

Estudo da viabilidade de uma empresa na área de prestação de serviço em Dourados/MS: expansão da consciência.

João Pedro Barros Da Silva (UFGD)
Elise Soerger Zaro (UFGD)

Resumo

O presente trabalho tem por objetivo apresentar um estudo de viabilidade de uma empresa na área de prestação de serviço em Dourados-MS. A pesquisa reportou o enfoque no empreendedorismo e na viabilidade financeira por meio de um estudo de caso. Assim, os resultados da pesquisa reportam viabilidade financeira para a prestadora de serviço, considerando o plano de negócios destacado na pesquisa. Por fim, os indicadores de viabilidade (e.g., ROA e ROE) da pesquisa foram satisfatórios.

Palavras-chave: Viabilidade financeira; Dourados-MS; Prestação de serviço

Introdução

O empreendedorismo no Brasil se tornou um tema de grande destaque por conta da atual situação vivida no país, a crise e o desemprego intensificados pela pandemia do COVID-19, levou milhares de brasileiros a abrirem seus próprios negócios. Segundo dados coletados pelo portal do empreendedor do governo federal nos nove primeiros meses do ano de 2020 o número de microempreendedores individuais (MEIs) no país cresceu 14,8%, na comparação com o mesmo período do ano de 2019, chegando a 10,9 milhões de registros. Segundo pesquisa GEM (Global Entrepreneurship Monitor) 2020, o número de empreendedores iniciais (negócios criados a menos de 3,5 anos) motivados por necessidade saltou de 37,5% (2019) para 50,4% (2020), o mesmo nível de 18 anos atrás.

Com base nessa nova realidade, o estudo se mostrou necessário como meio de auxílio ao futuro empreendedor na busca de informações para a abertura da empresa que deseja constituir. O planejamento prévio do empreendimento se mostra imprescindível para o futuro do negócio.

Visando discutir a problemática em tela, o presente trabalho tem como principal objetivo a análise da viabilidade da abertura de uma empresa na área de prestação de expansão da consciência na cidade de Dourados. Neste trabalho utiliza a pesquisa

bibliográfica, onde as fontes foram livros, artigos científicos, bem como estudo de caso relacionado à possibilidade de abertura da empresa.

Ressalta-se que o presente tema se justifica na importância da elaboração do plano de negócios como a principal ferramenta determinante a ser utilizada por um empreendedor para o sucesso de seu empreendimento. De acordo com o Sebrae¹, cerca de 27% das companhias encerram suas atividades no primeiro ano de funcionamento, chegando a 62% até o quinto ano, sendo assim, a realização do plano de negócios é a principal ferramenta de planejamento a curto, médio e longo prazo, demonstrando pontos fortes e fracos do empreendimento, afim de prevenir possíveis erros de mercado que levariam ao seu fechamento prematuro.

Isso posto, o primeiro subtema deste trabalho trata de um breve histórico e conceito empreendedorismo. Seguido pelo segundo subtema, que trata do plano de negócios, com seu conceito, elaboração e importância. O terceiro subtema trata pôr fim do estudo de caso, contendo todos os passos para abertura de uma empresa de prestação de serviço de expansão da consciência na cidade de Dourados, mostrando sua viabilidade ou não de constituição.

Para finalizar a análise acerca do assunto desenvolvido, haverá considerações finais seguidas de bibliografia, esperando com isto ter conseguido alcançar a proposta inicialmente estabelecida.

Do método a ser utilizado no presente estudo

O estudo apresentado conta com o método quantitativo descritivo, baseando se em dados numéricos para validação de hipóteses, além da utilização de pesquisa bibliográfica, onde as fontes foram livros e artigos científicos, bem como estudo de caso relacionado à possibilidade de abertura da empresa.

Empreendedorismo

O empreendedorismo surgiu no Brasil em meados da década de 90, anteriormente a esse período mal se ouvia falar no tema e tampouco na abertura de pequenas empresas. No entanto, com a criação de entidades como Sebrae o tema começou a surgir aos poucos. O Sebrae é um dos órgãos de maior destaque quando se fala em empreendedorismo no

país, ensinando como abrir, melhorar, ampliar e desenvolver habilidades para gerir empresas, auxiliando na busca por ideias e oportunidades de negócio, além de orientações para ajudar na gestão de empresas.

