

UNIVERSIDADE DO EXTREMO SUL CATARINENSE - UNESC

CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

FRANCIELE BASQUEROTO MACHADO

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA A
IMPLANTAÇÃO DE UMA PANQUECARIA NO MUNICÍPIO DE
FORQUILHINHA - SC**

CRICIÚMA

2021

FRANCIELE BASQUEROTO MACHADO

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA A
IMPLANTAÇÃO DE UMA PANQUECARIA NO MUNICÍPIO DE
FORQUILHINHA - SC**

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(a): Prof. Esp. Ademir Borges

CRICIÚMA

2021

FRANCIELE BASQUEROTO MACHADO

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA A
IMPLANTAÇÃO DE UMA PANQUECARIA NO MUNICÍPIO DE
FORQUILHINHA - SC**

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, com Linha de Pesquisa em Contabilidade Financeira.

Criciúma, 22 de junho de 2021

BANCA EXAMINADORA

Prof. Ademir Borges – Especialista - (UNESC) – Orientador

Prof. Ângelo Natal Périco - Especialista - (UNESC)

Prof. Wagner Blauth - Mestre - (UNESC)

Dedico este trabalho a minha família, em especial aos meus pais, Edolir e Sandro, ao meu namorado Marllon, que sempre estiveram dispostos a me ajudar, sempre me incentivando a continuar essa etapa da minha vida e a nunca desistir.

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, por me proporcionar saúde e sabedoria em todos esses anos, e me permitir finalizar este trabalho.

Aos meus pais, Edolir e Sandro, por todo amor e carinho, pois são eles os motivos da minha vida e da minha dedicação.

Ao meu namorado, Marllon, por sempre me ajudar em todos os momentos dessa caminhada, principalmente nos momentos difíceis.

Aos amigos que adquiri no curso, que sempre estavam dispostos a ajudar.

Ao meu orientador, Ademir Borges, pelo conhecimento e auxílio prestado desde o início deste trabalho.

A todos os professores do curso de Ciências Contábeis da UNESC, que contribuíram de alguma forma, por todo o aprendizado e experiência compartilhados.

Enfim, agradeço a todos que fizeram parte dessa etapa da minha vida, a todos o meu agradecimento!

**“O sucesso é a soma de pequenos esforços
repetidos dia após dia.”**

Robert Collier

ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA A IMPLANTAÇÃO DE UMA PANQUECARIA NO MUNICÍPIO DE FORQUILHINHA - SC

Franciele Basqueroto Machado¹

Ademir Borges²

RESUMO: O objetivo deste artigo é elaborar um estudo de viabilidade econômica e financeira para um empreendimento de uma panquecaria no município de Forquilha – SC. Os principais autores citados no trabalho foram Velho, Affonso e Veiga. A pesquisa se caracteriza quanto aos objetivos como descritiva, em relação aos procedimentos como pesquisa documental e bibliográfica e com abordagem quantitativa ao problema. Os dados foram coletados entre abril e maio de 2021, e na sequência foi realizada a análise utilizando os indicadores ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro, margem de contribuição, *payback*, VPL, TIR e TMA. Verificou-se que a implantação de uma panquecaria proporcionará retorno do investimento em um período de 10,8 meses e com lucro de R\$ 124.589,00, em um período projetado de 5 anos, com taxa interna de retorno de 108%, mostrando que a implantação de uma panquecaria é viável. A contabilidade é uma ferramenta para o processo de gerenciamento das empresas e tem papel relevante na tomada de decisões.

PALAVRAS-CHAVE: Contabilidade. Empreendimento. Indicadores.

ÁREA TEMÁTICA: Contabilidade Financeira

1 INTRODUÇÃO

De acordo com estudos realizados pela *EAE Business School*, no ano de 2014, os brasileiros são os que mais gastam com *fast food* na América do Sul, gerando uma receita de R\$ 53,7 bilhões em gastos com *fast food* (ROMERO, 2016).

Nesse sentido é visível como o ramo alimentício tem grande potencial de crescimento, visto que as pessoas utilizam da alimentação como forma de lazer, seja comprando produtos para elaborar algum cardápio, seja indo em algum lugar buscando novas experiências alimentícias ou mesmo por ser mais cômodo.

A indústria brasileira de alimentos e bebidas em 2019 cresceu 6,7% em faturamento em relação ao ano 2018. Em 2019 o lucro foi de R\$ 699,9 bilhões, acrescentadas as exportações e importações, representando 9,6% do PIB segundo a pesquisa conjuntural da ABIA – Associação Brasileira da Indústria de Alimentos, já em 2018 o lucro foi de R\$ 656 bilhões. Com o desempenho que a indústria alimentícia vem tendo ao longo dos anos, obteve crescimento de 2,3% em vendas reais.

Devido às pessoas terem muitas atividades no seu dia-a-dia, elas têm uma tendência de aumentar a procura por alimentos fáceis e rápidos e muitas delas acabam buscando por alimentos fora de casa, sendo assim, o ramo alimentício é considerado um negócio atrativo aos empreendedores.

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

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

Nesse sentido o empreendedor é aquele que planeja, analisa, implanta as suas ideias na criação de novos negócios e verifica se estes negócios são viáveis. Pode-se entender também que o empreendedor é aquele indivíduo que inicia algo novo que nenhum outro indivíduo havia pensado, é aquela pessoa que desenvolve visões e as realiza (VELHO, 2017).

Diante desse cenário surge a seguinte questão de pesquisa: é viável a abertura de uma panquecaria no município de Forquilha – SC?

Para atender a questão de pesquisa, esse estudo tem como objetivo geral elaborar um estudo de viabilidade econômica e financeira para um empreendimento de uma panquecaria no município de Forquilha – SC.

Para alcançar o objetivo geral têm-se os seguintes objetivos específicos:

- I - Projetar os investimentos necessários;
- II - Determinar os custos para a implantação da panquecaria;
- III - Verificar o ponto de equilíbrio do negócio.

Sendo assim, este estudo se justificará pelo ponto de vista social, devido as pessoas buscarem novas experiências em relação a alimentos para consumirem em lanchonetes ou restaurantes, onde percebeu-se a oportunidade de criar uma panquecaria no município de Forquilha, pois não existem estabelecimentos que ofereçam esse produto no município. Pelo ponto de vista teórico, este trabalho servirá para as pessoas que compartilham da mesma ideia empreendedora a fim de criar seu próprio negócio. Do ponto de vista prático, outras pessoas poderão utilizar a ideia proposta neste artigo para implantar seu negócio do ramo alimentício, sendo uma panquecaria ou outros estabelecimentos afins.

