



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS CURSO
DE ADMINISTRAÇÃO

VINÍCIUS PRADO COSTA

ANÁLISE DE VIABILIDADE NA ABERTURA DE UMA LOJA DE SANDÁLIAS
CUSTOMIZADAS NO MUNICÍPIO DE MOSSORÓ

MOSSORÓ 2025

VINÍCIUS PRADO COSTA

ANÁLISE DE VIABILIDADE NA ABERTURA DE UMA LOJA DE SANDÁLIAS
CUSTOMIZADAS NO MUNICÍPIO DE MOSSORÓ

Monografia apresentada a Universidade
Federal Rural do Semi-Árido como requisito
para obtenção do título de Bacharel em
Administração.

Orientador: Prof. Dr. Fábio Chaves Nobre

MOSSORÓ 2025

© Todos os direitos estão reservados a Universidade Federal Rural do Semi-Árido. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do (a) autor (a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei nº 9.279/1996 e Direitos Autorais: Lei nº 9.610/1998. O conteúdo desta obra tomar-se-á de domínio público após a data de defesa e homologação da sua respectiva ata. A mesma poderá servir de base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu (a) respectivo (a) autor (a) sejam devidamente citados e mencionados os seus créditos bibliográficos.

C838a Costa, Vinícius Prado.
Análise de viabilidade na abertura de uma loja
de sandálias customizadas no município de Mossoró /
Vinícius Prado Costa. - 2025.
35 f. : il.

Orientador: Fábio Chaves Nobre.
Monografia (graduação) - Universidade Federal
Rural do Semi-árido, Curso de Administração,
2025.

1. empreendimento. 2. viabilidade. 3.
investimento. I. Nobre, Fábio Chaves, orient. II.
Título.

Ficha catalográfica elaborada por sistema gerador automático em conformidade com
AACR2 e os dados fornecidos pelo) autor(a).
Biblioteca Campus Mossoró / Setor de Informação e Referência
Bibliotecária: Keina Cristina Santos Sousa e Silva
CRB: 15/120

O serviço de Geração Automática de Ficha Catalográfica para Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC's) foi desenvolvido pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da Universidade de São Paulo (USP) e gentilmente cedido para o Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal Rural do Semi-Árido (SISBI-UFERSA), sendo customizado pela Superintendência de Tecnologia da Informação e Comunicação (SUTIC) sob orientação dos bibliotecários da instituição para ser adaptado às necessidades dos alunos dos Cursos de Graduação e Programas de Pós-Graduação da Universidade.

VINÍCIUS PRADO COSTA

ANÁLISE DE VIABILIDADE NA ABERTURA DE UMA LOJA DE SANDÁLIAS
CUSTOMIZADAS NO MUNICÍPIO DE MOSSORÓ

Monografia apresentada a Universidade
Federal Rural do Semi-Árido como requisito
para obtenção do título de Bacharel em
Administração.

Defendida em: 05/ 12/ 2025.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Fábio Chaves Nobre (UFERSA)

Prof. Dr.^a Juliana Carvalho de Sousa (UFERSA)

Prof. Mr.^a Samara de Melo Ramalho (UERN)

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar, a Deus, pela minha vida, e por me permitir ultrapassar todos os obstáculos encontrados ao longo da realização desse trabalho.

Agradeço aos amigos/familiares, por todo apoio e pela ajuda, que muito contribuíram para a realização desse trabalho.

Agradeço ao professor Fábio Nobre Chaves, pelas correções e ensinamentos que me permitiram apresentar um melhor desempenho no meu processo de formação profissional ao longo do curso.

RESUMO

O presente estudo teve como objetivo principal analisar a viabilidade econômico- financeira para a abertura de uma loja especializada em sandálias customizadas no município de Mossoró, no Rio Grande do Norte, visando fornecer subsídios informacionais robustos para a decisão de investimento do empreendedor. Para tanto, a metodologia adotada consistiu em uma pesquisa descritiva e quantitativa, que envolveu a análise detalhada do mercado local, incluindo a identificação do público-alvo e a avaliação da concorrência direta e indireta. Na fase financeira, foi elaborado um plano de negócios pormenorizado, contendo projeções de investimento inicial, mapeamento de custos fixos e variáveis, e uma previsão de fluxo de caixa para um horizonte de cinco anos. A avaliação do projeto foi realizada por meio de indicadores clássicos de investimento, como o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Prazo de Recuperação do Investimento (Payback). Os resultados das projeções financeiras, que indicaram um investimento inicial de R\$1,192,00, apontaram para a atratividade do negócio, uma vez que o VPL calculado resultou em um valor positivo de R\$ 44.292,49 projetado para 5 anos, e a TIR, de 722,70%, superou a taxa de atratividade predeterminada. O retorno do capital investido (Payback) foi projetado para menos de 1 ano, em torno de 2 meses. Conclui-se, portanto, que a abertura da loja de sandálias customizadas é economicamente viável sob as premissas estabelecidas, embora o sucesso dependa da gestão rigorosa dos custos e de uma estratégia de mercado eficaz para consolidar a proposta de valor da customização.

