

ANÁLISE FINANCEIRA EM UM CONTEXTO DE PLANO DE NEGÓCIO: Estudo de caso em uma empresa do Vale do Ivinhema – MS.

Jessica Caroline Winck¹
Professor Orientador: Antonio Sérgio²

RESUMO

Este artigo tem o objetivo de apresentar uma análise financeira de um plano de negócio de uma empresa do ramo de alimentos do Vale do Ivinhema – MS. Trata-se de uma pesquisa bibliográfica, com estudo de caso e quantitativa sobre uma empresa do ramo de alimentos, com foco no plano de negócio financeiro, mostrou-se a importância no desenvolvimento de uma empresa. O estudo de caso foi aplicado na empresa Donuts Truck, fundada em janeiro de 2019, demonstrou-se no plano financeiro, observando-se que bem estruturado, contribuiu para a empresa sobreviver nas fases iniciais do negócio, a empresa passou pelo período de pandemia sem precisar fechar, realizando ajustes quanto a sua forma de comercialização. Constatou-se que o plano financeiro da empresa, contribuiu para a projeção de lucros e ações pontuais, obtendo-se o retorno do investimento no prazo esperado, com principais resultados a análise de *payback* que foi de 3,2 anos para o retorno do investimento, confirmando-se o resultado com a análise de endividamento, demonstrando-se melhor desempenho no terceiro ano após a constituição da empresa.

Palavras-chave: Plano financeiro. Empreendimento. Negócio.

ABSTRACT

The present article is a bibliographic study, which is characterized as case study quantitative about entrepreneurship, the focus is about the main steps for a good financial plan and its importance on a company development. The intention is to present a financial analysis of a business plan from a company in the food segment, located in “ Vale do Ivinhema - MS”. The study was applied on Donuts Truck, a company founded in January 2019, where it showed that a well structured business financial plan is able to help the company on trespass on critical financial situations around the country. Like in the studied case, the company did not have to close during the pandemic period, it only had to make adjustments to the way of trading. All in all, it was found that the business financial plan presented contributed to a positive projection of profits in the future, even though it was in its initial stages of operations, the obtaining return from investment on the expected deadline, as a main result were showed on the payback analysis a 2,3 years to the revenue, confirming this result with the debt analysis, which shows the best performance in the third year.

Keywords: Financial plan; Enterprise; Business.

¹ Graduanda em Ciências Contábeis, Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – UFMS – Nova Andradina/MS.

² Doutor em Meio Ambiente e Desenvolvimento Regional, Bacharel em Ciências Contábeis, Docente da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS) Câmpus de Nova Andradina – MS.

1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo no Brasil, tem alcançado uma marca histórica nos últimos anos, segundo levantamento realizado pelo Sebrae (2022), baseado em informações retiradas da Receita Federal, registrou um recorde de novos pequenos empreendimentos.

Aproximadamente 3,9 milhões de empreendedores formalizaram-se objetivando obter renda e até mesmo a realização do sonho de terem seu próprio negócio. Número que representou um aumento de 19,8% em relação a 2020, com criação 3,3 milhões de CNPJ; e de 53,9% em relação a 2018, quando formalizou 2,5 milhões de micro e pequenas empresas (SEBRAE, 2022).

Para essa mesma entidade, a maior parte dos gestores e empreendedores não se dedica ao planejamento e, quando dizem que realizam um planejamento, não o fazem de forma legal, utilizam da informalidade e secreto. O Sebrae (2022) afirma que no dia a dia de uma empresa, a gestão financeira é basilar. Portanto, é de extrema importância o gestor contar com instrumentos de planejamento e controle financeiro.

Muito se fala em empreendedorismo, empreender, ter seu próprio negócio, mas ainda é extremamente difundida a dúvida sobre o significado de empreender. Para Hisrich (2014, p.26) “as ações empreendedoras começam no ponto em que uma oportunidade lucrativa encontra um indivíduo empreendedor”, ou seja, quando se consegue enxergar uma oportunidade de lucrar sobre bens, serviços, produtos de qualquer natureza, onde possam ser vendidas por um valor maior que seu custo de produção, e assim se obter lucro sobre o produto oferecido. Um empreendedor é aquele que pensa de forma diferente, estratégica, ou como popularmente se é dito, “pensam fora da caixa” (HISRIC, 2014).

Entretanto, existem vários desafios para quem deseja empreender, pois não é uma tarefa fácil pensar em algo novo, que necessite de trabalho ou desenvolvimento para se chegar a um serviço ou produto viável e funcional, demandando pesquisa, desenvolvimento, criação de protótipos, testes, entre outros processos envolvidos no desenvolvimento de um produto, processo ou método, além do conhecimento necessário para se chegar ao resultado desejado (AFFONSO, 2018). Não se pode esquecer, que mesmo com toda cautela e trabalho árduo, não se pode garantir um retorno positivo sobre o empreendimento, por isso a necessidade de ter um bom

planejamento sobre o novo investimento. Para que isso ocorra, o novo ou já experiente empreendedor deve contar com os recursos oferecidos à sua disposição, entre eles o plano de negócios.

