *payback* descontado é a quantidade anos essencial para recuperar o investimento dos fluxos líquidos de caixa descontados. Para alguns autores este método é considerado o mais eficaz, pois julga o valor real do dinheiro possibilitando uma análise financeira mais absoluta que o *payback* tradicional (BREALEY *et al.*, 2008).

No quadro a seguir está demonstrado o modelo de cálculo para o *payback* descontado:

Quadro 1 – Modelo para o cálculo do *payback* descontado

Período	Fluxo de Caixa	Fluxo de Caixa a Valor Presente	Fluxo de Caixa a Valor Presente Acumulado
0	-1.000,00	-1.000,00	-1.000,00
1	200,00	199,64	-800,36
2	250,00	249,10	-551,26
3	250,00	248,65	-302,61
4	300,00	297,45	-5,16
5	350,00	346,87	341,71

Fonte: Adaptado de Silva (2010).

2.5.2 Valor presente Líquido (VPL)

Para Camloffski (2014), o cálculo do valor presente líquido (VPL) apura em valores atualizados, o benefício financeiro esperado para o projeto. Para isso, é indispensável descapitalizar todos os valores pertencentes ao fluxo de caixa e deduzir este resultado pelo investimento inicial.

Se na resolução do VPL o resultado for maior que zero, quer dizer que o projeto deve continuar sendo explorado, caso contrário se o resultado for menor que zero, ou seja, valor negativo, o projeto deve ser rejeitado (CAMLOFFSKI, 2014).

Na operação de valor presente líquido (VPL), Gitman (2012), diz que está é uma técnica aperfeiçoada para orçamento de capital, por levar evidentemente em conta o valor do dinheiro no tempo.

Hirsfeld (2000) complementa que em razão de se usar constantemente a palavra desconto o valor descontado em uma operação que define o valor presente líquido (VPL), a taxa mínima de atratividade terá a nomenclatura taxa de desconto.

O VPL pode ser calculado a partir da seguinte fórmula:

Figura 2 - Fórmula VPL

$$VPL = - \text{Investimento Inicial} + \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n}$$

Fonte: Gitman, (2012).

De acordo com Gitman (2012), o valor presente líquido de um investimento é similar ao valor presente do fluxo de caixa líquido sugestão em análise, tratando-se de um valor a ser descontado, se o valor VPL for superior a zero, o investimento é considerado viável e, portanto se for inferior a zero, o projeto é considerado inviável.

2.5.3 Taxa mínima de atratividade (TMA)

Segundo Souza e Clemente (2001), para investir em um negócio é preciso observar que o foco deste projeto impede que o investidor encontre novas oportunidades, conseguindo investir o mesmo capital e alcançar um outro retorno. A pessoa que tem a ideia de investir, precisa encontrar a taxa mínima de atratividade – TMA. Deste modo a TMA é vista como o retorno mínimo que os investidores almejam alcançar quando realizam um projeto de investimento.

De acordo com Silva (2018), a taxa mínima de atratividade é comparada com a taxa interna de retorno – TIR que demonstra ao investidor se é viável ou não investir em seu projeto, o TMA também é conhecida como taxa de mercado, ela demonstra se é viável fazer o investimento ou deixar o dinheiro aplicado no banco gerando juros.

Ainda de acordo com, Silva (2018), a TMA é conhecida também como taxa de expectativa. Para realizar o cálculo da taxa mínima de atratividade é necessário avaliar os juros que o investidor terá de pagar. Não existe uma fórmula para a taxa mínima de atratividade, os investidores deveram se basear em uma taxa de juros, conhecida como Selic.

2.5.4 Taxa interna de retorno (TIR)

Segundo Camloffski (2014) a taxa interna de retorno (TIR) é a taxa que faz com que se verifique a igualdade entre valor presente das entradas de caixa e o investimento inicial, ou seja, é a taxa de juros que torna o valor presente líquido do investimento igual a zero.

Deste modo pode-se entender que a taxa interna de retorno (TIR), à grosso modo, é a rentabilidade que foi projetada para o capital investido, quanto se está determinado a receber (%) com o orçamento de caixa definido (CAMLOFFSKI, 2014).