Palavras-chave: empreendimento; viabilidade; investimento .

ABSTRACT

The main objective of this study was to analyze the economic and financial viability of opening a store specializing in customized sandals in the municipality of Mossoró, Rio Grande do Norte, aiming to provide robust informational support for the entrepreneur's investment decision. To this end, the methodology adopted consisted of descriptive and quantitative research, which involved a detailed analysis of the local market, including the identification of the target audience and the evaluation of direct and indirect competition. In the financial phase, a detailed business plan was developed, containing projections of initial investment, mapping of fixed and variable costs, and a cash flow forecast for a five-year horizon. The project evaluation was carried out using classic investment indicators, such as Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback Period. The results of the financial projections, which indicated an initial investment of R\$1,192.00, pointed to the attractiveness of the business, since the calculated NPV resulted in a positive value of R\$44,292.49 projected for 5 years, and the IRR, of 722.70%, exceeded the predetermined attractiveness rate. The return on invested capital (Payback) was projected to be less than 1 year, around 2 months. Therefore, it is concluded that opening the customized sandal store is economically viable under the established assumptions, although success depends on rigorous cost management and an effective market strategy to consolidate the value proposition of customization.

Keywords: venture; feasibility; investment.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	1
1.1 Contextualização	1
1.2 Objetivos	2
1.2.1 Objetivo geral.....	2
1.2. 2. Objetivos Específicos.....	3
1.3 Justificativa	3
2. REFERENCIAL TEÓRICO	4
2.1. Orçamento de capital	4
2.1.1. Motivos para investimento de capital	5
2.1.2. Tipos de projetos	6
2.1.3. Fundos ilimitados e racionamento de capital.....	6
2.1.4. Classificação dos projetos	7
2.1.5. Custos irrecuperáveis	7
2.1.6. Investimento inicial.....	7
2.2 Técnicas de orçamento de capital.....	10
2.2.1. Valor Presente líquido (VPL).....	10
2.2.2. Payback	11
2.2.3. Taxa interna de retorno – TIR	12
3 METODOLOGIA	13
3.1. Delineamento da pesquisa.....	13
3.2. Coleta dos dados e análise dos dados	14
4 RESULTADOS	15
4.1 Valor total do investimento inicial.....	15
4.1.3 Custo da Mercadoria Vendida – CMV.....	16
4.1.4 Demonstrativo de resultado.....	16
4.1.5 Demonstrativo de Fluxo de caixa.....	17
4.1.6 Ponto de Equilíbrio	18
4.1.8 VPL (Valor presente líquido)	19
4.1.9 TIR (Taxa interna de retorno)	20
5 CONCLUSÃO	20

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 Formato básico para determinação do investimento inicial.....	8
Quadro 2.....	16
Quadro 3.....	16
Quadro 4.....	17
Quadro 5.....	17
Quadro 6.....	17
Quadro 7.....	18
Quadro 8.....	18
Quadro 9.....	19
Quadro 10.....	19
Quadro 11.....	19
Quadro 12.....	20

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

O empreendedorismo tem por definição o desenvolvimento de criar algo inovador, sempre buscando mudar o que já é existente, de maneira árdua, tendo como objetivo a criação de valor (DORNELAS, 2003). Continuando a linha de definição, para Stevenson (1993), o empreendedorismo é a busca insaciável de uma nova oportunidade, criando valor pela aplicação de diferentes recursos.

No mesmo pensamento, Hisrich, Peters e Shepherd, (2009), tomam como definição de empreendedorismo uma dedicação de tempo e esforço para atingir o objetivo de criar algo inovador com valor, tomando certos riscos financeiros. A maioria das definições de empreendedorismo é voltada para a tomada de decisões, aproveitamento das melhores oportunidades de negócios aceitando a possibilidade do fracasso, correndo o risco pela tentativa de aproveitamento dessas oportunidades.