De acordo com Dornelas, (2016, p. 45), “quando relacionado com a criação de um novo negócio, o termo “empreendedorismo” pode ser definido como o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades”.

Plano de negócios

Conceito

Plano de negócios, segundo descrição do SEBRAE (2013, p. 13)ⁱⁱ:

“É um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e quais passos devem ser dados para que esses objetivos sejam alcançados, diminuindo os riscos e as incertezas. Um plano de negócio permite identificar e restringir seus erros no papel, ao invés de cometê-los no mercado”

Ou seja, o plano de negócios nada mais é que uma ferramenta de planejamento. Utilizando-se de uma descrição detalhada do negócio, com a função de auxiliar o empreendedor a definir a viabilidade ou não de seu empreendimento.

Como realizar um plano de negócio

A execução de um plano de negócios é considerada uma tarefa relativamente árdua, pois exige muito mais do que apenas colocar os dados de seu próprio negócio no papel, exige uma extensa pesquisa de mercado, contendo seu ramo, produtos ou serviços oferecidos, clientes, concorrência, fornecedores se houverem, bem como pontos fortes e fracos do mesmo. Como veremos a seguir.ⁱⁱⁱ

O primeiro passo para realização de um plano de negócios é a elaboração do sumário executivo, contendo as seguintes informações: Resumo dos principais pontos do plano de negócio; Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições;

Dados do empreendimento; Missão da empresa; Setores de atividades; Forma jurídica; Enquadramento tributário; Capital social e Fonte de recursos.^{iv}

Um dos principais pontos do sumário executivo é o resumo do negócio, que deve conter informações sobre o que é o negócio; quais os principais produtos e/ou serviços; quem serão seus principais clientes; onde será localizada a empresa; o montante de capital a ser investido; qual será o faturamento mensal; que lucro espera obter do negócio e em quanto tempo espera que o capital investido retorne.^v

Após a realização do sumário executivo, é realizada a análise de mercado, que inclui o estudo de clientes, concorrentes e fornecedores. Seguido pelo plano de marketing que contém a descrição dos principais produtos e serviços, preços, estratégias promocionais, estrutura de comercialização e localização do negócio. O quarto ponto a ser incluído no plano de negócios é em relação ao Plano Operacional da empresa, contendo o layout do negócio, capacidade produtiva/comercial/serviços, processos operacionais e a necessidade de pessoal.^{vi}

O quinto ponto de abordagem diz respeito ao Plano Financeiro contendo a estimativa dos investimentos fixos; capital de giro; investimentos pré-operacionais; investimento total (resumo); estimativa do faturamento mensal da empresa; estimativa do custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações; estimativa dos custos de comercialização; apuração dos custos dos materiais diretos e/ou mercadorias vendidas; estimativa dos custos com mão de obra; estimativa do custo com depreciação; estimativa de custos fixos operacionais mensais; demonstrativo de resultados; indicadores de viabilidade; ponto de equilíbrio; lucratividade; rentabilidade e prazo de retorno do investimento. Seguido pela construção de cenários; avaliação estratégica; a análise da matriz F.O.F.A, ou seja, os pontos fortes e fracos da empresa com base nos fatores internos e internos controláveis e incontroláveis.^{vii}

Por fim, o último passo do plano de negócios é a avaliação do mesmo, concluindo se ser viável ou não a abertura do empreendimento.

Qual a importância da realização do plano de negócios

Um dos principais motivos para realização do plano de negócios é descobrir os pontos fortes e fracos do empreendimento, afim de prevenir possíveis erros de mercado.

Estudo de caso

Descrição da empresa

A empresa criada em abril de 2021, após a experiência do seu fundador em busca de tratamentos alternativos para expansão da consciência conheceu as terapias holísticas, o termo “holístico” foi popularizado e utilizado pela primeira vez, como exemplifica o médico António Lucio Baptista (2014), pelo ex primeiro-ministro e filósofo sul-africano Jan Christian Smuts, através de seu livro *Holismo e Evolução*, publicado em 1927. Baptista (2014) lembra que holístico é derivado do grego “holos”, que significa “todo”, e possui raízes que remontam às concepções metafísicas de Aristóteles ao afirmar que o todo é mais que a soma das partes.