Para um uso adequado para a tomada de decisão dos gestores usa-se a taxa mínima de atratividade. Sendo assim, quanto maior for o TIR, mais aceitável são as condições do investimento. Se a TIR for inferior a taxa mínima de atratividade estabelecida, o investimento deverá ser descartado (SOUZA, 2014).

O cálculo proposto para essa técnica é mediante a aplicação da formula abaixo:

Figura 3 – Fórmula TIR

$$VPL = FC_0 + \frac{FC_1}{1 + TIR} + \frac{FC_2}{(1 + TIR)^2} + \frac{FC_3}{(1 + TIR)^3} + \dots + \frac{FC_N}{(1 + TIR)^N}$$

Fonte: Camloffski (2014).

2.6 ESTUDOS ANTERIORES

A pesquisa de estudos anteriores foi desenvolvida por meio das bibliotecas eletrônicas Spell, Scielo e Google Acadêmico, foram encontrados cinco artigos que abordam temas semelhantes ao estudo desenvolvido pelo acadêmico, os mesmos desenvolveram os projetos utilizando a mesma metodologia para alcançar o diagnóstico do projeto.

No quadro a seguir pode-se observar que todos os projetos abrangem os mesmos objetivos, desenvolver uma análise de viabilidade econômico – financeira para investir em determinado negócio, todos têm em vista, verificar se os negócios são atraentes ou não.

Quadro 2 - Estudos anteriores

Estudo (Título)	Ano	Autores	Contribuições
Estudo da viabilidade econômica e financeira da abertura de uma clínica/consultório odontológico no município de vera Cruz/RS.	2019	Daniela Beatriz Hoff	O artigo trás o estudo da viabilidade econômico-financeira como forma de reduzir riscos para o desenvolvimento do empreendimento.

Análise de viabilidade econômico-financeira de um projeto eólico com simulação monte Carlo e avaliação de risco.	2017	Carlos Alberto Anjoletto Macedo; Andrei Aparecido de Albuquerque; Herick Fernando Moralles	O Presente estudo mostra a análise de viabilidade econômico-financeira como uma nova perspectiva de desenvolvimento para um projeto já bem sucedido.
Análise da viabilidade econômico-financeira da energia solar fotovoltaica em uma instituição de ensino superior do Sul do Brasil.	2015	Jonatan Antonio Dassi; Antonio Zanin; Fabiano Marcos Bagatini; Ademar Tibola; Rodrigo Barichello; Geovanne Dias de Moura	De acordo com o estudo, a intensão da utilização da viabilidade econômico-financeira foi a busca por uma alternativa de redução de custos e diversificação do ramo.
Análise de viabilidade econômico-financeira de um empreendimento imobiliário.	2012	Cristiane de Mesquita Tabosa; Maxweel Veras Rodrigues; Glenia Rodrigues Pinheiro	Na busca da otimização do retorno sobre os investimentos, a viabilidade econômico-financeira foi requisitada para mostrar os melhores caminhos para a maximização dos lucros.
Análise comparativa da viabilidade econômica dos sistemas de produção convencional e integrado de café.	2008	Vanessa Da Fonseca Pereira; Talles Girardi Mendonça; Brício Dos Santos Reis	Diante da necessidade de redefinição do processo produtivo, busca-se a viabilidade econômico-financeira para observar os pontos fortes e fracos com a imposição de uma análise comparativa.

Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Esta seção descreve o enquadramento metodológico e os procedimentos de coleta e análise de dados.

3.1 ENQUADRAMENTO METODOLOGICO

As pesquisas apresentam diferentes objetos e objetivos, é natural que se busque classificá-las, conforme Gil (2017) a classificação da pesquisa proporciona melhor organização dos fatos e seu entendimento, de forma que cada pesquisa é naturalmente diferente de outra, se propõe a utilidade previsão e provisão dos recursos de acordo com sua particularidade. Assim pode se definir qual o tipo de abordagem será utilizado na pesquisa: qualitativa, quantitativa ou mista.