Empreender é ter a chance de ser criativo e gerenciar um negócio próprio que tenha a cara de cada empreendedor, é ter liberdade e ser independente, sendo seu próprio chefe, podendo fazer seu horário conforme suas necessidades, trabalhar com o que gosta e ganhar muito mais do que ganhava enquanto era funcionário. Mas para que esse sonho se realize são necessários muita dedicação, trabalho, força de vontade, tempo e investimento (SEBRAE, 2019).

Destaca-se o plano de negócio, que auxilia, pôr em prática as ideias e projetos, minimizando prováveis entraves e riscos possíveis. Plano de negócios é um concerto de métodos específicos e interdisciplinares, conhecimento prático e bom-senso empresarial; ou seja, um percurso a ser ponderado e adotado, não garante o sucesso, mas acresce suas chances, direcionando-o estrategicamente e sistematicamente (BERNADI, 2006).

Em uma das etapas para a realização do plano de negócio, está a questão financeira, o capital inicial, a geração de receita. Através do plano de negócio realiza-se simulações e cenários, nos primeiros anos de atividades (BERNADI, 2006).

Muitas empresas estão sendo abertas a cada dia, gerando empregos e movimentando a economia do país, pois de acordo com Dornelas (2020, p. 8), “empreendedorismo e inovação estão intimamente ligados e são ingredientes fundamentais para o desenvolvimento econômico”.

Portanto, mensurar a performance financeira na empresa, analisar e comparar as performances reais e com as previstas, proporcionará o aprimorar das atividades da empresa (GIACOMETTI, 2007). Com o desenvolvimento deste trabalho espera-se, portanto, responder a seguinte questão: Como a estruturação do plano financeiro pode corroborar para o sucesso do empreendimento?

Neste sentido, o objetivo geral desse artigo é apresentar uma análise financeira de um plano de negócios de uma empresa do ramo de alimentos do Vale do Ivinhema – MS.

Este trabalho justifica-se em virtude da relevância do objeto de análise, que proporciona e auxilia no estabelecimento de metas, informações, monitoramento, oportunidades, busca de qualidade, visão dos riscos e comprometimento, conforme

afirma Alves e Natal (2007), a importância desta pesquisa dá-se para quem deseja empreender e ter maiores chances de sucesso no seu negócio.

O estudo segue subdividido em quatro seções, além da presente seção introdutória. A segunda seção exibe uma breve revisão de literatura. Em seguida, expõe-se os métodos empregado na pesquisa. A quarta seção, relata os resultados obtidos. Por fim, a quinta seção apresenta as considerações finais do estudo.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Empreendedorismo

Antes de discorrer sobre o plano de negócio, descreve-se entendimentos sobre empreendedorismo. Para abordar o tópico do empreendedorismo, segue-se a premissa de que ninguém nasce empreendedor, mas sim, torna-se um, devido as informações adquiridas no decorrer de sua vida, indivíduos com potenciais para empreender certamente entenderão melhor quais as melhores oportunidades, poderão ser aproveitadas para empreender e obter sucesso (FERREIRA, 2010), isso não quer dizer que empreender é apenas para quem tem aptidão, mas também, para aquelas pessoas que têm vontade de aprender e buscam conhecimento.

Por serem palavras parecidas, empreendedorismo, empreendedor, empreender muitas vezes são confundidos, desmistificando o real significado de cada um desses conceitos. “O termo empreendedorismo é a capacidade que uma pessoa tem de identificar problemas e oportunidades, desenvolver soluções e investir recursos na criação de algo positivo para a sociedade” (SEBRAE, 2021), de uma forma clara Affonso (2018, p.25), define:

Apesar de não possuir uma definição única, o empreendedorismo é considerado como um processo de criação de algo novo ou diferente, que agrega valor, que exige dedicação e esforço, e que incorre em riscos financeiros, psicológicos e sociais, cujo retorno, na maioria das vezes, é a satisfação econômica e pessoal. É um termo então, relacionado à inovação, ao risco, à criatividade, à organização e à riqueza.

O termo empreendedor, é aquele “que começa algo novo, que enxerga oportunidades que ninguém viu até o momento” (SEBRAE, 2021), segundo Ferreira, o conceito de empreendedor:

Os empreendedores precisam identificar onde estão as oportunidades futuras. Estas podem ser indicadas por um conjunto de tendências e mudanças sociais, políticas, econômicas e culturais. Também as situações de crise (pesem as consequências nefastas sobre as pessoas) geram oportunidades de criação de mercados capazes de satisfazer certas necessidades e com menores custos, como as novas formas de fazer comércio (exemplo: a troca direta de bens, a venda de vestuário usado etc.) ou as necessidades de racionalização e redução de custos das empresas. (FERREIRA, 2010, p. 2)

Já o ato de empreender é uma ação, sendo o nome dado para a atividade executada, seja ela motivada pela oportunidade, ou pela inovação (SEBRAE, 2021). Para que o empreendimento seja bem-sucedido financeiramente, o empreendedor deve se programar, isso pode ser feito com o Pano Financeiro de Negócio, tendo como principal papel o planejamento financeiro, mostrando quais as melhores decisões a serem tomadas para alavancar o projeto, mas esse planejamento não caminha sozinho, ele está contido dentro do Plano de Negócios, onde se tem um apanhado geral detalhado de como será administrado o novo empreendimento, portanto, no próximo tópico, adentra-se em um plano de negócio de forma detalhada.