Tabela 01 – Dados do empreendedor

Dados do empreendedor			
Nome:	JPB - Terpaias Holisticas		
Endereço	Rua João Rosa Góes, 291	Complemento	Edificio Ellus, Ap. 102
Bairro	Centro		
Cidade	Dourados	Estado	MS
Fone 1	(67) 8194-0108		
Fone 2	(67) 9 9802-1047		
Perfil (Breve Currículo)			
<p>João Pedro Barros - Terpias Holisticas tem a intenção de ajudar no processo de expansão da e conforto aos seus pacientes, com técnicas que leva o paciente a se descobrir realmente quem é, libertando de todos pontos de vista, pensamentos, sentimentos, emoções, crenças, julgamentos, conclusões ou considerações que absorvemos dos outros e trazemos como nossa, além de trazer um relaxamento incrível para quem é aplicado a técnica.</p>			
Atribuições do sócio 1 (papel a ser desempenhado na sociedade)			
<p>É responsável por ser o aplicador das técnicas disponibilizadas além de cuidar da parte financeira e de marketing da empresa.</p>			

Fonte: Elaborado pelos autores

Dados da empresa como nome e endereço, também a intensão da criação da empresa para a sociedade, e também responsabilidade do sócio na empresa.

Tabela 02 – Dados a Empresa/Missão

Dados da empresa/missão	
Nome da Empresa	JPB - Terapias Holísticas
CNPJ/CPF	054.488.061-71
Missão da Empresa	
Proporcionar ajuda a tratamento, autoconhecimento e relaxamento por meio de terapias holísticas.	
Setores de atividades	
Serviços	
Forma jurídica	
Microempresa (ME) - CNAE: 8690-9/01 atividades de práticas integrativas e complementares em saúde humana.	

Fonte: Elaborado pelos autores

Serviços prestados

Segundo apurado sobre a empresa esses são os serviços que ela presta e com seus respectivos valores de atendimento. Todos os cursos tiveram formação dentro da empresa Access Consciousness®, ela possibilita após cumprir alguns pré-requisitos de cursos feitos de poder também dar cursos das técnicas, porém essa não é a intenção da empresa.

Tabela 03 – Principais serviços/preço de venda

Principais Serviços		
1	Barras de Access	R\$ 100,00
2	Processo Corporais	R\$ 100,00
3	Facelift	R\$ 250,00
4	Limpeza Energética	R\$ 120,00
5	Limpeza de Ambientes	R\$ 100,00

Fonte: Elaborado pelos autores

Barras de Access são 32 pontos em sua cabeça que, quando tocados suavemente, sem esforço e facilmente liberam qualquer coisa que o impeça de sentir alegria e tranquilidade em sua vida, esses pontos contêm todos os pensamentos, ideias, crenças, emoções e

considerações que você armazenou. Esta é uma oportunidade para você deixar tudo de lado.

Processos corporais são mais de cinquenta energias para facilitar o seu corpo. Receber e aprender esses processos energéticos práticos pode expandir sua consciência das energias e possibilidades com os corpos.

Facelift é uma ótima maneira de rejuvenescer o rosto e reverter os sinais de envelhecimento no rosto e em todo o corpo, ele é aplicado em seu rosto e pescoço trabalha com as células do seu corpo para restaurar, animar e rejuvenescer.

Tameana ou Limpeza energética é uma terapia vibracional que utiliza cristais de quartzo que atingem e transmitem altas frequências para trabalhar o físico e o emocional, ajudando o corpo a se reestruturar energeticamente, liberando stress e bloqueios e colocando a frequência do corpo em sintonia com o campo eletromagnético da terra.

E limpeza de ambientes seria facilitar todas as entidades e energias que fazem de uma casa, prédio ou terreno feios e presos. Estas são ferramentas e processos incrivelmente fáceis, ainda sim poderosos que irão “des-assombrar” qualquer casa e limpar qualquer espaço.

Os valores foram estudados entre os concorrentes e fazendo assim um valor abaixo do mercado visando a captação de clientela para o negócio.