A estrutura desse estudo é dividida em introdução onde consta a formação do tema, seguida pela fundamentação teórica onde busca-se autores que já publicaram sobre o tema, a terceira seção os procedimentos metodológicos, a quarta seção onde são apresentadas as análises dos resultados obtidos no estudo, por fim, na quinta seção são apresentadas as considerações finais.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 CENÁRIO DO RAMO ALIMENTÍCIO DE *FAST FOOD*

Com o cenário atual que estamos vivendo no país, muitos brasileiros decidiram abrir seus próprios negócios, uma das alternativas para esses empreendedores seria o *fast food*, que são refeições rápidas, como batatas fritas, pizzas, sanduíches, panquecas, etc. Um dos segmentos que mais crescem no Brasil é o setor alimentício, mesmo com a situação econômica do país a alimentação é um dos maiores gastos dos brasileiros.

Conforme Abrasel (2019, p. 1):

As famílias gastaram, em média, R\$ 658,23 mensais com alimentação, sendo 67,2% (R\$ 442,27) com alimentos consumidos no domicílio e os demais 32,8% (R\$ 215,96) com alimentação na rua, ou seja, em restaurantes, bares e lanchonetes país a fora. Os dados são da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) 2017-2018, divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).



De acordo com Abrasel (2019), a alimentação fora de casa consome, em média, 32,8% do total de gastos das famílias brasileiras. Para quem deseja abrir um negócio próprio, empreender no setor alimentício e de bebidas é um ótimo negócio.

2.2 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo é o ato de constituir uma empresa que poderá ter geração futura de lucro com o objetivo de criar e/ou aprimorar produtos ou serviços a fim de satisfazer os interesses próprios do empreendedor e auxiliar no crescimento da economia do município e do país (SILVA et al, 2019).

A ação empreendedora é o processo em que o empreendedor irá identificar oportunidades e problemas e encontrar soluções para esses problemas. A criação de um empreendimento gera para a sociedade ações positivas, pois um negócio ou um projeto, pode trazer mudanças para a sociedade, como a movimentação da economia de um país (SEBRAE, 2019).

Em 2019, a *GEM (Global Entrepreneurship Monitor)* apontou que o país atingiu 23,3% de taxa de empreendedorismo inicial, considerada a maior marca até agora e o segundo melhor patamar total de empreendedores (38,7% da população adulta, entre 18 e 64 anos) desde 2002, primeiro ano da série histórica desta variável (SEBRAE, 2020, p.1).

O empreendedorismo consiste na criação de entidades que tendem a gerar fins lucrativos futuros, proporcionando um crescimento sustentável, a fim de solucionar problemas ou maximizar riquezas de forma global ou local (SILVA et al, 2019).

O empreendedorismo surge por meio de uma oportunidade de criação de um produto/serviço novo ou diferente, com fins lucrativos, no qual necessita de uma grande atenção, pois junto com as oportunidades vêm os riscos, em que o empreendedor deve acreditar e explorar os conhecimentos sobre o seu produto/serviço e sua consciência para saber o momento exato de agir/implementar (HISRICH et al, 2014).

Tabela 01 – Vantagens e desvantagens do empreendedorismo

Vantagens	Desvantagens
Geração de emprego e renda	Grande esforço mental, emocional e físico (às vezes) e dedicação
Aumento do crescimento econômico local e global	Enorme quantidade de horas de trabalho
Geração de produtos/serviços de maior qualidade	Preocupação e tensão em dirigir o negócio
Estimula ao desenvolvimento de novos mercados	Grande responsabilidade
Estímulo para criação de novos empreendedores e produtos/serviços	Ameaça (concorrência)

Fonte: Adaptado Affonso (2019)

2.2.1 Perfil do empreendedor



O empreendedor é aquele que cria ideias novas, assume todos os riscos e que está sempre motivado a adquirir grandes responsabilidades e sua independência, usando sua imaginação e criatividade, a fim de satisfazer suas necessidades profissionais e pessoais (AFFONSO, 2019).

O perfil do empreendedor é de um indivíduo que possui várias ideias e iniciativas para elaborar o seu próprio negócio com o intuito de fazer com que seja viável. Pode-se ver como empreendedor aquele que cria uma iniciativa para empreender, e cria uma ideia que nenhum outro indivíduo teve antes e parte para a ação de desenvolver o seu próprio negócio (VELHO, 2017).

Tabela 02 – Características do empreendedor

Características
Otimismo e visão do futuro
Capacidade de transformar momentos ruins em oportunidades
Habilidades inovadoras
Busca insaciável por novos negócios e oportunidades
Preocupação em melhorar seus produtos/serviços
Auto avaliação, autocrítica e autocontrole
Imaginação, determinação e habilidade de organização
Liderança
Alto grau de conhecimento
Motivação
Iniciativa

Fonte: Affonso (2019) e Dornelas (2013).

2.3 PLANO DE NEGÓCIO

Para elaborar um plano de negócios, primeiramente é preciso fazer um planejamento, que é uma ferramenta gerencial, assim lhe dará mais segurança para seguir os caminhos do empreendimento. Por isso é importante que conheça 4 aspectos envolvidos neste contexto: o mercado, os produtos ou serviços que irão ser comercializados, a equipe administrativa e as necessidades financeiras (VELHO, 2017).

O planejamento não é algo que é feito somente uma vez, ele deve ser feito no início do empreendimento, e o empreendedor pode definir de quanto em quanto tempo irá fazer o planejamento, seja uma vez por mês, a cada três meses, etc., o planejamento irá ajudar a definir e conquistar as metas estabelecidas pelo empreendedor (VELHO, 2017).

2.3.1 Descrição do negócio

Será feito uma pesquisa onde através da análise econômica e financeira iremos saber se a abertura de uma panquecaria no município de Forquilha – SC será viável. Através da análise dos indicadores, ponto de equilíbrio (contábil, econômico e financeiro), margem de contribuição, valor presente líquido, *payback*, taxa interna de retorno e taxa mínima atratividade.

2.4 DEMONSTRAÇÕES CONTÁBEIS

As demonstrações contábeis têm como objetivo fornecer informações financeiras sobre os ativos, passivos, patrimônio líquido, receitas e despesas da empresa, através das demonstrações contábeis podemos verificar se o negócio é viável, e se irá obter lucro ou prejuízo. Possuem diversas demonstrações contábeis como, balanço patrimonial, demonstrativo do resultado do exercício, demonstrativo dos fluxos de caixa (CPC 00, 2019).