Deste modo, a pesquisa desenvolvida se enquadra com uma abordagem qualitativa, pois de acordo com pensamentos de diversos escritores, o acadêmico pôde adquirir dados para realizar a análise dos mesmos.

Para Oliveira (2000), a pesquisa qualitativa destaca-se pela demonstração de informações através da definição de circunstâncias de acordo com a análise de um fenômeno ou situação. Ainda, de acordo com, Oliveira (2000) para ser considerada uma pesquisa qualitativa a mesma deve abranger minuciosamente o estudo de diversos autores conforme o assunto apresentado.

A natureza dos objetivos da pesquisa se define como descritiva, pois a mesma objetiva descrever o processo de análise de viabilidade econômico-financeiro para implantação de uma distribuidora de produtos odontológicos no extremo sul catarinense.

De acordo com Gil (2002), as pesquisas descritivas têm como propósito a descrição das características de uma estipulada população, fenômeno ou estabelecimento de relações entre variáveis. Assim, Richardson (1999) diz, o estudo descritivo retrata um nível de análise, onde permite reconhecer as características dos fenômenos, proporcionando também a ordenação e classificação destes.

3.2 COLETA E ANÁLISE DE DADOS

Para elaborar a análise de viabilidade econômico-financeira de um investimento, foi realizada uma pesquisa com empresas do ramo, com orçamentos em sites das mesmas, de produtos mais fornecidos para consultórios odontológicos.

Para Lakatos e Marconi (2003) os contatos diretos, são indispensavelmente fornecedores de dados importantes ou que podem recomendar fontes de informações úteis.

Também, a fim de mensurar o investimento inicial, foi estendida uma pesquisa com materiais de escritório como, mesas, cadeiras, computador, impressora, telefone, internet e iluminação. Assim também a procura de locais de comércio com espaço propício para alugar.

A pesquisa tem a característica descritiva, assim objetiva demonstrar o processo de análise da viabilidade econômico-financeira para implantação de uma distribuidora de produtos odontológicos no extremo sul catarinense. Para Gil (2002), a pesquisa descritiva tem por finalidade descrever a característica de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações variáveis.

Deste modo, será realizado uma tabulação de dados dos orçamentos demonstrando as possibilidades do projeto, utilizando-se de técnicas de análise como *payback*, Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno e Retorno sobre Investimento.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo serão apresentados os dados obtidos por meio de coleta de informações durante pesquisa, assim também a análise dos mesmos através de cálculos para demonstrar os resultados obtidos.

Quadro 3 - Objetivos específicos *versus* estrutura da pesquisa

Levantar os investimentos para implantação do negócio;	4.1 Levantamento dos investimentos necessários
Realizar a projeção de retornos por meio de cenários;	4.2 Projeção de cenários
Avaliar a viabilidade por meio das técnicas econômicas e financeiras;	4.3 Técnicas de viabilidade

Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

4.1 INVESTIMENTO

Primeiramente para estimar o valor necessário para o investimento inicial do projeto, foi necessário conhecer quais os produtos odontológicos que são indispensáveis para o dia a dia de um consultório.

Assim com as informações da área sobre os produtos e a procura em sites foi possível chegar a um investimento de R\$121.801,88 utilizando 3 orçamentos como

base. Com o intuito de chegar no preço de venda foi aplicado a média entre os três orçamentos e um Markup de 2.

Para complementar também foram estipulados custos fixos e despesas fundamentais para abertura da loja física, como aluguel, água, energia, internet, materiais de escritório, pintura e demais gastos que somaram R\$14.853,87.

4.2 PROJEÇÃO DE CENÁRIOS

A seguir será demonstrada uma projeção de cenários sendo elas otimista, neutro e pessimista, com base na venda esperada dos produtos odontológicos em um período de 5 anos.

4.2.1 Cenário Otimista

O primeiro cenário é o otimista, que foi projetado com a intenção de demonstrar como seria o retorno da distribuidora dentro de 5 anos se ela tivesse a possibilidade de realizar o dobro de vendas, assim foi possível chegar em um resultado positivo para o projeto.

O quadro abaixo demonstra a projeção de vendas de produtos odontológicos dentro do cenário otimista.