Marketing

Ao planejar a estratégia de marketing foi levando em consideração uma ideia principal: a experiência do cliente. Por isso como é um tipo de terapia alternativa das convencionais foi dado em conta que a princípio iria se dar um incentivo ao cliente fazer a primeira sessão tendo 50% de desconto, mas também prolongando sua permanência nas sessões dando desconto de 10% para fecharem acima de 5 sessões. A localização também foi um ponto estratégico pois fica localizado bem ao centro, então o deslocamento para quem trabalha no comércio é um chamativo bem interessante, pois anteriormente, havia testado um período de um mês em um bairro mais afastado, e a conclusão foi que muitos atendimentos não haviam sido fechados por conta da localização dos atendimentos.

Os atendimentos começam fazendo uma anamnese com o paciente e vendo suas queixas e o motivo pelo o que fez virem atrás de uma terapia alternativa, após isso indica-se uma técnica de tratamento para o paciente, logo ele deita na maca e começa o

procedimento aplicando no corpo do paciente. A aplicação tem em média de 45~50min, com a anamnese somamos tudo cerca de 1h o atendimento.

Tabela 04 – Estratégia de Marketing/capacidade de atendimentos.

Plano de Marketing			
Principais Serviços			
1	Barras de Access		R\$ 100,00
2	Processo Corporais		R\$ 100,00
3	Facelift		R\$ 250,00
4	Limpeza Energética		R\$ 120,00
5	Limpeza de Ambientes		R\$ 100,00
Estratégias promocionais			
Primeira sessão 50% do valor e 10% de desconto fechando um pacote com 5 sessões ou mais.			
Estrutura de comercialização			
Por meio de anúncios pagos pela internet, pelo Instagram profissional e por meio do feedback dos pacientes o "boca a boca"			
Endereço	Rua João Rosa Góes, 291	Complemento	Edifício Ellus, Ap. 102
Bairro	Centro		
Cidade	Dourados	Estado	MS
Fone 1	(67) 8194-0108		
Fone 2	(67) 9 9802-1047		
Considerações sobre o ponto (localização), que justifiquem sua escolha:			
A localidade é onde eu resido, sendo assim a diminuição com o custo do deslocamento, além de ser um ponto na região central da cidade, perto de vários comércios que o cliente principal são os trabalhadores CLT.			
Capacidade produtiva/comercial/serviços			
Qual será a capacidade máxima de produção (ou serviços) e comercialização?			
5 clientes por dia de segunda a sábado (sessão de 1h)			
8 Clientes aos domingos (sessão de 1h)			
162 pacientes mensais (sessão de 1h)			
Qual será o volume de produção (ou serviços) e comercialização iniciais?			
30 sessões ao mês			

Fonte: Elaborado pelos autores

Visto os serviços prestados, sendo Barras de Access, Processos corporais e Facelift serviços com o toque corporal e limpeza energética e limpeza de ambientes não precisando. Os valores foram estimados conforme análise de concorrentes, ainda assim um pouco abaixo dos concorrentes. A análise estratégica foi utilizada o desconto de 50% na primeira sessão afim de atrair novos clientes para usufruírem e entenderem como funciona as técnicas, e o desconto de 10% influenciando o cliente a ver que é mais vantajoso fechar um pacote do que pagar sessões individuais. A estratégia de divulgação utiliza mais a propagação pela internet, pois é uma das divulgações melhores e eficientes atualmente.

Análise estratégica

Sobre saúde mental de estudantes universitários, principalmente quanto aos níveis de depressão, ansiedade e estresse no estudo (Wang et al., 2020), realizado com 1.210 participantes de 21 a 30 anos, em 194 cidades na China, 53,8% da amostra classificaram o impacto psicológico como moderado ou severo, relatando sintomas moderados ou severos de ansiedade (28,8%), depressão (16,5%) e estresse (8,1%). A estratégia é oferecer meios alternativos para expandir a consciência, de relaxamento, dores musculares e auxílio no tratamento de doenças psicológicas.