O Balanço Patrimonial (BP) e o Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) são demonstrações contábeis que devem ser apresentadas por todas as empresas ao final de cada exercício. Já o Demonstrativo dos Fluxos de Caixa (DFC) é obrigatório a todas as Sociedades Anônimas de Capital Aberto ou com Patrimônio Líquido superior a R\$ 2.000.000,00 (dois milhões de reais).

2.4.1 Balanço Patrimonial (BP)

O Balanço Patrimonial apresenta a situação patrimonial e financeira de uma empresa, é uma ferramenta que mostra os bens, direitos e obrigações, os bens e direitos são representados no ativo do balanço patrimonial, já as obrigações são representadas no passivo, e os recursos pertencentes aos sócios são representados no patrimônio líquido, sendo assim, as seguintes contas devem ser apresentadas no balanço patrimonial: caixa e equivalentes de caixa, clientes, estoques, propriedades para investimentos, imobilizado, intangível, provisões, obrigações financeiras, entre outros (CPC 26, 2011).

O ativo pode ser dividido em circulante, que são os bens que podem ser transformados em dinheiro em curto prazo, ou seja em até 12 meses, ou não circulantes que são aqueles que podem ser transformados em dinheiro em longo prazo, ou seja em um prazo superior a 12 meses.

O passivo pode ser dividido em circulante, que são as contas a pagar em curto prazo, ou seja, em até 12 meses, ou não circulantes, que são as contas a pagar em longo prazo, ou seja em um prazo superior a 12 meses.

As despesas são benefícios econômicos que ocorrem reduções no ativo ou aumentos no passivo, e que resultam em reduções no patrimônio líquido, exceto os referentes a distribuições aos detentores de direitos (CPC 00, 2019).

As receitas são benefícios econômicos que ocorrem aumentos no ativo ou reduções no passivo e que resultam aumento no patrimônio líquido, exceto os relacionados aos sócios (CPC 00, 2019).

Tabela 03 - Estrutura Balanço Patrimonial

ATIVO	PASSIVO (Capital de terceiros)
	PATRIMÔNIO LÍQUIDO (Capital próprio)

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

2.4.2 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

A demonstração do resultado do exercício é uma ferramenta para analisar a lucratividade de uma empresa, é ordenada por receitas e despesas de uma empresa, é apresentada de forma vertical, ou seja, as receitas deduzem as despesas e em seguida é indicado o lucro/prejuízo do período (IUDÍCIBUS, 2019).



Tabela 04 - Estrutura Demonstração do Resultado

(=) Receita Líquida de Vendas

(-) CPV ou CMV

(=) Lucro Bruto

(-) Despesas comerciais

(-) Despesas financeiras

(+) Receitas financeiras

(-) Despesas administrativas

(=) Resultado Operacional

(-) Outras despesas

(+) Outras receitas

(=) Resultado antes do Imposto de Renda e CSLL

(-) Provisão para o IR (15%+10% adicional)

(-) Provisão para a CSLL (9%)

(=) Lucro/Prejuízo Líquido

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

2.4.3 Demonstrativo dos Fluxos de Caixa (DFC)

O DFC pode ser separado em 3 grupos, sendo eles atividades operacionais que consistem em todas as atividades relacionadas a empresa, ou seja, com as entradas e saídas operacionais, atividades de investimentos consistem pelo aumento e/ou redução do realizável a longo prazo e atividades de financiamentos que são derivados de empréstimos/financiamentos e investidores à entidade (CPC 03, 2010).

Pode ser elaborada pelo método direto ou indireto, pelo método direto é apresentado os recebimentos e pagamentos da empresa, e pelo método indireto é apresentado o lucro ou prejuízo líquido do exercício, complementando com aumento ou redução das contas do ativo e passivo (HOJI, 2017).

Na tabela 05 será apresentado a estrutura do demonstrativo dos fluxos de caixa pelo método direto.

Tabela 05 – Estrutura Demonstrativo dos Fluxos de Caixa Método Direto

ATIVIDADES OPERACIONAIS

Recebimentos

Vendas e Serviços prestados

Rendimentos financeiros

Total

Pagamentos

Fornecedores Custos indiretos e Despesas gerais

Impostos

Encargos financeiros

Outros pagamentos

Continua...



Continuação.

Total

Caixa líquido gerado pelas (consumido nas) operações

ATIVIDADES DE INVESTIMENTO

Venda de Imobilizado

(+) Venda de Investimentos permanentes

(-) Aquisições de Imobilizado

(-) Aplicações em Investimentos permanentes

(-) Adições ao custo do Intangível

(-) Aplicações em Ativo Realizável a Longo Prazo

(=) Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento

ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO

Resgate (aplicação) de Títulos e valores mobiliários

(+) Integralização de Capital

(+) Novos empréstimos e financiamentos

(-) Amortização de empréstimos e financiamentos

(-) Pagamentos de dividendos

(=) Caixa gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento

VARIAÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

Saldo no início do exercício

Saldo no final do exercício

Fonte: Adaptado Hoji (2017)

Na tabela 06 será apresentado a estrutura do demonstrativo dos fluxos de caixa pelo método indireto.

Tabela 06 – Estrutura Demonstrativo dos Fluxos de Caixa Método Indireto

ATIVIDADES OPERACIONAIS

Lucro (prejuízo) do exercício

Despesas (receitas) que não afetam o caixa

Depreciação, amortização e exaustão

Variações monetárias dos financiamentos e empréstimos

(-) Resultado de equivalência patrimonial

(-) Lucro na venda do Imobilizado

Total

Aumento/redução dos ativos e passivos operacionais

Redução (aumento) de Contas a receber

Redução (aumento) de Impostos a recuperar

Redução (aumento) de Estoques

Continua...



Continuação.