2.2 Plano de Negócio

Começa-se a falar sobre Plano de Negócio com a frase de Dornelas (2021, p. 93) “um negócio bem planejado terá mais chances de sucesso do que aquele sem planejamento, na mesma igualdade de condições”, quando se fala em empreendedorismo, logo surge a ideia de plano de negócio, que tem como uma das principais funções auxiliar no desenvolvimento inicial de determinada empresa. No Brasil o principal fator que leva as empresas a falhar, é a falta de propostas sustentáveis para as organizações, entre os principais pontos a serem citados, é o planejamento financeiro que se encontra mais defasado, onde são consideradas as entradas e saídas do investimento, tanto para novos negócios, como em negócios já existentes. Entretanto é cultural no nosso país a falta de planos em qualquer atividade, por outro lado, somos admirados por nossa criatividade e persistência (DORNELAS, 2021).

Segundo Nogueira e El Ackel (2021), os principais motivos para se elaborar um plano de negócios são analisar os processos, e ter o direcionamento correto de cada um, organizar custos e despesas, para poder elaborar o preço de venda de forma a gerar receita, remunerar investidores e reinvestir os recursos para o negócio ter

sucesso, e por fim, a análise do plano financeiro, podendo ser considerada a parte mais importante do planejamento do plano de negócios, onde irá ajudar a estabelecer quais os investimentos necessários, se capital próprio ou de terceiros, para o bom funcionamento da empresa.

A elaboração do plano de negócios, pode ser elaborado de acordo com o modelo proposto por Tajra (2021), conforme descreve-se cada uma das etapas.

a. Dados dos empreendedores: Descrever quem é o dono da empresa, ou os donos (sócios), com informações pessoais que contém endereço, CPF, RG, a participação de cada um, quais suas atribuições, juntamente com o currículo detalhado;

b. Descrição geral do empreendimento: Descrever a origem e particularidades do negócio, quais são as principais características do produto ofertado, juntamente com duas matérias-primas e insumos, qual a finalidade do produto ofertado, qual o público alvo a ser atingido, e por fim, descrever a vida útil do produto ofertado;

c. Descrição detalhada do empreendimento: Descrever o estágio atual do desenvolvimento do produto, quais as vantagens sobre a concorrência, definir padrões e normas técnicas que serão atendidas;

d. Capacitação técnica da equipe: Definir quais os padrões a equipe responsável pela produção do produto devem ter;

e. Descrição do processo produtivo: Descrever de forma detalhada como o produto será produzido, quais serão os padrões de qualidade adotados;

f. Microambiente do empreendimento: Descrever quais configurações que afetam o empreendimento, levando em consideração aspectos econômicos, legais e culturais;

g. Mercado e comercialização: Descrever quais as estratégias de vendas serão adotadas, definir qual o perfil dos potenciais clientes;

h. Comportamento da concorrência: Descrever qual o perfil de seus concorrentes, quais serão as ações e reações tomadas perante a concorrência;

i. Relação com fornecedores: Descrever quais os critérios de escolha para os fornecedores;

j. Aspectos organizacionais e de gestão: Descrever, preferencialmente de forma gráfica, a estrutura organizacional da empresa, definindo hierarquias, distribuição de trabalho e funções, de forma a organizar e definir cargos e funções;

k. Diretrizes estratégicas: Descrever os pontos fortes e fracos do negócio, quais as possíveis oportunidades e ameaças que podem ser encontradas;

l. Aspectos financeiros: Descrever um cronograma detalhado do físico-financeiro, onde serão descritos todas as entradas e saídas para a produção do serviço ou produto ofertado, definir onde serão os altos custos de produção, deve conter todos os itens que compõem o investimento financeiro;

m. Receita bruta: Descrever para cada produto ou serviço relacionado, preço unitário e a previsão anual de vendas;

n. Custos fixos e variáveis: Descrever quais serão os custos fixos e variáveis, custos fixos de cada mês, custos variáveis de cada mês, e qual será o total geral de todos os custos fixo e variáveis do negócio;

o. Resultados brutos e líquidos: Após o levantamento da receita bruta, deve ser descrito os lançados de todos os custos. Esse resultado é chamado de lucro operacional. Em seguida, devem ser subtraídos os impostos que incidem diretamente sobre a receita para obter o resultado líquido, ou seja, o lucro líquido

p. Payback: Com base no lucro líquido, efetua-se o cálculo do tempo para o retorno do capital investido. Divide o valor total do investimento realizado pelo lucro líquido obtido e você obterá o tempo em que o recurso financeiro investido retornará aos acionistas.