Tabela 05 – Estudo dos clientes

Estudo dos clientes
Público-alvo (perfil dos clientes)
De 14 a 80 anos de idade com a disponibilidade de horário das 17:00h às 22:00h
Comportamento dos clientes (interesses e o que os levam a comprar)
Busca por tratamentos alternativos aos convencionais, autoconhecimento e também por relaxamento
Área de abrangência (onde estão os clientes?)
Trabalhando de segunda-feira a sábado das 07:00h às 17:00h e em busca de melhorar suas vidas

Fonte: Elaborado pelos autores

Plano Financeiro

Tabela 06 – Prazo de recebimento

Prazo médio de vendas	(%)	Número de dias	Média Ponderada em dias
a vista	30%	0	0
a prazo	70%	3	2,1
		Prazo Médio Total	2,1

Fonte: Elaborado pelos autores

Segundo a tabela 06 o levantamento do caso é recebido cerca de 30% do valor em espécie ou Pix, e os outros 70% via débito ou crédito, que tem cerca de 3 dias para cair em conta já desconta as taxas.

Tabela 07 – Caixa mínimo

Caixa Mínimo	
1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11)	R\$ 628,64
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12)	R\$ 454,24
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	R\$ 1.082,88
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 36,10
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	30 dias
Total de B – Caixa mínimo (item 4 x 5)	R\$ 1.082,88

Fonte: Elaborado pelos autores

Segundo descrição do SEBRAE (2013) caixa mínimo é o capital de giro próprio necessário para movimentar seu negócio. Representa o valor em dinheiro que a empresa precisa ter disponível para cobrir os custos até que as contas a receber de clientes entrem no caixa. Corresponde a uma reserva inicial de caixa.

Investimentos iniciais

Tabela 08 – Capital Social

Capital Social			
	Nome do Sócio	Valor (R\$)	% de participação
Sócio 1	João Pedro Barros da Silva	R\$ 13.497,78	100%
Fonte de recursos			
Descreva qual a origem dos recursos necessários para a abertura da empresa			
Por meio de recursos próprios			

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 09 – Investimento Fixo

Investimento Fixo				
	Descrição	Qtde	Valor Unitário	Total
1	Maca	1	R\$ 697,78	R\$ 697,78
2	Mesa de Escritório	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
3	Cadeira paciente	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
4	Cadeira Escritório	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
5	Cadeira atendimento	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
6	Luminária	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
7	Coberta	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
8	Climatizador	1	R\$ 339,00	R\$ 339,00
Sub-total				R\$ 1.911,78
Total de investimentos fixos				R\$ 1.911,78

Fonte: Elaborado pelos autores

Os investimentos fixos são para montar a estrutura do consultório para atender aos pacientes.

Tabela 10 – Investimentos Pré-operacionais

Investimentos pré-operacionais	
Cursos e treinamentos	R\$ 18.900,00
Outras despesas	R\$ 269,60

Total	R\$ 19.169,60
--------------	----------------------

Fonte: Elaborado pelos autores

Os cursos realizados foram das técnicas que são aplicadas nos pacientes.

Tabela 11 – Investimento total

Investimento Total		
Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimentos Fixos	R\$ 1.911,78	9%
2. Capital de Giro	R\$ 1.149,24	5%
3. Investimentos Pré-Operacionais	R\$ 19.169,60	86%
Total	R\$ 22.230,62	100%

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 12 – Fonte dos recursos

Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recursos próprios	R\$ 22.230,62	100%
2. Recursos de terceiros	R\$ -	0%
3. Outros	R\$ -	0%
Total	R\$ 22.230,62	100%

Fonte: Elaborado pelos autores

Previsão de vendas de serviços

Tabela 13 – Estimativa faturamento mensal

Estimativa faturamento mensal				
	Produto/Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
1	Barras de Access	15	R\$ 100,00	R\$ 1.500,00
2	Processo Corporais	10	R\$ 100,00	R\$ 1.000,00
3	Facelift	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
4	Limpeza Energética	2	R\$ 120,00	R\$ 240,00
5	Limpeza de Ambientes	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Total				R\$ 3.340,00

Fonte: Elaborado pelos autores

Foi realizado uma projeção de quantos atendimentos seriam realizados durante o mês levando em consideração os finais de semana.