Quadro 4 – Cenário Otimista

CENÁRIO OTIMISTA	
ANO	VALOR
1	R\$ 68.802,85
2	R\$ 73.529,80
3	R\$ 81.790,71
4	R\$ 85.145,89
5	R\$ 88.501,07
TOTAL	R\$ 397.770,32

Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

Conforme quadro acima tivemos no primeiro ano um retorno de 68.802,85 no segundo ano um retorno de 73.529,80 no terceiro ano um retorno de 81.790,71 no quarto ano um retorno de 85.145,89 e no quinto ano um retorno de 88.501,07.

4.2.2 Cenário Neutro

O segundo cenário é o neutro, onde foi delineado com o intuito de determinar o retorno da distribuidora com a quantidade de vendas que realmente foi indicado com a pesquisa, onde também foi possível chegar a um resultado positivo no final dos 5 anos.

Com o quadro abaixo podemos observar a projeção de vendas de produtos odontológicos dentro do cenário neutro.

Quadro5 – Cenário Neutro

CENÁRIO NEUTRO

ANO	VALOR	
1	R\$	27.751,28
2	R\$	56.268,40
3	R\$	60.849,43
4	R\$	64.204,61
5	R\$	67.559,79
TOTAL	R\$	276.633,51

Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

De acordo com o cenário neutro no primeiro ano tivemos um retorno de 27.751,28 no segundo ano um retorno de 56.268,44 no terceiro ano um retorno de 60.849,43 no quarto ano um retorno de 64.204,61 e no quinto ano um retorno de 67.559,79.

4.2.3 Cenário Pessimista

O terceiro e último cenário é o pessimista, que foi calculado com valores de vendas o dobro menores que o do cenário neutro, para indicar de fato a pior das probabilidades do negócio.

A seguir, o quadro demonstra a projeção de vendas de produtos odontológicos dentro do cenário pessimista.

Quadro 6 – Cenário Pessimista

CENÁRIO PESSIMISTA		
ANO	VALOR	
1	R\$	10.926,38
2	R\$	39.452,41
3	R\$	42.807,59
4	R\$	46.162,77
5	R\$	49.517,95
TOTAL	R\$	188.867,10

Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

Como podemos observar neste cenário tivemos no primeiro ano um retorno de 10.926,38 no segundo ano um retorno de 39.452,41 no terceiro ano um retorno de 42.807,59 no quarto ano um retorno de 46.162,77 e no quinto ano um retorno de 49.517,95.

4.3 TÉCNICA DE VIABILIDADE

O quadro abaixo demonstra os índices de viabilidade econômico e financeiro, que são eles *PAYBACK*, *TIR* e *VPL*, calculados para o investimento nos 3 cenários projetados.

Quadro 7 – Técnica de viabilidade

	OTIMISTA	NEUTRO	PESSIMISTA
INVESTIMENTO	R\$ 136.655,75	R\$ 136.655,75	R\$ 136.655,75
ANO 1	R\$ 68.802,85	R\$ 27.751,28	R\$ 10.926,38

ANO 2	R\$ 73.529,80	R\$ 56.268,40	R\$ 39.452,41
ANO 3	R\$ 81.790,71	R\$ 60.849,43	R\$ 42.807,59
ANO 4	R\$ 85.145,89	R\$ 64.204,61	R\$ 46.162,77
ANO 5	R\$ 88.501,07	R\$ 67.559,79	R\$ 49.517,95
PAYBACK	2,25	3,51	-
TIR	47,47%	25,36%	10,08%
TMA	11%	11%	11%
VPL	R\$ 153.421,21	R\$ 60.893,72	-R\$ 3.695,82

Fonte: Elaborado pelo autor (2021).

Conforme pode observar o quadro acima demonstra o investimento necessário e os retornos das vendas de produtos odontológicos calculado para os 5 anos em cada um dos 3 cenários.

Considerando os índices apresentados neste quadro, pode-se analisar que com o investimento de R\$136.655,75 o retorno será positivo no cenário otimista e no cenário neutro, no cenário pessimista temos um resultado negativo.