Vale destacar que existem outros modelos de plano de negócio, como exemplo pode ser citado autores que trazem modelos de plano de Negócios disponibilizado pelo Sebrae (2022), autores como Dornelas (2018), Biagio (2013), Chiavenato (2012), entre outros.

Contudo, na próxima seção destaca-se o plano financeiro como uma das etapas principais de um plano de negócio.

2.3 Plano financeiro no plano de negócio

Conforme menciona-se nas seções anteriores, o planejamento financeiro é uma, se não a principal parte do plano de negócio, devido à importância dada para essa etapa do negócio, nesta seção define-se como a elaboração do plano financeiro do plano de negócios.

O plano financeiro, é considerado o calcanhar de Aquiles de muitos negócios, ao descrever o plano financeiro de forma sucinta pode ser um desafio para a grande

maioria dos empreendedores. Entretanto, existem maneiras simples de desenvolver o planejamento financeiro do negócio que está sendo estruturado (DORNELAS, 2021, p. 36). Para Nogueira e El Ackel (2021), o plano financeiro de negócios pode ser resumido pela Figura 1.

Figura 1 - Modelo de plano financeiro de negócio.



Fonte: adaptado de Nogueira e El Ackel (2021, p. 297).

Basicamente, o plano de financeiro do negócio, deve conter todos os valores que serão investidos, custos, despesas e resultados da empresa desde o momento zero das empresas que estão iniciando, ou desde o momento pré-operacional das empresas que já estão em andamento (DORNELAS, 2021). Ainda segundo Dornelas (2021), sugere-se que o plano financeiro seja elaborado para pelo menos os 5 primeiros anos da empresa, onde os três primeiros anos serão para se atingir o ponto de equilíbrio, sendo o momento em que o retorno começa a chegar, esse será o momento em que a empresa passa a arrecadar mais do que gasta.

No quadro 1, será apresentado uma adaptação de quais as premissas para elaboração de um plano financeiro de negócios segundo Dornelas (2020), e quais as perguntas a serem respondidas pelo novo empreendedor, o modelo adaptado é uma sugestão de como elaborar o plano financeiro do negócio.

Quadro 1 - Passo a passo de elaboração do plano financeiro de negócios.

Premissa	Pergunta	Resposta
Investimento (uso e fontes)	Quanto de recursos financeiros sua empresa precisa para iniciar a operação?	
	Além do momento inicial, haverá necessidade de recursos em quais outros momentos?	
	De onde virão esses recursos?	
	Como os recursos serão utilizados?	
Composição de custos e despesas	Apresente em formato de planilha os principais custos e despesas que decorrem da operacionalização do negócio. Em resumo, quais são os principais custos/despesas da empresa?	
Principais premissas (base)	Quais são as premissas ou as referências utilizadas para se chegar às projeções apresentadas?	

para as projeções financeiras)		
Evolução dos resultados financeiros e econômicos (horizonte médio de cinco anos)	Demonstrativo de resultados: Quais resultados serão obtidos com o negócio nos próximos anos?	
	Fluxo de caixa: Qual é o fluxo de caixa da empresa para os próximos anos?	
	Balanço patrimonial (opcional): Qual é o balanço projetado para a empresa nos próximos anos?	
Indicadores financeiros de rentabilidade e viabilidade	Taxa interna de retorno: Qual é o retorno financeiro proporcionado pelo negócio?	
	Valor presente líquido: Qual é o valor da empresa hoje, considerando as projeções futuras de seu fluxo de caixa?	
	<i>Breakeven e payback</i> : Quando ocorrerá o ponto de equilíbrio financeiro (ou seja, quando não há lucro nem prejuízo)?	
	Quando ocorrerá o retorno do investimento inicial?	
Necessidade de aporte e contrapartida	Quanto de recursos será obtido/buscado junto a fontes externas de investimento/financiamento?	
	Quais são as contrapartidas oferecidas aos investidores/bancos?	
Cenários alternativos	Há cenários que demonstram possibilidades de resultados mais otimistas?	
	Há cenários limítrofes, que não são o ideal, mas que permitam a empresa evoluir?	

Fonte: adaptado de DORNELAS (2020, p. 37 - 38)

Lembrando que o plano de negócios é apenas uma simulação de como a empresa irá se comportar, na prática, é possível que muitas coisas sejam diferentes, entretanto é importante o empreendedor ter um plano traçado de como agir em determinadas situações financeiras que surgiram durante a jornada de seu empreendimento (DORNELAS, 2021).