Custos fixos e variáveis

Tabela 14 – Custos variáveis

Custos Variáveis			
Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo Total (R\$)
1. Impostos			
Impostos Federais			
SIMPLES	6%	R\$ 3.340,00	R\$ 200,40
IRPJ	0%	R\$ 3.340,00	R\$ 0,00
PIS	0%	R\$ 3.340,00	R\$ 0,00
COFINS	0%	R\$ 3.340,00	R\$ 0,00
CSLL – Contribuição Social sobre o Lucro Líquido	0%	R\$ 3.340,00	R\$ 0,00
Impostos Estaduais			
ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços	0%	R\$ 3.340,00	R\$ 0,00
Impostos Municipais			
ISS – Imposto sobre Serviços	0%	R\$ 3.340,00	R\$ 0,00
Subtotal 1			R\$ 200,40
2. Gastos com vendas			
Comissões	0%	R\$ 3.340,00	R\$ 0,00
Propaganda	0%	R\$ 3.340,00	R\$ 0,00
Taxa de administração do cartão de crédito	8%	R\$ 3.340,00	R\$ 253,84
Subtotal 2			R\$ 253,84
TOTAL (Subtotal 1 + 2)			R\$ 454,24

Fonte: Elaborado pelos autores

Como a empresa será de forma autônoma, com isso o único custo variável será a taxa de administração da maquininha de cartão de crédito/débito (valor estimado com a projeção de faturamento).

Tabela 15 – Depreciação dos imobilizados

Depreciação				
Informações Gerais				
Nome do bem	Tempo médio de vida útil	Valor do bem	Depreciação Anual	Depreciação Mensal
Maca	10	R\$ 697,78	R\$ 69,78	R\$ 5,81
Mesa de Escritório	10	R\$ 150,00	R\$ 15,00	R\$ 1,25
Cadeira paciente	10	R\$ 100,00	R\$ 10,00	R\$ 0,83
Cadeira Escritório	10	R\$ 400,00	R\$ 40,00	R\$ 3,33
Cadeira atendimento	10	R\$ 150,00	R\$ 15,00	R\$ 1,25
Climatizador	10	R\$ 339,00	R\$ 33,90	R\$ 2,83
Ativos Fixos	Valor do Bem (R\$)	Vida útil em Anos	Depreciação Anual (R\$)	Depreciação Mensal (R\$)
5.2.1 – Obras civis/reformas	R\$ -	0	-	-
5.2.2 – Máquinas e equipamentos	R\$ -	0	-	-
5.2.3 – Móveis e máquinas	R\$ 1.836,78	10	R\$ 183,68	R\$ 15,31
5.2.4 – Veículos	R\$ -	0	-	-
5.2.5 – Outro	R\$ -	0	-	-

Fonte: Elaborado pelos autores

Tabela 16 – Custos fixos

Custos Fixos	
Descrição	Custo Total Mensal (em R\$)
Aluguel/Condomínio/IPTU/Água	R\$ 433,33
Energia elétrica	R\$ 100,00
Internet	R\$ 40,00
Manutenção dos equipamentos	R\$ 0,00
Material de limpeza	R\$ 40,00
Depreciação	R\$ 15,31
Outras despesas	R\$ 0,00
Total	R\$ 628,64

Fonte: Elaborado pelos autores

Os custos fixos foram rateados segundo a utilização dos cômodos do apartamento.

Projeções do demonstrativo do resultado de exercício

Tabela 17 – Demonstração de Resultado

Demonstração de Resultado			
Quadro	Descrição	(R\$)	%
5.5.	1. Receita Total com Vendas	R\$ 3.340,00	100%
	2. Custos Variáveis Totais		
5.8.	(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV(*)	R\$ 1.000,00	
5.7.(Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 0,00	
5.7.(Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	R\$ 454,24	13,60%
	Subtotal de 2		
	3. Margem de Contribuição (1 - 2)		
5.11.	4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 628,64	19%
	5. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4)	R\$ 1.257,12	38%

Fonte: Elaborado pelos autores

Segundo a estimativa da Demonstração de Resultado o resultado líquido é de R\$ 779,76 ou seja 23% do valor que foi projetado sobre o faturamento mensal.