Redução (aumento) de outros ativos operacionais

Aumento (redução) de Fornecedores

Aumento (redução) de Obrigações fiscais

Aumento (redução) de Salários e encargos sociais

Aumento (redução) de outros passivos operacionais

Total

Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais

ATIVIDADES DE INVESTIMENTO

Venda de Imobilizado

Venda de Investimentos permanentes

(-) Aquisições de Imobilizado

Aplicações em Investimentos permanentes

(-) Adições ao custo do Intangível

(-) Aplicações em Ativo Realizável a Longo Prazo

Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento

ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO

Resgate (aplicação) de Títulos e valores mobiliários

Integralização de Capital

Novos empréstimos e financiamentos

(-) Amortização de empréstimos e financiamentos

Pagamentos de dividendos

Caixa gerado pelas (utilizado nas) atividades de financiamento

VARIAÇÃO NO CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

Saldo no início do exercício

Saldo no final do exercício

Fonte: Adaptado Hoji (2017)

2.5 INDICADORES DE VIABILIDADE

Os indicadores de viabilidade servem para a tomada de decisão em relação à implantação de uma empresa, por meio deles conseguiremos saber se o negócio irá dar certo. Os indicadores para análise da viabilidade econômica e financeira de um negócio são: ponto de equilíbrio, margem de contribuição, VPL, TIR, *payback* e TMA.

2.5.1 Ponto de Equilíbrio



O Ponto de Equilíbrio ou *Break Even Point*, é um indicador que mostra quando a empresa irá dar lucro, ele serve para indicar a quantidade de produção ou vendas de uma empresa para cobrir os Custos e Despesas Variáveis, os Custos e Despesas Fixas, ou seja, os Custos e Despesas Totais. O Ponto de Equilíbrio pode ser calculado de três maneiras: Ponto de Equilíbrio Contábil (PEC), Ponto de Equilíbrio Econômico (PEE) e o Ponto de Equilíbrio Financeiro (PEF) (HOJI, 2017).

2.5.1.1 Ponto de equilíbrio contábil

De acordo com Veiga (2016, p. 118) o ponto de equilíbrio contábil consiste no momento em que as receitas totais se equilibram com os custos e despesas totais. Portanto, consiste em quando a soma das margens de contribuição é suficiente para cobrir todos os custos e despesas fixos, não havendo, assim, contabilmente, nem lucro nem prejuízo.

Pode ser calculado de duas maneiras, em quantidades que são os custos e despesas fixos dividido pela margem de contribuição unitária (Preço de venda unitário - (Custo variável unitário + Despesas variáveis unitárias). Já o Ponto de Equilíbrio Contábil em valor é o Ponto de Equilíbrio Contábil em quantidades multiplicado pelo preço de venda.

A fórmula do Ponto de Equilíbrio Contábil em quantidade é a seguinte:

$$PECq = \frac{CDF}{MCu}$$

Onde:

CDF = custos e despesas fixos;

MCu = margem de contribuição unitária.

A fórmula do Ponto de Equilíbrio Contábil em R\$ é a seguinte:

$$PEC\$ = PECq \times PV$$

Onde:

PECq = ponto de equilíbrio contábil em quantidade;

PV = preço de venda

2.5.1.2 Ponto de equilíbrio econômico

O ponto de equilíbrio econômico consiste no momento em que as receitas se igualam aos custos e às despesas, adicionando o custo de oportunidade (VEIGA, 2016, p. 120).

O Ponto de Equilíbrio Econômico pode ser calculado de duas maneiras, em quantidades que é os Custos e despesas fixos somado com o custo de oportunidade (juro do capital próprio investido) dividido pela margem de contribuição unitária (Preço de venda unitário - (Custo variável unitário + Despesas variáveis unitárias). Já o Ponto de Equilíbrio Econômico em valor é o Ponto de Equilíbrio Econômico em quantidades multiplicado pelo preço de venda.

A fórmula do Ponto de Equilíbrio Econômico em quantidade é a seguinte:

$$PEEq = \frac{CDF + CO}{MCu}$$

Onde:

CDF = custos e despesas fixos;

CO = custo de oportunidade;

MCu = margem de contribuição unitária.



A fórmula do Ponto de Equilíbrio Econômico em R\$ é a seguinte:

$$PEE\$ = PEEq \times PV$$

Onde:

PEEq = ponto de equilíbrio econômico em quantidade;

PV = preço de venda.

2.5.1.3 Ponto de equilíbrio financeiro

O objetivo do ponto de equilíbrio financeiro é identificar o momento em que as receitas se igualam aos custos e despesas, sem considerar as despesas registradas contabilmente em que não ocorreu o efetivo desembolso de recursos (VEIGA, 2016, p. 121).

O Ponto de Equilíbrio Financeiro pode ser calculado de duas maneiras, em quantidades que é os Custos e despesas fixos deduzido das despesas não desembolsáveis dividido pela margem de contribuição unitária (Preço de venda unitário - (Custo variável unitário + Despesas variáveis unitárias)). Já o Ponto de Equilíbrio Financeiro em valor é o Ponto de Equilíbrio Financeiro em quantidades multiplicado pelo preço de venda.

A fórmula do Ponto de Equilíbrio Financeiro em quantidade é a seguinte:

$$PEFq = \frac{CDF - DND}{MCu}$$

Onde:

CDF = custos e despesas fixos;

DND = despesas não desembolsáveis;

MCu = margem de contribuição unitária.

A fórmula do Ponto de Equilíbrio Financeiro em R\$ é a seguinte:

$$PEF\$ = PEFq \times PV$$

Onde:

PEFq = ponto de equilíbrio financeiro;

PV = preço de venda

2.5.2 Margem de Contribuição (MC)

A margem de contribuição é um indicador que indica se a receita de uma empresa é suficiente para obter lucro após efetuar o pagamento de todos os custos e despesas fixas. Pode ser calculada a margem de contribuição unitária e a margem de contribuição total. A margem de contribuição unitária é a diferença entre o preço de venda unitário e os gastos variáveis unitários (VEIGA, 2016).

A margem de contribuição total é o somatório da margem de contribuição unitária (de cada produto ou serviço) multiplicado pela quantidade vendida (de cada produto). O resultado, normalmente chamado de lucro, se constitui em margem de contribuição total (o somatório da MCU de cada produto) menos os CF – custos fixos e despesas fixas, também chamadas de despesas operacionais fixas (VEIGA, 2016, p. 94).

O somatório da margem de contribuição unitária é denominado margem de contribuição total, ou seja, os diversos produtos têm suas margens de contribuição unitárias, que, somadas, resultam na margem de contribuição total (VEIGA, 2016, p. 94).

A margem de contribuição unitária pode ser calculada da seguinte forma: o preço de venda unitário deduzido da soma do custo variável unitário e despesas variáveis unitária, e a margem de contribuição em valor que é as vendas deduzido dos custos e despesas variáveis.