No *payback* descontado que mostra o tempo que o investimento feito irá começar a dar retorno, assim dentro cenário otimista o resultado foi de 2,25 anos começará a dar retorno, no cenário neutro o resultado foi de 3,51 anos e no cenário pessimista o projeto levará mais de 5 anos para dar retorno. A TIR que mostra o percentual de retorno do investimento, no cenário otimista o resultado foi de 47,47%, no cenário neutro o resultado foi de 25,36% e no cenário pessimista 10,08%. Na VPL que se trata do valor presente líquido do investimento o resultado no cenário otimista foi de R\$153.421,21 no cenário neutro o resultado foi de R\$60.893,72 e no cenário pessimista um resultado de R\$ -3.695,82.

A seguir será apresentada a conclusão deste estudo.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As organizações estão cada vez mais focadas no progresso do mercado, na lucratividade e principalmente no retorno sobre o investimento. Deste modo, para que a mesma atinja tais objetivos é preciso realizar um investimento de capital inicial, que de certa forma possibilite lucros futuros a empresa. Os métodos para se investir em um projeto ocorrem por meio de: abertura de filiais, compra de terrenos, instalações, obtenção de máquinas, dentre outros investimentos.

Diante disso, o estudo em questão buscou responder se é viável, econômico e financeiramente implantar uma distribuidora de produtos odontológicos no extremo sul catarinense. Determinando desta forma, o objetivo geral do estudo, que procurou analisar a viabilidade do investimento para abertura de uma distribuidora, para se obter um diagnóstico concreto sobre o investimento foi utilizado ferramentas de análises, como *payback*, TIR e VPL.

Deste modo, foi possível observar que o projeto se revelou viável em dois cenários, onde no cenário otimista com 2,24 anos já começará a gerar lucros, e terá ao fim dos cinco anos um retorno de R\$ 153.843,22, e no cenário neutro começará a gerar lucros dentro de 3,51 anos e ao final de cinco anos terá um retorno de 60.893,72. E por fim, o cenário pessimista não obteve resultado positivo, gerando um valor negativo de -3.695,82 levando mais de cinco anos para se recuperar. Mesmo com o último cenário inviável o projeto se faz capaz de ser um empreendimento de sucesso e gerar lucros.

Conclui-se então, que o estudo foi de grande importância para o acadêmico, de modo que, o mesmo obteve maior conhecimento na área econômica e financeira, estimulando-o a pôr em prática o projeto desenvolvido.

Por fim, a análise de viabilidade econômico-financeira é de grande relevância para todos os empreendedores, os mesmos precisam sempre estar em uma crescente, atualizados e acompanhando o ritmo do mercado, assim, evitando possíveis problemas para as organizações.

6 REFERÊNCIAS

AIDAR, M. M. **Empreendedorismo**. São Paulo: Thomson, 2007.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e valor**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BARRETTO, M. **Planejamento e organização do turismo**. Campinas: PAPIRUS.1991.

BASTIANELLO, M. R; HUTZ, C. S. **Do otimismo explicativo ao disposicional: a perspectiva da psicologia positiva**. Psico-USF, Bragança Paulista, v. 20, n. 2, p. 237-247, mai./ago. 2015.

BREALEY, M; MARCUS, M; MAYNES, L. **Fundamentals of corporatefinance**. São Paulo: Atlas, 2008.

BRIGHAM, E, F; HOUSTON, J, F. **Fundamentos da Moderna Administração Financeira**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

BUARQUE, S, C. **Metodologias e técnicas de construção de cenários globais e regionais**. Brasília: IPEA, 2003.

BUENO, R. d. L. d. S; RANGEL, A. d. S; SANTOS, J. C. d. S. **Matemática Financeira Moderna**. São Paulo: Cengage Learning, 2011.

CAMARGO, M. A d. **Matemática financeira aplicada a produtos financeiros e a análise de investimentos**. São Paulo: Saraiva, 2013.

CAMLOFFSKI, R. **Análise de investimentos e viabilidade financeira das empresas**. São Paulo: Atlas, 2014.