Indicadores de viabilidade

- Ponto de equilíbrio

Anexo 1 – Ponto de Equilíbrio

$$\text{Ponto de Equilíbrio} = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice de Margem de Contribuição}} = \frac{628,64}{0,86} = 727,59$$

Fonte: Elaborado pelos autores

Anexo 2 – Margem de Contribuição

$$\text{Índice de Margem de Contribuição} = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Receita Total}} = \frac{3340,00 - 454,24}{3340,00} = 0,86$$

Receita Total	3.340,00
---------------	----------

Fonte: Elaborado pelos autores

Segundo descrição do SEBRAE (2013) o ponto de equilíbrio representa o quanto sua empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período, ou seja, a empresa ter no mínimo 7 atendimentos com o menor preço para se manter.

- **Lucratividade**

Anexo 3 - Lucratividade

Lucratividade	<u>Lucro Líquido</u>	x100	=	<u>1.257,12</u>	x100	=	37,64%
=	Receita Total			3.340,00			

Fonte: Elaborado pelos autores

Segundo descrição do SEBRAE (2013) é um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas. É um dos principais indicadores econômicos das empresas, pois está relacionado à sua competitividade, o valor apurado significa que a empresa 23,35% de lucratividade.

- **Rentabilidade**

Anexo 4 - Rentabilidade

Rentabilidade	<u>Lucro Líquido</u>	x100	=	<u>1.257,12</u>	x100	=	5,65%
=	Investimento Total			22.230,62			

Fonte: Elaborado pelos autores

Segundo descrição do SEBRAE (2013) é um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios.

- ROI

Anexo 5 – Prazo de retorno do investimento

Prazo de Retorno do Investimento =	$\frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$	=	$\frac{22.230,62}{1.257,12}$	=	17,7 meses
---	--	---	------------------------------	---	-------------------

Fonte: Elaborado pelos autores

Segundo descrição do SEBRAE (2013) indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio, ou seja, levará cerca de 1,5 anos para recuperar o valor investido segundo o cenário de faturamento projetado.

Construção de cenários

A partir de todos os dados levantados faremos uma projeção de cenários possíveis para pensar em ações de prevenção ou potencialização do negócio.

Tabela 18 – Construção de cenário

Construção de Cenário							
		Cenário Provável		Cenário Pessimista		Cenário Otimista	
Quadro	Descrição	Valor (R\$)	%	Valor (R\$)	%	Valor (R\$)	%
5.5	1. Receita total com vendas	3.340,00	100%	2170,00	100%	16.200,00	100%
	2. Custo variáveis totais	0,00		0,00		0,00	
5.8	(-) Custos com materiais diretos e ou CMV	1000,00		1000,00		1000,00	
5.7. (Subtotal 1)	(-) Impostos sobre vendas	0,00		0,00		0,00	
5.7. (Subtotal 2)	(-) Gastos com vendas	454,24	13,60%	295,12	13,60%	2.203,20	13,60%
	Subtotal 2	1.885,76	56,46%	874,88	-	12.996,80	80,23%
	3. Margem de contribuição (1 – 2)	3.340,00		2.170,00		16.200,00	

5.11.	4. (-) Custos fixos totais	628,64	18,82%	628,64	-	628,64	3,88%
	5. Lucro/Prejuízo Operacional (3 – 4)	1.257,12	37,64%	246,24	83,44%	12.368,16	76,35%

Fonte: Elaborado pelos autores

Notou-se que com o cenário provável estará apenas trabalhando com 18,5% da sua capacidade máxima de atendimentos com 30 atendimentos no mês, no cenário otimista está baseado na capacidade máxima de atendimentos da empresa, e no pessimista está projetando apenas 20 atendimentos mensais, porém ainda assim é capaz de conseguir arcar com os gastos da empresa.

Considerações Finais

O intuito da pesquisa foi levantar dados sobre um empreendimento que se criou em meio a pandemia do Covid-19, afim de gerar uma segunda renda para o empreendedor.

Assim concluo o artigo afirmando que é de extrema importância a elaboração do plano de negócios, pois ele é utilizado como a principal ferramenta determinante a ser utilizada por um empreendedor para o sucesso de seu empreendimento.