A fórmula Margem de Contribuição Unitária é a seguinte:

$$MCUnit = PVu - (CVu + DVu)$$

Onde:

PVu = preço de venda unitário;

CVu = custo variável unitário;

DVu = despesas variáveis unitárias.

A fórmula da Margem de Contribuição Total é a seguinte:

$$MC = \text{Vendas} - \text{Custos e despesas variáveis}$$

2.5.3 Valor Presente Líquido (VPL)

O Valor Presente Líquido, mais conhecido como VPL, é o fluxo de caixa previsto para a empresa, ou seja, é a soma das entradas e saídas de um fluxo de caixa (HOJI, 2017).

Sobre o Valor Presente Líquido pode-se afirmar que:

“Indica o quanto o fluxo de caixa (livre acumulado) valeria no presente. A ideia é verificar se o negócio gerou mais retorno do que o investimento. Assim, para saber se o investimento compensou, é só comparar o VPL com o capital investido. Assim, se o investimento feito foi de R\$ 200 mil e o VPL foi de R\$ 180 mil, o retorno não foi positivo.” (SEBRAE-BA, 2018, p. 16).

A fórmula do Valor Presente Líquido é a seguinte:

$$VPL = FC_0 + \frac{FC_1}{(1 + TMA)^1} + \frac{FC_2}{(1 + TMA)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1 + TMA)^n}$$

Onde:

VPL = valor presente líquido;

FC₀ = fluxo de caixa no período zero, ou seja, o investimento inicial;

FC_n = momento em que o fluxo de caixa ocorreu;

TMA = taxa de desconto, ou seja, a TMA (Taxa Mínima de Atratividade).

2.5.4 Taxa Interna de Retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno é envolvida num fluxo de caixa, onde é aplicada sobre os pagamentos (saídas de caixa) e recebimentos (entradas de caixa), e também é uma taxa de desconto que faz com que o Valor Presente Líquido (valor presente de todas as parcelas) seja igual a zero, e o capital deve ser sempre negativo (HOJI, 2017).

Esta taxa é utilizada quando há mais de um pagamento e mais de um recebimento ou quando as parcelas de pagamento e recebimentos não são idênticas (HOJI, 2017).

É a taxa de retorno considerando o fluxo de caixa livre acumulado. Ela é expressa em percentual, podendo ser mais bem comparada com outros índices. Por exemplo, se a TIR tem um retorno de 0,3% e a poupança, 0,5%, a poupança é um investimento melhor (SEBRAE-BA, 2018, p. 16).

A fórmula da Taxa Interna de Retorno é a seguinte:

$$FC_0 = \frac{FC_1}{(1+i)^1} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n}$$

Onde:

FC_0 = fluxo de caixa no período zero, ou seja, o investimento inicial;

FC_n = momento em que o fluxo de caixa ocorreu;

i = taxa interna de retorno.

2.5.5 Prazo de Retorno do Investimento (*Payback*)

O *payback* é o tempo que levará para obter retorno sobre o valor investido, onde é investido um valor, e com o passar do tempo irá recebendo nos fluxos de caixas o valor investido. Por exemplo, é investido R\$ 100.000,00, no primeiro ano rende uma entrada de caixa de R\$ 30.000,00, no segundo ano R\$ 20.000,00 e no terceiro ano R\$ 50.000,00, ou seja, em 3 anos foi recuperado o valor que foi investido, este prazo é chamado de *payback*. Ele pode ser dividido em dois momentos, o primeiro é quando se faz o investimento e o segundo momento é quando recebe retornos do valor investido (SILVA, 2018).

Também chamado de retorno de capital, o *payback* verifica se a empresa gerou o montante investido em seu início. Como consequência, permite ao empreendedor entender quanto tempo demora para obter o valor do dinheiro investido (SEBRAE-BA, 2018, p. 16).

A fórmula do *payback* é a seguinte:

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento inicial}}{\text{Ganho no período}}$$

2.5.6 Taxa Mínima de Atratividade (TMA)

É a taxa onde o investidor considera que está obtendo ganhos financeiros. Está relacionada a ter baixo risco e alta liquidez, ou seja, a sobra de caixa pode ser aplicada na TMA. Uma das maneiras de fazer uma análise em um investimento é fazendo uma comparação entre a TIR e a TMA do investidor (FILHO, 2019).

A Taxa Mínima de Atratividade trata-se do mínimo esperado em relação ao caixa, de acordo com os investimentos. Representa os prováveis riscos de mercado de cada segmento em que se encaixa a empresa. (SEBRAE, 2019).

A fórmula da TMA é a seguinte:

$$TMA = CMPC + Pr$$

Onde:

CMPC = custo ponderado de capitais (WACC);

Pr = prêmio de risco.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

No que se refere a abordagem de problema, o estudo tem uma abordagem quantitativa, que é uma pesquisa que traduz em números as opiniões e informações, utilizando técnicas estatísticas para serem classificadas e analisadas (ASSIS, 2008, p. 20).



Em relação aos objetivos, a pesquisa se caracteriza como descritiva, de acordo com Assis (2008, p. 18), a pesquisa descritiva visa observar, registrar, analisar, classificar e interpretar os dados sem interferência, sem manipulação do pesquisador.

Quanto aos procedimentos, é uma pesquisa documental e bibliográfica, uma pesquisa documental é elaborada através da coleta e análise de dados e informações que não receberam nenhum tratamento analítico, ou seja, uma análise, pesquisa bibliográfica são pesquisas em livros, documentos bibliográficos, artigos científicos, pode ser um trabalho que constitui-se no passo inicial de outra pesquisa (ASSIS, 2008).

Quanto a estratégia, é um estudo de caso que segundo Assis (2008, p. 18), é quando envolve o estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos de maneira que se permita o seu amplo e detalhado conhecimento.

E quanto às técnicas de pesquisa (instrumentos) ou técnica de coleta de dados é caracterizado como dados documentais e questionário, no qual foram feitas pesquisas em livros e artigos científicos, e foi enviado por meios tecnológicos, via WhatsApp e via e-mail um questionário para duas panquecarias, sendo uma de Garopaba-SC e a outra de Torres-RS.

3.2 PROCEDIMENTO DE COLETA E ANÁLISE DE DADOS

A coleta de informações teóricas do presente estudo foi baseada em referências bibliográficas (livros) e em sites relacionados ao cenário do ramo alimentício de *fast food*.