CARLOTTO, I; FILIPPI, J. A.; MARCELLO, I. E. Estudo da viabilidade da produção de leite em uma propriedade familiar rural do município de Francisco Beltrão–PR. **Revista de Ciências Empresariais da UNIPAR**, 2011.

COPELAND, T. KOLLER, T; MURRIN, J. **Avaliação de empresas valuation: calculando e gerenciando o valor das empresas**. 3. ed. São Paulo: Pearson, 2002.

COSTA NETO, A. L; BRIM, J. V; AMORIM, P. H. M. **Estudo de um modelo para análise prévia de viabilidade econômico-financeira de empreendimentos**

imobiliários em Salvador – Bahia. Trabalho de conclusão de curso (Especialização) - Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2003.

DAMODARAN, A. **A face oculta da avaliação:** avaliação de empresas da velha tecnologia, da nova tecnologia e da nova economia. São Paulo: Makron Books, 2002.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo:** transformando ideias em negócios. 3. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2008.

DORNELAS, J. **Plano De Negócios:** seu guia definitivo o passo a passo para você planejar e criar um negócio de sucesso. Rio de Janeiro: Campus, 2011.

DORNELAS, J; SPINELLI, S; ADAMS, R. **Criação de novos negócios:** empreendedorismo para o século XXI. São Paulo: Campus, 2014.

EISENHARDT, K.M. **Building theories form case study research.** Academy of Management Review. New York, New York, 1989.

FIALHO, F. A. P; Fº, G. M; MACEDO, M; MITIDIARI, T. da C. **Empreendedorismo Na Era Do Conhecimento:** como estimular e desenvolver uma cultura empreendedora alicerçada nos princípios da gestão do conhecimento e da sustentabilidade. Florianópolis: Visual Books, 2006.

GAMBETTA, M. V. cálculo do valor de uma microempresa varejista de instrumentos musicais pelo método de fluxo de caixa descontado. Um estudo de caso em toledo/pr. Unipar, 2016. Disponível em:
<https://revistas.unipar.br/index.php/empresarial/article/view/6109>.

GEORG, M. **Plano de negócios de uma revenda de automóveis usados.** Florianópolis, Centro Sócio Econômico, 2009.

GIL, A.C. **Métodos e técnicas de pesquisa social.** 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 2002.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** 12. ed. São Paulo: Pearson Practice Hall, 2010.

GITMAN, L. J. **Administração Financeira.** 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

HIRSCHFELD, H. **Engenharia econômica e análise de custos.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

HOJI, M. **Práticas de Tesouraria.** São Paulo: Atlas, 2001.

LEITE, P. R. **Logística reversa:** meio ambiente e competitividade. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

LIMA, I. S; GALARDI, N; NEUBAUER, I. **Mercado de Investimentos Financeiros**. São Paulo: Atlas, 2006.

MARCIAL, E. C; GRUMBACH, R. J. d. S. **Cenários Prospectivos**. Rio de Janeiro: FGV, 2007.

MARQUES, A. **Conceção e Análise de Projetos de Investimento**. 4. ed. Lisboa: Edições Sílabo, Lda., 2014.

MAXIMIANO, A. C.A., **Introdução à Administração**. 6ª edição. São Paulo: Atlas, 2004.

MELLO, M. Uma teoria de avaliação de negócios. **SciELO**, 1991. Disponível em: <https://www.scielo.br/pdf/rae/v31n1/v31n1a05.pdf>.

MELO, L. C. d. **O planejamento estratégico e a prospecção de cenários: uma experiência no Instituto Lauro de Souza Lima**. 173 f. 2006. Dissertação (Mestrado em Ciências)– Coordenadoria de Controle de Doenças, Secretaria de Estado da Saúde de São Paulo, São Paulo, 2006.

MORITZ, G. d. O. **Planejando por cenários prospectivos: a construção de um referencial metodológico baseado em casos**. 2004. 151 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção)– Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2004.

MOREIRA NETO, A. L. d. C. **A relação entre o sucesso das organizações e o espírito empreendedor de seus criadores**. Maringá: Revista Cesumar, 2003.

OLIVEIRA, C. d. S. **Metodologia científica, planejamento e técnicas de pesquisa: uma visão holística do conhecimento humano**. São Paulo: Editora LTR, 2000.