3 MÉTODO

Em relação aos métodos utilizados, a pesquisa se classifica como bibliográfica, estudo de caso e quantitativa. A pesquisa bibliográfica, segundo Martins e Lintz (2000, p. 29) procura explicar e discutir o trabalho, “baseado em referências teóricas publicada em livros, revistas, periódicos e etc.” Utilizou-se de referências bibliográficas para o embasamento da fundamentação teórica. Outra definição é: “A pesquisa bibliográfica é elaborada com base em material já publicado. Tradicionalmente, essa

modalidade de pesquisa inclui ampla variedade de material impresso, como livros, revistas, jornais, teses, dissertações e anais de eventos científicos” (GIL, 2022, p.44).

Utilizou-se, do estudo de caso, “caracteriza-se principalmente pelo estudo concentrado de um único caso” (RAUPP E BEUREN, 2009, p.84). Ainda Gil (2022, p.49), afirma:

O estudo de caso é uma modalidade de pesquisa amplamente utilizada nas ciências sociais. Consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos casos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento; tarefa praticamente impossível mediante outros delineamentos já considerados.

“O estudo de caso é usado em muitas situações, para contribuir ao nosso conhecimento dos fenômenos individuais, grupais, organizacionais, sociais, políticos e relacionados” (YIN, 2015, p. 4).

Utilizou-se do método quantitativo, que:

Suas características são: depois de o pesquisador formular um problema de pesquisa, faz um levantamento do que foi pesquisado anteriormente (revisão da literatura) e elabora um marco teórico (teoria de base que orientará seu estudo). Em seguida, constrói uma ou várias hipóteses de trabalho, submetendo-as a testes, que lhe possibilitam confirmá-las ou recusá-las. Hipóteses recusadas permitem a busca de outras explicações para o objeto de sua pesquisa. Após a construção das hipóteses de trabalho, o passo seguinte é a coleta e análise de dados. Lembram então os autores citados que na pesquisa quantitativa “o que se pretende é generalizar os resultados encontrados em um grupo ou segmento (amostra) para uma coletividade maior (universo ou população). (LAKATOS; MARCONI, 2022, p. 327)

Outra definição: “Pesquisas quantitativas descritivas consistem em investigações de pesquisa empírica, cuja principal finalidade é o delineamento ou análise das características de fatos ou fenômenos, a avaliação de programas, ou o isolamento de variáveis principais ou chave” (LAKATOS; MARCONI, 2022, p. 89).

Os dados foram coletados na contabilidade de uma empresa especializada na fabricação de *Donuts gourmet*, onde foi avaliado o plano financeiro do plano de negócios, com recorte temporal desde a criação da empresa em 2019 até o ano de 2021, levantamentos realizados de janeiro de 2022 a junho de 2022. Os dados coletados, foram tabulados, analisados e estão apresentados em tabelas e gráficos, na próxima seção.

4 APLICAÇÃO DO PLANO FINANCEIRO EMPRESA ESTUDADA

4.1 Apresentação da empresa

Fundada em janeiro de 2019, a Donuts Truck é uma empresa especializada na produção de donuts gourmet. A empresa está localizada no centro de Nova Andradina, Mato Grosso do Sul. A ideia desse novo negócio foi o comércio alimentício da cidade, trazendo uma nova opção aos moradores; um local aconchegante e agradável no qual o cliente fica à vontade para se deliciar e ter a experiência de consumir um produto totalmente artesanal e produzido com carinho e dedicação.

A empresa, apesar de estar vivendo fase de crescimento, atraindo novos clientes, é jovem e pouco conhecida no mercado. Seu objetivo é levar às pessoas alegria por comer bem. As principais metas definidas são voltadas para elevar a marca e ganhar assim mais espaço no mercado. Por ser uma empresa pequena, o investimento feito inicialmente pela equipe foi para reformar, equipar o local e fazer o estoque. Como a previsão é de que a demanda cresça ainda mais no primeiro trimestre de 2022, a empresa necessitaria da ajuda financeira de um investidor para melhorias e produção em grande escala; e também para ajudar no destaque da empresa no mercado de trabalho dos donuts.

Os demonstrativos da empresa mostraram que a mesma, apesar de ter vivenciado as dificuldades da pandemia; conseguiu passar pelo período e triunfar – visto que tinham acabado de entrar no mercado, a equipe gerencial conseguiu lidar bem com a situação e, desenvolvendo um bom trabalho de marketing e atendimento on-line, superaram as dificuldades impostas pelo cenário pandêmico.

A Donuts Truck busca sempre inovar para bem atender os clientes e mantê-los sempre satisfeitos com a qualidade do produto e do serviço prestado. Tudo é feito com profissionalismo e muita dedicação para que seja entregue o melhor produto/serviço de mais alta qualidade. A Donuts Truck é uma empresa criada em 2019 com o objetivo de trazer ao mercado da região do Vale do Ivinhema um novo produto advindo da cultura americana.