Por fim, chega-se à conclusão por meio do levantamento dos dados, que há viabilidade no empreendimento baseando-se na estimativa de faturamento mensais que seria de 30 atendimentos mês. O retorno desse investimento viria em 1,5 anos com a mesma estimativa de faturamento mensais projetado, e se tornaria uma área bem procurada ao se tratar de expansão da consciência que está relacionada ao autoconhecimento que na pandemia do Covid-19 foi um tema cada vez mais procurado durante esse período.

Referências Bibliográficas

10 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade das empresas. Disponível em:

https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/10_anos_mortalidade_relatorio_completo.pdf Acesso em: 04 julho de 2021.

Análise de viabilidade para abertura de esmaltaria na cidade de Limeira-SP. Disponível em: < <https://revista.ipecege.org.br/Revista/article/view/16/17> > Acesso em: 04 julho de 2021.

BAPTISTA, António. **Visão holística da saúde é cada vez mais necessária.** Disponível em: <https://www.publico.pt/2014/02/05/sociedade/opiniao/visao-holisticada-saude-e-cada-vez-mais-necessaria-1622314> . Acesso em 29 de Setembro de 2021.

CERBASI, Gustavo. **Empreendedores inteligentes enriquecem mais.** Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2016.

Como elaborar um plano de negócio. Disponível em: [http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/\\$File/2021.pdf](http://www.bibliotecas.sebrae.com.br/chronus/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/5f6dba19baaf17a98b4763d4327bfb6c/$File/2021.pdf) Acesso em: 04 julho de 2021.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo: transformando ideias em ação** – 6ª ed. – São Paulo: Editora Atlas S.A. Uma editora integrante do GEN | Grupo Editorial Nacional, 2016.

Maia, B. R., & Dias, P. C. (2020). **Ansiedade, depressão e estresse em estudantes universitários: o impacto da COVID-19.** Estudos de Psicologia (Campinas), 37, e200067. <http://dx.doi.org/10.1590/1982-0275202037e200067>. Acesso em 29 Setembro de 2021.

Pandemia faz Brasil ter recorde de novos empreendedores. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2020-10/pandemia-faz-brasil-ter-recorde-de-novos-empreendedores><https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2020-10/pandemia-faz-brasil-ter-recorde-de-novos-empreendedores>> Acesso em: 09 julho de 2021.

Pandemia leva desempregados a abrir negócio por necessidade, não vocação. Disponível em: <<https://economia.uol.com.br/empreendedorismo/noticias/redacao/2021/06/29/pandemia-leva-desempregados-empreender-por-necessidade.htm>> Acesso em: 09 julho de 2021.

Por que é importante elaborar um plano de negócio. <<https://blog.algartelem.com.br/gestao/por-que-e-importante-elaborar-um-plano-de-negocio/>> Acesso em: 09 julho de 2021.

SEBRAE (2013) - Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar->

[um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>](https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf) Acesso em: 04 julho de 2021.

Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf> Acesso em: 04 julho de 2021.

Viabilidade econômica de uma clínica veterinária no interior de São Paulo. Disponível em: < <https://revista.ipecege.org.br/Revista/article/view/81/54> > Acesso em: 04 julho de 2021.

Wang, C., Pan, R., Wan, X., Tan, Y., Xu, L., & Ho, C. (2020). **Immediate psychological responses and associated factors during the initial stage of the 2019 Coronavirus Disease (COVID-19) epidemic among the general population in China.** International Journal of Environmental Research and Public Health, 17(5), 1729. <http://dx.doi.org/10.3390/ijerph17051729> <https://doi.org/10.3390/ijerph17051729> . Acesso em 29 Setembro de 2021.

ⁱ **10 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade das empresas.** Disponível em: https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/SP/Pesquisas/10_anos_mortalidade_relatorio_completo.pdf Acesso em: 04 julho de 2021.

ⁱⁱ **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf> Acesso em: 04 julho de 2021.

ⁱⁱⁱ **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf> Acesso em: 04 julho de 2021.

^{iv} **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf> Acesso em: 04 julho de 2021.

^v **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf> Acesso em: 04 julho de 2021.

^{vi} **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf> Acesso em: 04 julho de 2021.

^{vii} **Tudo o que você precisa saber para criar o seu plano de negócio.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RN/Anexos/gestao-e-comercializacao-como-elaborar-um-plano-de-negocios.pdf> Acesso em: 04 julho de 2021.