A pesquisa foi realizada através de um questionário aplicado em cinco panquecarias, devido ao número reduzido de estabelecimentos na região sul de Santa Catarina, apenas dois estabelecimentos responderam à pesquisa, sendo uma localizada em Garopaba-SC e a outra em Torres-RS. A pesquisa foi enviada por meios tecnológicos, via WhatsApp e via e-mail durante o mês de abril e maio de 2021.

Após a aplicação desse questionário, a autora tabulou os valores em planilhas de Excel e fez a média dos dados informados para utilizá-los na análise de viabilidade.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS

Após a tabulação dos dados pesquisados em uma planilha eletrônica (Microsoft Excel) chegou-se ao valor necessário para o investimento inicial conforme tabela abaixo:

Tabela 07 – Investimentos iniciais

DESCRIÇÃO	Valor R\$
Equipamentos	44.100,00
Talheres	2.000,00
Mesas e cadeiras	24.000,00
Móveis e utensílios	6.000,00
Aluguel	36.000,00
TOTAL	112.100,00

Fonte: Elaborada pela autora (2021)

No valor dos equipamentos foram considerados os gastos necessários para aquisição de Fornos, Batedeiras, fogões, freezers e geladeiras. Foram considerados ainda investimentos necessários a aquisição de talheres, mesas, cadeiras e móveis de escritórios. Os equipamentos foram depreciados de acordo com a vida útil estimada, que coincidem com o prazo do projeto. Um ponto a ser destacado é o aluguel do imóvel, que nesse caso foi considerado direito de uso e foi depreciado durante o período de 5 anos.

Para se chegar ao custo de produção foram levados em consideração os custos médios informados pelos proprietários dos estabelecimentos consultados. Os custos foram divididos em custos fixos e variáveis, sendo a massa pronta e os ingredientes para recheio classificados como custo variável e os outros custos classificados como custo fixos (água, energia elétrica, gás de cozinha). Para o custo total foi multiplicado a quantidade estimada de vendas de panquecas para o período de um ano pelos custos variáveis e fixos (sendo o custo de R\$ 0,50 por panqueca, e os demais ingredientes o custo de R\$ 14,50, multiplicado, pela quantidade de panquecas produzidas no ano, ou seja, 0,50 multiplicado por 39.900 panquecas, totalizando R\$ 19.950,00 e 14,50 multiplicado por 39.900 panquecas, totalizando R\$ 578.550,00).

Para o preparo da panqueca, foi estimado com base nas informações pesquisadas o consumo de 120 botijões de gás de cozinha por ano, sendo o custo unitário de R\$ 85,00, totalizando um gasto de R\$ 10.200,00 ao ano. Para a mão de obra, que seria o salário de cada auxiliar de cozinha, sendo 6 auxiliares, com salário de R\$ 1.300,00 mais os encargos sociais e trabalhistas, totalizando um gasto anual de R\$ 156.499,00.

Nos gastos adicionais, foram considerados a energia elétrica, sendo R\$ 1.000,00 mensais, totalizando R\$ 12.000,00 ao ano e água com gasto de R\$ 500,00 mensais, totalizando R\$ 6.000,00 ao ano. Os custos totalizam R\$ 783.199,00 por ano.

Quanto a produção, será produzido aproximadamente 3.325 panquecas mensais, totalizando uma produção anual de 39.900 panquecas.

O preço unitário das panquecas será em média de R\$ 26,25, ocasionando um faturamento mensal de R\$ 87.283,44, totalizando um faturamento de R\$ 1.047.401,25 ao ano.

Com base nos investimentos, custos e despesas destacados pelos respondentes foram elaboradas as projeções do Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultado e a Demonstração dos Fluxos de Caixa para o período de 5 anos.

Tabela 08 – Balanço Patrimonial

Balanço Patrimonial					
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Ativo					
Caixa e aplicações	142.197	282.006	421.815	561.624	701.434
Créditos	87.283	87.283	87.283	87.283	87.283
Total do ativo circulante	229.480	369.289	509.099	648.908	788.717
Imobilizado (Direito de Uso)	112.100	112.100	112.100	112.100	112.100
Depreciação	(22.420)	(44.840)	(67.260)	(89.680)	(112.100)
Total do ativo não circulante	89.680	67.260	44.840	22.420	0
Total do ativo	319.160	436.549	553.939	671.328	788.717
Passivo					

Continua...

Continuação.

Fornecedores	65.267	65.267	65.267	65.267	65.267
Obrigações sociais	13.042	13.042	13.042	13.042	13.042
Obrigações tributárias	7.463	7.463	7.463	7.463	7.463
Fornecedores de Arrendamentos	7.200	7.200	7.200	7.200	0
Total passivo circulante	92.971	92.971	92.971	92.971	85.771
Fornecedores de Arrendamentos	21.600	14.400	7.200	0	0
Total passivo não circulante	21.600	14.400	7.200	0	0
Patrimônio Líquido					
Capital social	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Reserva de Lucros	124.589	249.178	373.768	498.357	622.946
Total do patrimônio líquido	204.589	329.178	453.768	578.357	702.946
Total do passivo e patrimônio líquido	319.160	436.549	553.939	671.328	788.717

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

Tabela 09 – Demonstração do Resultado

Demonstração de Resultado					
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Receita Operacional Líquida	1.047.401	1.047.401	1.047.401	1.047.401	1.047.401
Custo dos produtos vendidos	(783.199)	(783.199)	(783.199)	(783.199)	(783.199)
Lucro bruto	264.202	264.202	264.202	264.202	264.202
Despesas Gerais e Adm.	(26.440)	(26.440)	(26.440)	(26.440)	(26.440)
Depreciação	(22.420)	(22.420)	(22.420)	(22.420)	(22.420)
Resultado operacional antes do resultado financeiro	215.342	215.342	215.342	215.342	215.342
Despesas financeiras	(1.200)	(1.200)	(1.200)	(1.200)	(1.200)
Resultado antes das operações descontinuadas	214.142	214.142	214.142	214.142	214.142
Resultado antes dos impostos	214.142	214.142	214.142	214.142	214.142
Imposto	(89.553)	(89.553)	(89.553)	(89.553)	(89.553)
Correntes	(89.553)	(89.553)	(89.553)	(89.553)	(89.553)
Lucro líquido do período	124.589	124.589	124.589	124.589	124.589

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

Tabela 10 – Demonstrativo dos Fluxos de Caixa Método Indireto

FLUXOS DE CAIXA MÉTODO INDIRETO					
I - Fluxo das Operações	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
(+) Resultado do Período	124.589	124.589	124.589	124.589	124.589
(+) Depreciação	22.420	22.420	22.420	22.420	22.420
Lucro operacional ajustado	147.009	147.009	147.009	147.009	147.009
(-) Aumento Créditos	(87.283)	0	0	0	0
(+) Aumento de fornecedor	94.067	(7.200)	(7.200)	(7.200)	(7.200)

Continua...