A ideia dos donuts gourmet foi justamente a de trazer algo novo para o público local e regional, e assim dar mais opção aos consumidores, visto que o comércio alimentício necessitava de inovação. Além disso, a empresa mantém uma margem competitiva por meio da entrega imediata de produtos, de excelentes relações com os clientes e de sua capacidade de se adequar às necessidades deles. Está instalada

estrategicamente em um local fixo no modelo de caminhão e deseja satisfazer a demanda crescente por seus produtos.

4.2 Plano Financeiro para a empresa estudada

Nesta subseção apresenta-se o plano financeiro elaborado para a organização em atendimento ao seu plano de negócios. Nesta etapa do plano de negócio exhibe-se os demonstrativos e resultados financeiros até o presente momento. Sem dúvida essa é uma das partes mais importantes do plano, pois, evidencia-se e demonstra a viabilidade ou não do negócio e o retorno financeiro obtido.

Sabe-se que o sucesso de um empreendimento depende muito da forma como o mesmo é gerido. Com as demonstrações contábeis é possível visualizar o desempenho da empresa bem como seus pontos fracos; onde está gastando além do necessário, se tem capacidade para pagar seus credores, se o investimento está dando resultado, entre outras. Dessa forma, inicia-se a etapa do plano de negócio, com análise, como estão os números da empresa. O investimento inicial foi de 50 mil, espera-se o retorno desse capital em 3 anos. O empreendimento está no mercado desde 2019.

O primeiro ano de negócio foi bom, as entradas superaram a expectativa. No 2º ano a empresa apresentou uma menor entrada de fluxo de caixa devido à pandemia. A fase inicial da pandemia, marcada pelo fechamento do comércio, afetando as vendas, mesmo com o serviço de *delivery*. Contudo, mesmo com a queda no fluxo de vendas, conseguiu-se manter a operação. Na Tabela 1, apresenta-se a análise do Payback da empresa. Para Santos, o período de *payback*, também conhecido como PP é,

O tempo exigido para a empresa recuperar seu investimento inicial em um projeto. Ao medir com que rapidez a empresa recupera seu investimento inicial, o PP considera implicitamente o *timing* dos fluxos de caixa e, portanto, o valor do dinheiro no tempo (SANTOS, 2019, p. 131).

Tabela 1 - Análise de Payback.

Donuts Truck		
ANO	FLUXO DE CAIXA	SALDO
0	-50.000,00	- 50.000,00
1	30.000,00	- 20.000,00
2	15.000,00	-5.000,00
3	25.000,00	20.000,00
Payback = 3,2 anos		

Fonte: Dados da empresa (2021).

Ainda no início do ano de 2021, com a pandemia em seu pico, realizou-se um estudo, com objetivo para aprimorar o marketing e alavancar as vendas; assim, obteve-se o retorno esperado do investimento. O Balanço Patrimonial segundo Cardoso (2022, p. 31),

Trata-se da demonstração da origem e da aplicação dos recursos dentro de uma empresa, evidenciando a evolução do patrimônio e o grau de endividamento, tornando possível monitorar o negócio através de indicadores de liquidez, endividamento e rentabilidade.

A Tabela 2 segue o balanço patrimonial desses três primeiros anos da empresa, demonstrando os resultados alcançados.

Tabela 2 - Balanço patrimonial dos três primeiros anos .

DONUSTS GOURMET ME			
BALANÇO PATRIMONIAL			
ATIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
Ativo Circulante	9.050,00	7.850,00	13.670,00
Caixa/Bancos	7.250,00	6.300,00	11.300,00
Clientes	500	250	700
Estoques	1.300,00	1.300,00	1.670,00
Ativo não circulante	38.000,00	31.950,00	33.000,00
Imobilizado	38.000,00	31.950,00	33.000,00
TOTAL DO ATIVO	47.050,00	39.800,00	46.670,00
PASSIVO	ANO 1	ANO 2	ANO 3
Passivo Circulante	10.050,00	9.800,00	9.970,00
Fornecedores	1.050,00	800	970
Salários a pagar	9.000,00	9.000,00	9.000,00
Passivo não circulante	17.000,00	10.000,00	6.700,00
Financiamento	17.000,00	10.000,00	6.700,00
Patrimônio Líquido	20.000,00	20.000,00	30.000,00

Capital Social	20.000,00	20.000,00	30.000,00
TOTAL DO PASSIVO + PL	47.050,00	39.800,00	46.670,00

Fonte: Dados da empresa (2021).

Os números apresentados pela empresa, mesmo com a dificuldade devido à pandemia, um cenário que ninguém poderia prever, são bons. A gestão soube como trabalhar neste período, demonstrando a capacidade gerencial e eficiência da equipe. Claro que ainda tem o que melhorar, principalmente sobre a expansão do negócio. Como evidenciou no início, consegue-se pagar o operacional.