OLIVEIRA, D. d. P. R. d. **Empreendedorismo: vocação, capacitação e atuação direcionadas para o plano de negócios**. São Paulo: Atlas, 2014.

PADOVEZE, C. L. **Introdução à Administração Financeira**. São Paulo: Thomson, 2005.

PENEDO, R. da C. **A Taxa interna de retorno na análise de investimentos**. Brasília: Lettera, 2005.

RICHARDSON, R.J. **Pesquisa social: métodos e técnicas**. São Paulo: Atlas, 1999.

SANTOS, E. O. d. **Administração Financeira da Pequena e Média Empresa**. São Paulo: Atlas, 2001.

SANTOS, J. O. d. **avaliação de empresas: cálculo e interpretação dos valores das empresas**. São Paulo: Saraiva, 2005.

SANTOS, E.A; SILVA, C.E. Os modelos de plano de negócios e sua relevância para sustentabilidade das micros e pequenas empresas. *Revista Brasileira de*

Administração Científica, 2012. Disponível em:<https://www.sustenere.co/index.php/rbadm/article/view/ESS2179-684X.2012.001.0003>

SCHMIDT, P; SANTOS, J. L. d; MARTINS, M. A. **Avaliação de empresas**: foco na análise de desempenho para o usuário interno, teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2006.

SCHMITZ, A. et al. Inovação, empreendedorismo e universidades no programa de pós-graduação em engenharia e gestão do conhecimento da universidade federal de santa catarina. IJkEM, 2016. Disponível em: <http://incubadora.periodicos.ufsc.br/index.php/IJKEM/article/view/4112>.

SEBRAE. **Como montar uma distribuidora de produtos odontológicos**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-distribuidora-de-produtos-odontologicos,27d87a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 5 abr. 2020.

SILVA, F. P. d. **Análise de investimento e fontes de financiamento**. Porto Alegre SAGAH 2018 1 recurso online ISBN 9788595025394.

SOUZA, A. B. d. **Projetos de Investimentos de Capital**: Elaboração, Análise e Tomada de Decisão. São Paulo: Atlas, 2003

SOUZA, A. B. de. **Curso de administração financeira e orçamento**: princípios e aplicações. São Paulo: Atlas, 2014.

SOUZA, A.; CLEMENTE, A. **Decisões Financeiras e Análise de Investimentos**: Fundamentos, Técnicas e Aplicações. São Paulo. Atlas, 2001.

SOUZA, J.R.M.; SILVA, C.E. Metodologias de estímulo à criatividade e inovação no desenvolvimento de empreendedores: uma revisão teórica. **Revista Brasileira de Administração Científica**, Aquidabã, 2011. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/235765835_Metodologias_de_estimulo_a_criatividade_e_inovacao_no_desenvolvimento_de_empreendedores_uma_revisao_teorica.

SILVA, A. L. C. da. **Matemática financeira aplicada**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

VERAS, L. L. **Matemática Financeira**: uso de calculadoras financeira, aplicações ao mercado, introdução a engenharia econômica, 300 exercícios resolvidos e propostos com respostas. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

WEYGANDT; KIESO; KIMMEL. **Contabilidade Financeira**. 3. ed. Rio de Janeiro: Ltc, 2005.

YIN, R.K. **Case study research, design and methods (applied social research methods)**. Thousand Oaks. California: Sage Publications, 2009.

ZENARO, M. **Marketing para empreendedores: o segredo do sucesso.** Vidira:
Ed. da Unoesc, 2002.