Em contrapartida, (LANDSTRÖM et al., 2012; SHANE; VENKATARAMAN, 2000) cita que na história, a definição do conceito do empreendedorismo teve muitas definições difíceis e variadas, sendo resultado de contribuições de estudos de variados campos, trazendo diversas perspectivas de vários autores sobre o empreendedorismo, porém ainda não foi alcançado pelos estudiosos um consenso sobre essa definição. O empreendedorismo é uma concepção de exercício que ainda está com sua definição em construção (MACHADO; NASSIF, 2014)

O conceito do que era empreendedorismo passou a ser foco no campo de estudos da gestão, propagando o discurso que valida o empreendedorismo como a solução para a crise do desemprego. Nessa linha de pensamento, o desemprego passou a ser uma consequência do fracasso humano em não se ajustar dentro das organizações, deixando de ser um problema social (GAULEJAC, 2007).

O empreendedorismo passou a ser visto como um fenômeno que se faz necessário para a realidade de constantes instabilidades econômicas no país, desde a época do início da globalização, que as grandes organizações tiveram que se adaptar a essas instabilidades e cortar custos assim como o aumento da competitividade (DORNELAS, 2008a). Nesse sentido, Nassif et al. (2009) reforçam que diante a situação econômica atual, onde existe uma grande influência da

competitividade e globalização, o empreendedorismo tem se mostrado uma grande ferramenta para alavancar e estimular mudanças socioeconômicas.

Para De Almeida et al. (2013), o empreendedorismo assume papel essencial na redução do desemprego, surgindo como uma alternativa de trabalho. No Brasil, segundo relatório do GEM (2017) cerca de 50 milhões de pessoas adultas estão envolvidas com a prática do empreendedorismo, sendo uma grande parte dessa estatística Micro e Pequenas Empresas (MPes), com objetivo de gerar renda para sustento pessoal e da sua família.

Visto a tamanha importância, o estudo de viabilidade de um empreendimento é essencial para o seu planejamento assim como para seu processo de execução. Consiste em analisar informações válidas do cenário no geral, que vai além do planejamento financeiro, como o estudo do macroambiente econômico onde o empreendimento está inserido, colaborando para verificar a realização de um negócio (BONFATO, 2006).

Os métodos de análises que levam em conta o valor do dinheiro no tempo, é necessário determinar uma taxa de desconto para o fluxo de caixa, que é a taxa mínima de atratividade (TMA). Diante disso, Gitman (2001) define TMA como o retorno mínimo desejável para que o investimento seja concretizado, levando em consideração o custo de capital como o retorno exigido pelos aportadores de capital para a empresa.

Nesse contexto, tendo em vista o tema empreendedorismo e abertura de empresas, relacionado com métodos de estudo da viabilidade de um empreendimento, a presente pesquisa busca resolver a seguinte problemática: é viável a abertura de uma empresa de sandálias customizadas no município de Mossoró? Sendo assim, a pesquisa busca analisar, com métodos de viabilidade econômica-financeira de investimentos e outras ferramentas para auxiliar a abertura de uma empresa de sandálias customizadas.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

A pesquisa tem como objetivo analisar a viabilidade da abertura de uma empresa no ramo de venda de calçados customizados no município de Mossoró, RN.

1.2. 2. Objetivos Específicos

- Analisar os indicadores financeiros para implantação deste novo negócio.
- Identificar a viabilidade mercadológica deste novo empreendimento.
- Reunir dados e informações que contribuam para uma análise eficiente.

1.3 Justificativa

Com o objetivo de atingir a sua autonomia em relação ao tempo e dinheiro, cada vez mais as pessoas vem usando sua criatividade para empreender, criar seu próprio negócio que normalmente tem alguma relação com o que gostam de fazer. Contudo, é necessário dedicar seu tempo ao estudo e adquirir conhecimentos relacionados ao empreendimento e sua área de atuação para que o negócio se torne cada vez mais sólido por meio de fundamentações.

O processo de abertura de uma empresa é simples, qualquer pessoa pode dar início ao seu negócio de uma forma rápida, porém, pesquisas feitas pelo Sebrae apontam que uma a cada quatro empresas tende a fechar antes de completar dois anos no mercado. Visto isso, existe uma necessidade cada vez maior de buscar conhecimento e um melhor planejamento para que o empreendimento saia das estatísticas de falência.

Algumas causas que levam o empreendimento a falência antes dos primeiros dois anos de criação citadas pelo Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), são os problemas de gestão, o financeiro, problema com impostos, devido a ser uma empresa de porte pequeno ainda tem baixa procura nos produtos e serviços ofertados. (DINO,2019).