O índice de liquidez de uma empresa, segundo Marion (2019, p. 74) pode ser definido como a utilização para “avaliar a capacidade de pagamento da empresa, isto é, constituem uma apreciação sobre a empresa para saldar seus compromissos. Essa capacidade de pagamento pode ser avaliada, considerando: *longo prazo*, *curto prazo* ou *prazo imediato*.”. Marion (2019, p. 74), ainda traz a definição de cada índice de liquidez, que é dividido em:

Índice de liquidez corrente: onde mostra a capacidade de pagamento da empresa a curto prazo. **Índice de liquidez seca:** onde mostra como a empresa se comportaria ao parar de vender. **Índice de liquidez Imediata:** mostra o saldo imediato para saldar as dívidas de curto prazo. **Índice de liquidez geral:** mostra a capacidade de pagamento da empresa a longo prazo, considerando tudo o que ela converterá em dinheiro (a curto e longo prazo), relacionado com tudo o que já assumiu como dívida (a curto e longo prazo).

Os dados apresentados na Tabela 3 mostram como está o grau de liquidez da empresa, ou seja, demonstrando a capacidade da empresa em arcar com as dívidas assumidas.

Tabela 3 - Índices de liquidez da empresa.

Índice de Liquidez Corrente		Índice de Liquidez Seca	
Ano 1	0,9	Ano 1	0,771
Ano 2	0,801	Ano 2	0,668
Ano 3	1,371	Ano 3	1,204
Índice de Liquidez Imediata		Índice de Liquidez Geral	
Ano 1	0,721	Ano 1	0,335
Ano 2	0,643	Ano 2	0,396
Ano 3	1,133	Ano 3	0,82

Fonte: Dados da empresa. (2021).

Na Tabela 4 destaca-se uma análise do endividamento da empresa nos 3 anos iniciais e fornecem parâmetros para tomada de decisão em relação as ações

estratégicas para os próximos anos. Os índices de endividamento são divididos, segundo Santos (2019, p. 21), em: “índice de endividamento total (I_{ET}), índice de alavancagem (I_A), e o índice de endividamento bancário no curto prazo (I_{EBCP}),” “mostrando-nos a proporção total de ativos financiados por dívidas ou capital de terceiros (passivos)” (SANTOS, 2019, p. 21). Para que os índices de endividamento sejam considerados satisfatórios precisa haver um aumento nas margens de lucratividade, conseqüentemente haverá aumento ou reduções do endividamento.

Tabela 4 - Análise do endividamento.

Endividamento Geral		Endividamento Financeiro		Composição do Endividamento	
Ano 1	57,49	Ano 1	1,35	Ano 1	37,15
Ano 2	49,75	Ano 2	0,99	Ano 2	49,49
Ano 3	35,72	Ano 3	0,56	Ano 3	59,81

Fonte: Dados da empresa. (2021).

Por fim, foi feita uma análise sobre a projeção de lucro da empresa para os próximos períodos, os dados coletados e analisados são apresentados na Figura 2. Para Chiavenato (2021, p. 45), “Lucratividade é o resultado da relação do valor do lucro com as vendas ou outro indicador de atividade. Corresponde à capacidade do negócio obter receitas a mais do que as despesas necessárias para gerar a receitas”.

Figura 2 - Projeção de lucro.



Fonte: Dados da empresa. (2021).

Nota-se que o melhor desempenho foi apresentado no 3º ano; enquanto no primeiro inicia-se razoável, no ano de 2020 percebe-se um declínio devido à situação vivenciada. Os índices de endividamento mostram o quanto a empresa tem de dívidas

com terceiros; ele indica principalmente a dependência que a entidade apresenta em relação a terceiros.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo desse artigo foi apresentar uma análise financeira de um plano de negócios de uma empresa do ramo de alimentos do Vale do Ivinhema – MS, com o seguinte questionamento: Como a estruturação do plano financeiro pode corroborar para o sucesso do empreendimento?

O plano de negócios para ser considerado por muitos como um processo relevante, porém, um negócio bem planejado tem mais chances de sucesso no futuro, todo passo bem planejado e executado de forma correta é fundamental para a sobrevivência do novo ou até mesmo remasterizado empreendimento. Além da sobrevivência, o plano de negócios é muito importante para saber se a ideia é ou não viável. Contudo, é fundamental para auxiliar na busca de informações detalhadas sobre o setor, produtos ou serviço, ao qual se deseja entrar, conhecendo de forma ampla o mercado, fornecedores, clientes, entre outros fatores.

Este trabalho proporcionou uma visão prática sobre a aplicação do plano de negócios, dando destaque no plano de negócios financeiro, que pode ser considerado um dos pilares de sustentabilidade de qualquer negócio, mostrando que o questionamento realizado pode ser respondido com toda a certeza de forma positiva, a empresa Donuts Truck, se mantém em constante crescimento, mesmo passando por uma pandemia mundial, (que vem se encerrando), mostrando boas perspectivas para o futuro.