Continuação.

(+) Aumento de Obrigações Tributárias/Trabalhista	20.504	0	0		0
= CAIXA GERADO NA OPERAÇÃO	174.297	139.809	139.809	139.809	139.809
II - Fluxo das Atividades de Investimentos					
(-) Pagamento Máquinas e Equipamentos	(112.100)				
= CAIXA CONSUMIDO NOS INVESTIMENTOS	(112.100)	0	0	0)	0
III - Fluxo dos Financiamentos					
(+) Aumento de Capital Social	80.000	0	0	0)	0
= CAIXA GERADO NOS FINANCIAMENTOS	80.000	0	0	0)	0
VARIAÇÃO NAS DISPONIBILIDADES(I+II+III)	142.197	139.809	139.809	139.809	139.809
DISPONIBILIDADES NO INÍCIO DO PERÍODO	0	142.197	282.006	421.815	561.624
DISPONIBILIDADES NO FINAL DO PERÍODO	142.197	282.006	421.815	561.624	701.434

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

Após a apresentação das projeções das Demonstrações Contábeis, será apresentado o cálculo dos indicadores de viabilidade, sendo eles, o ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro em quantidades e em reais, a margem de contribuição total e em quantidades, o valor presente líquido, a taxa interna de retorno, o *payback* e a taxa mínima de atratividade. Foram feitos os cálculos desses indicadores para chegar ao principal objetivo do trabalho, que é mostrar a viabilidade de implantação de uma panquecaria.

Tabela 11 – Ponto de equilíbrio contábil em quantidades e em R\$

Ponto de equilíbrio contábil em quantidades	AO MÊS
CDF / Mcu	1.739
Ponto de equilíbrio contábil em R\$	
PECq x PV	R\$ 45.647,58

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

A tabela 11 mostra o cálculo do ponto de equilíbrio contábil em quantidade e valor. Assim, será necessária a comercialização de 1.739 unidades de panquecas a cada mês para que sejam cobertos os gastos da empresa, não gerando lucro ou prejuízo.

Tabela 12 – Ponto de equilíbrio econômico em quantidades e em R\$

Ponto de equilíbrio econômico em quantidades	AO MÊS
CDF + CO / Mcu	1.913
Ponto de equilíbrio econômico em R\$	
PEEq x PV	R\$ 50.212,38

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

A tabela 12 mostra o cálculo do ponto de equilíbrio econômico em quantidades é 1.913, e em valor R\$ 50.212,38, isso significa que para cobrir todos os gastos e chegar ao lucro desejado de R\$ 23.475,90, ou seja, o custo de oportunidade, a empresa terá que vender essa quantidade de panquecas.

Tabela 13 – Ponto de equilíbrio financeiro em quantidades e em R\$

Ponto de equilíbrio financeiro em quantidades	AO MÊS
CDF - DND / Mcu	1.626
Ponto de equilíbrio financeiro em R\$	
PEFq x PV	R\$ 42.688,18

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

O ponto de equilíbrio financeiro em quantidades é 1.626, e em valor R\$ 42.688,18, isso significa que para cobrir todos os gastos desembolsáveis, que possuem saída de caixa da empresa, a empresa deverá vender essa quantidade de panquecas.

Tabela 14 – Margem de contribuição unitária e total

Margem de contribuição unitária	AO MÊS
Pvu - (Cvu + Dvu)	11,25
Margem de contribuição total	
Vendas - Custos e despesas variáveis	R\$ 37.408,44

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

A margem de contribuição total é R\$ 37.408,44, ou seja, é a receita obtida de um produto/mercadoria/serviço, após retirar os gastos variáveis, composto por custos e despesas variáveis.

Tabela 15 – VPL, TIR e TMA

ANÁLISE DE RENTABILIDADE					
PERÍODO	PRODUTIVIDADE (Un)	PREÇO R\$ / Un	VALOR DA RECEITA (B)	CUSTO TOTAL (C)	MARGEM BRUTA (B - C)
Investimento					(112.100,00)
1º Ano	39.900	26,25	1.047.401,25	922.812,01	124.589,24
2º Ano	39.900	26,25	1.047.401,25	922.812,01	124.589,24
3º Ano	39.900	26,25	1.047.401,25	922.812,01	124.589,24
4º Ano	39.900	26,25	1.047.401,25	922.812,01	124.589,24
5º Ano	39.900	26,25	1.047.401,25	922.812,01	124.589,24
TAXA INTERNA DE RETORNO = 108%			VALOR PRESENTE LÍQUIDO = 215.346,59		

Obs.: O Valor Presente Líquido e a Relação B/C foram calculados usando-se uma Taxa de Desconto de 10% a.a.

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

A tabela 15 mostra o valor presente líquido de R\$ 215.346,59, isso significa que o investimento é rentável e compensa ao investidor, ou seja, é o valor da receita deduzido do valor do custo total sobre a taxa de desconto de 10% e adicionando o valor do investimento. A TIR alcançou 108%, é maior que a TMA, ou seja, quando a

TIR for maior do que a TMA, o projeto é viável. A TMA é de 10%, ou seja, é a taxa de juros que o investidor se propõe a ganhar quando aplica os seus recursos, e é definida pela empresa, é quanto a empresa quer de retorno.

Tabela 16 – *Payback*

<i>Payback</i>	AO MÊS
Investimento inicial / Lucro no período	10,80

Fonte: Elaborado pela autora (2021)

A tabela 16 mostra em quanto tempo a empresa irá obter o retorno do investimento através do *payback*, que será em 10,80 meses (inferior a um ano), ou seja, o investimento será pago em 10,80 meses.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho teve por objetivo geral elaborar um estudo de viabilidade econômica e financeira para um empreendimento de uma panquecaria no município de Forquilha – SC com os seguintes objetivos específicos: projetar os investimentos necessários, determinar os custos para a implantação da panquecaria e verificar o ponto de equilíbrio do negócio, sendo que ambos foram alcançados.

A coleta de dados ocorreu em um período de um mês nos quais foi possível projetar o balanço patrimonial, o demonstrativo do resultado, a demonstração dos fluxos de caixa, para um período de análise de 5 anos, calculando os indicadores de ponto de equilíbrio contábil, econômico e financeiro, margem de contribuição, *payback*, VPL, TIR e TMA de 10%.