APÊNDICE – PRODUTOS

ITENS	ORÇAMENTO 1	ORÇAMENTO 2	ORÇAMENTO 3
Ácido fosforico 37% (1 uni)	R\$ 17,00	R\$ 15,00	R\$ 12,47
Adesivo Ortodontico (1 uni)	R\$ 52,32	R\$ 92,38	R\$ 79,80
Agulha (100 uni)	R\$ 65,00	R\$ 65,90	R\$ 69,00
Alavanca (1 uni)	R\$ 36,90	R\$ 33,35	R\$ 31,66
Alginato (410 g)	R\$ 20,50	R\$ 22,47	R\$ 20,98
Alicates ortodônticos (1 uni)	R\$ 162,25	R\$ 172,50	R\$ 175,12
Anestésico (1 uni)	R\$ 174,90	R\$ 165,70	R\$ 159,90
Autoclave (1 uni)	R\$ 4.900,00	R\$ 4.575,84	R\$ 3.810,26
Babador (1 uni)	R\$ 14,90	R\$ 15,99	R\$ 12,90
Brocas Diamantadas (1 uni)	R\$ 12,00	R\$ 13,00	R\$ 14,00
Cabo de bisturi (1 uni)	R\$ 59,90	R\$ 80,50	R\$ 59,90
Cadeira D700 4T Flex (1 uni)	R\$ 10.999,00	R\$ 11.655,38	R\$ 11.973,61
Campo cirurgico (10 uni)	R\$ 21,00	R\$ 24,70	R\$ 12,40
Caneta alta e baixa rotação (1 uni)	R\$ 661,25	R\$ 744,56	R\$ 839,90
Carpule (1 uni)	R\$ 38,63	R\$ 66,54	R\$ 49,64
Cimento endodôntico (12 g)	R\$ 73,59	R\$ 84,53	R\$ 73,60
Clorexidina 012% (1 uni)	R\$ 52,28	R\$ 59,90	R\$ 67,00
Compressor (1 uni)	R\$ 5.866,25	R\$ 5.554,49	R\$ 4.398,45
Escova Robson (1 uni)	R\$ 5,90	R\$ 2,86	R\$ 6,49
Espelho (1 uni)	R\$ 13,20	R\$ 20,50	R\$ 14,70
Fio dental (500 m)	R\$ 15,33	R\$ 13,56	R\$ 12,99
Fórceps (1 uni)	R\$ 108,90	R\$ 115,00	R\$ 126,64
Fotopolimerizador (1 uni)	R\$ 1.933,90	R\$ 1.146,60	R\$ 1.349,90
Gel Clareador (kit 1 pessoa)	R\$ 275,90	R\$ 301,79	R\$ 254,79
Gesso (1 kg)	R\$ 32,03	R\$ 34,50	R\$ 35,50
Hipoclorito de sódio (1 L)	R\$ 6,50	R\$ 7,90	R\$ 9,20
Kit Sugador (1 uni)	R\$ 595,00	R\$ 566,03	R\$ 571,00
Lamina Bisturi (100 uni)	R\$ 42,90	R\$ 43,10	R\$ 45,27
Lima endodontica (1 uni)	R\$ 76,79	R\$ 86,25	R\$ 83,80
Luvas (100 uni)	R\$ 119,90	R\$ 109,14	R\$ 119,90
Mascaras (100 uni)	R\$ 34,90	R\$ 86,02	R\$ 49,90
Moldeiras (1 uni)	R\$ 75,90	R\$ 77,97	R\$ 129,96
Pasta profilática (90 g)	R\$ 9,90	R\$ 11,39	R\$ 15,99
Pinça Adson (1 uni)	R\$ 14,16	R\$ 20,25	R\$ 22,89
Resina composta (1 uni)	R\$ 34,16	R\$ 47,00	R\$ 59,90
Seringa para irrigação (1 uni)	R\$ 59,80	R\$ 78,00	R\$ 90,00
Sondas (1 uni)	R\$ 46,46	R\$ 51,97	R\$ 57,85
Sugador descartável (40 uni)	R\$ 7,50	R\$ 7,19	R\$ 7,90
Touca (100 uni)	R\$ 30,90	R\$ 34,21	R\$ 31,90
Tricresol formalina (10 ml)	R\$ 9,90	R\$ 10,45	R\$ 8,50
Ultracal (1 uni)	R\$ 58,55	R\$ 67,84	R\$ 45,36
Ultrassom (1 uni)	R\$ 2.599,90	R\$ 2.149,06	R\$ 2.599,90
	R\$ 29.435,95	R\$ 28.531,31	R\$ 27.610,82

Fonte: Elaborado pelo autor (2021).