Observa-se que os dados levantados, comprovam sua relevância, é útil para a tomada de decisões, prevenção de riscos e para elaboração de planos futuros dos gestores. Dessa forma, pode-se concluir que a Donuts Truck vem se mantendo, apesar de enfrentar algumas dificuldades. Contudo, a empresa pelos dados apresentados, pode-se ter uma boa projeção de lucros futuros, embora em estágio inicial de suas operações, obtendo-se o retorno do investimento no prazo esperado, mostra que um bom planejamento faz diferença em situações extremas.

Para que o Donuts Truck continue a crescer, sugere-se uma nova oportunidade de pesquisa, voltada para a análise de viabilidade econômica para a ampliação do

estabelecimento, com máquinas mais modernas, e possivelmente um espaço físico fixo.

REFERENCIAS

AFFONSO, Ligia Maria Fonseca; RUWER, Léia Maria Erlich; GIACOMELLI, Giancarlo. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: SAGAH, 2018.

ALVES, Claudio; NATAL, João Carlos. Empreendedorismo e Plano de Negócios. In: SANTOS, Rubens da Costa. **Manual de gestão empresarial: conceitos e aplicações nas empresas brasileiras**. São Paulo: Atlas, 2007. p. 20 – 44.

BERNARDI, Luiz Antonio. **Manual de Plano de Negócios: fundamentos, processos e estruturação**. São Paulo: Atlas, 2006.

CARDOSO, Hugo Monteiro da Cunha. **Guia de gestão rural: gestão da informação, econômico-financeira e tributária ao seu alcance**. 2. ed. Barueri-SP: Atlas, 2022.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo corporativo: como ser um empreendedor, inovar e se diferenciar na sua empresa**. 4. ed. São Paulo: Empreende, 2020.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo, transformando ideias em negócios**. 8. ed. São Paulo: Empreende, 2021.

DORNELAS, José. **Plano de negócios com o modelo Canvas: guia prático de avaliação de ideias de negócio**. 2. ed. São Paulo: Empreende, 2020.

FERREIRA, Manuel Portugal; SANTOS, João Carvalho; SERRA, Fernando A. Ribeiro. **Ser empreendedor: pensar, criar e moldar a nova empresa: exemplos e casos brasileiros**. São Paulo: Saraiva, 2010.

GIACOMETTI, Haroldo Clemente. Gestão Financeira e Controle. In: SANTOS, Rubens da Costa. **Manual de gestão empresarial: conceitos e aplicações nas empresas brasileiras**. São Paulo: Atlas, 2007. Capítulo 5, p. 87 – 115.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 7. ed. Barueri: Atlas, 2022.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHEERD, Dean A. **Empreendedorismo**. / Tradução: Francisco Araújo da Costa. 9. ed. Dados eletrônicos. Porto Alegre: AMGH, 2014.

LAKATOS, Eva Maria. MARCONI, Marina de Andrade. **Metodologia científica**. Atualização João Bosco Medeiros. 8. ed. Barueri: Atlas, 2022.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Técnicas de pesquisa**. Atualização da edição João Bosco Medeiros. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2021.

MARION, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

MARTINS, Gilberto de Andrade; LINTZ, Alexandre. **Guia para elaboração de monografias e trabalhos de conclusão de curso**. 2. ed. São Paulo, SP: Atlas, 2012-2013.

NOGUEIRA, Clayton; EL ACKEL, João Paulo. **Finanças para empreendedores e empresários: como ter um negócio sustentável**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2021

SANTOS, José Odálio dos. **Valuation: um guia prático**. 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2019.

SEBRAE. **Brasil alcança recorde de novos negócios, com quase 4 milhões de MPE**. Disponível em <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ma/noticias/brasil-alcanca-recorde-de-novos-negocios-com-quase-4-milhoes-de-mpe,b7e02a013f80f710VgnVCM100000d701210aRCRD#:~:text=As%20microempresas%20correspondem%20a%2017,2020%2C%20579%2C5%20mil>>. Acesso em 13 out. 2022.

SEBRAE. **Dicas para organizar as finanças da sua empresa!** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ba/artigos/tudo-para-organizar-as-financas-da-sua-empresa,202d21b5505a5610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em 13 out. 2022.

SEBRAE. **Mas afinal, o que é empreendedorismo?** 2021. Disponível em <<https://www.sebrae-sc.com.br/blog/o-que-e-empreendedorismo>>. Acessado em 05 de out. 2022.

SEBRAE. **O que é ser empreendedor**. 2019. Disponível em <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/bis/o-que-e-ser-empreendedor,ad17080a3e107410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acessado em 03 nov. 2022

RAUPP, Fabiano Maury; BEUREN, Ilse Maria. Metodologia da Pesquisa Aplicável às Ciências Sociais. In: BEUREN, Ilse Maria. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009. p. 76 – 97.

TAJRA, Sanmya Feitosa. **Empreendedorismo: da ideia à ação**. São Paulo: Érica, 2021.

YIN, Robert K. **Estudo de caso: planejamento e métodos**. 5.ed. Porto Alegre: Bookman, 2015.