Na pesquisa por meio do questionário foi levado em consideração, duas empresas que estão localizadas na região litorânea e normalmente possuem mais movimentação de clientes do que em Forquilha-SC, em questão de volume e preço.

Por meio desta análise, possibilitou responder o problema da pesquisa “É viável a abertura de uma panquecaria no município de Forquilha – SC?”, neste estudo pode-se perceber que o retorno do investimento ocorre em um período inferior a 1(um) ano (10,8 meses), o que torna o investimento extremamente atrativo. É importante salientar que neste estudo não foi considerado as receitas com vendas de bebidas, pois o objetivo era analisar apenas a viabilidade com a receita de vendas de panquecas. Outro ponto que vale ser destacado é o preço de venda utilizado para projetar as vendas e conseqüentemente os resultados obtidos no estudo, este preço foi calculado a partir da média dos dois estabelecimentos consultados que estão localizados em região litorânea com forte tendência ao turismo, o que eleva o preço, mas deve-se levar em conta que para implantação do estabelecimento deste estudo, deverá ser praticado um preço menor considerando a realidade do município.

Durante e elaboração do estudo foi constatado o baixo número de estabelecimentos especializados em panquecas na região sul do estado de Santa Catarina, o que trouxe dificuldade na coleta de informações, mas, ao mesmo tempo eleva a expectativa de sucesso do empreendimento proposto. A autora entrou em contato com 5 panquecarias para responderem o questionário, e somente duas, destas panquecarias responderam, sendo uma de Garopaba-SC e a outra de Torres-RS.

Como sugestão para uma futura pesquisa sobre Análise de Viabilidade Econômica e Financeira, indico que seja acrescentado uma variedade maior de



produtos afins (bebidas) de que o negócio seja rentabilizado. E por fim, a criação de um aplicativo onde a pessoa possa personalizar e inovar seu trabalho e negócio.

6 REFERÊNCIAS

AFFONSO, Ligia Maria Fonseca. **Empreendedorismo**. Porto Alegre SAGAH 2019 1.

Apresentação das demonstrações contábeis. **CPC 26**, 2011. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=57>>. Acesso em: 29 de nov. de 2020.

ASSIS, Maria Cristina de. **Metodologia do trabalho científico**. Universidade Federal da Paraíba, 2008. Disponível em: <http://biblioteca.virtual.ufpb.br/files/metodologia_do_trabalho_cientifico_1360073105.pdf>. Acesso em: 08 de nov. de 2020.

Brasil deve atingir marca histórica de empreendedorismo em 2020. **Sebrae**, 2020. Disponível: <<http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/brasil-deve-atingir-marca-historica-de-empreendedorismo-em-2020,d9c76d10f3e92710VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=Em%202019%2C%20a%20GEM%20apontou,da%20s%C3%A9rie%20hist%C3%B3rica%20desta%20vari%C3%A1vel.>>. Acesso em: 01 de nov. de 2020.

Brasileiro aumenta despesa com alimentação fora de casa, **Abrasel**, 2019. Disponível em: <<https://abrase.com.br/noticias/noticias/brasileiro-aumenta-despesa-com-alimentacao-fora-de-casa/>>. Acesso em: 03 de nov. de 2020.

CASAROTTO FILHO, Nelson. **Análise de investimentos manual para solução de problemas e tomadas de decisão**. 12. Rio de Janeiro Atlas 2019 1.

Demonstração dos fluxos de caixa. **CPC 03**, 2010. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=34>>. Acesso em: 08 de nov. de 2020.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo para visionários desenvolvendo negócios inovadores para um mundo em transformação**. Rio de Janeiro LTC 2013 1.

EMPREENDEDORISMO social. Porto Alegre SAGAH 2019 1.

Estrutura Conceitual para Relatório Financeiro. **CPC 00**, 2019. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=80>>. Acesso em: 29 de nov. de 2020.

HISRICH, Robert D. **Empreendedorismo**. 9. Porto Alegre AMGH 2014 1.



HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária**. 12. Rio de Janeiro Atlas 2017 1.

Indústria de alimentos cresce 6,7% em 2019. **Abia**, 2020. Disponível em:
<<https://www.abia.org.br/releases/industria-de-alimentos-cresce-67-em-2019>>.
Acesso em: 19 de set. de 2020.

IUDÍCIBUS, Sergio de. **Contabilidade comercial** texto. 11. Rio de Janeiro Atlas 2019 1 recurso online ISBN 9788597020755.

Mas afinal, o que é empreendedorismo? **Sebrae**, 2019. Disponível em:
<<https://atendimento.sebrae-sc.com.br/blog/o-que-e-empreendedorismo/>>. Acesso em: 05 de maio de 2021.

Melhores Práticas na Elaboração do Plano de Negócio e Análise de Viabilidade. **Sebrae**, 2018 Disponível em:
<[https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/TO/Anexos/\[eBook%20SebraeBAJ%20Melhores%20pr%C3%A1ticas%20na%20elabora%C3%A7%C3%A3o%20do%20plano%20de%20neg%C3%B3cio%20e%20an%C3%A1lise%20de%20viabilidade.pdf](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/TO/Anexos/[eBook%20SebraeBAJ%20Melhores%20pr%C3%A1ticas%20na%20elabora%C3%A7%C3%A3o%20do%20plano%20de%20neg%C3%B3cio%20e%20an%C3%A1lise%20de%20viabilidade.pdf)> Acesso em: 23 de maio de 2021.

ROMERO, Dora Luz. Brasileiros estão entre os maiores consumidores de ‘fast food’ do mundo, **El país**, 2016. Disponível em:
<https://brasil.elpais.com/brasil/2016/01/21/economia/1453403379_213071.html>.
Acesso em: 29 de nov. de 2020

SILVA, Fabiane Padilha da. **Análise de investimento e fontes de financiamento**. Porto Alegre SAGAH 2018 1.

VEIGA, Windsor Espenser. **Contabilidade de custos gestão em serviços, comércio e indústria**. Rio de Janeiro Atlas 2016 1.

VELHO, Adriana Galli. **Empreendedorismo**. Porto Alegre SER - SAGAH 2017 1.

Viabilidade Financeira. **Sebrae**, 2019. Disponível em:
<<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/viabilidade-financeira,4e8ccd18a819d610VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 23 de maio de 2021.