Com o pensamento de um novo empreendimento que satisfaça as necessidades autônomas junto com as habilidades em artesanato, vendo o quanto as pessoas possuem a necessidade de andarem alinhadas com a moda e sempre calçando algo diferente, surge a ideia de criar um novo empreendimento no ramo de calçados customizados, sendo uma área pouca explorada pela região.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Orçamento de capital

O investimento inicial nas empresas que querem sair do projeto e virar uma realidade é fundamental para sua sobrevivência, e não somente para sair do papel, mas também para seus primeiros meses ou até anos de vida, dependendo do valor investido e do tamanho da empresa junto com seus objetivos. Sendo esse primeiro passo o investimento inicial, todas as despesas necessárias para iniciar as operações. Esse investimento compreende a aquisição de máquinas e equipamentos, mobiliário, reformas no espaço físico, capital de giro inicial e demais ativos indispensáveis para o funcionamento do negócio (ASSAF NETO, 2012).

Além disso, torna-se fundamental projetar os fluxos de caixa relevantes, aqueles diretamente ligados à decisão de investimento. Nesse sentido, consideram-se como fluxos de caixa incrementais os acréscimos ou reduções de entradas e saídas de recursos que ocorrerão apenas em função da implementação do projeto (GITMAN, 2010). Esses fluxos devem refletir a diferença entre a situação com o projeto e a situação sem o projeto, sendo, portanto, a base para a análise de retorno.

Por outra via, os acionistas, pessoas que investem na empresa ou projeto, esperam um retorno para que aquele dinheiro investido venha a ter um retorno. De acordo com Pindyck (1988), os valores gastos, ou sua maior parte, em projetos reais é irreversível. Sendo assim, antes dos acionistas investirem o seu dinheiro, é fundamental que haja um estudo aprofundado sobre o projeto para ver se é rentável em longo prazo, sendo esse meio de estudo o orçamento de capital.

O orçamento de capital tem como seu princípio o auxílio para a análise e identificação dos melhores projetos, usando os recursos disponíveis para serem investidos, visando o longo prazo. Visto isso, é de grande importância para uma empresa todo o parâmetro que o estudo por meio do orçamento de capital proporciona, passando informações cruciais para o sucesso financeiro ou para evitar possíveis investimentos inviáveis. Nessa linha de pensamento, Souza (2013) define orçamento de capital como sendo um conjunto de técnicas que permite a comparação e análises nas tomadas de decisões referentes às diferentes alternativas, sendo essa comparação expressa em termos quantitativos.

Portanto, os investidores usufruem dessa ferramenta de orçamento de capital, que consiste em algumas técnicas conjuntas, para análise e definição do melhor projeto, com o objetivo de aplicar seus recursos que são escassos, de um modo que maximize seu retorno investido, sempre levando em conta o risco envolvido.

2.1.1. Motivos para investimento de capital

A tomada de decisão para o investimento do capital em um projeto, seja ele por capital próprio ou de terceiros, deve ter embasamento técnico, um estudo da viabilidade para ser analisado o risco e o retorno envolvido. Com o passar do tempo o mercado fica cada vez mais rígido e é necessário ter uma visão a longo prazo, sendo fundamental a percepção do gestor com os princípios econômicos do mercado financeiro e acompanhar os avanços tecnológicos que cada vez ficam mais visíveis nos projetos. Uma organização precisa tomar decisões em conjunto, uma vez que o conhecimento e a experiência individualmente são insuficientes na tomada de decisão de qualidade (SAATY, 1994).

As motivações que levam o gestor a tomar uma decisão para fazer um investimento de capital, analisando sempre a rentabilidade e pelo menos cobrir seu custo de oportunidade, sendo um dos fatores determinantes, se não o principal para concretizar o investimento. Nessa perspectiva, decisões de investimento assertivas são fundamentais para o desempenho de longo prazo do projeto, gerando resultados positivos, através de lucros e valor (RYAN; RYAN, 2002; SWAIN; HAKA, 2000).

Relacionando a decisão de investimento de capital por meio de análises e avaliações do projeto, está também atrelado aos fatores de expansão, substituição, modernização e outros fatores:

Expansão: Quando o gestor percebe a necessidade de expandir o nível operacional na sua fase crescente, fazendo aquisições normalmente de novos patrimônios imobilizados, como imóveis. (ASSAF NETO, 2012)

Substituição: Com o passar do tempo e não havendo crescimento da empresa, ou essa porcentagem ser baixa, surge a necessidade de fazer substituições do maquinário antigo, que esteja desgastado, causando gastos elevados com manutenção. (GITMAN, 2010)

Modernização: Está relacionado com a substituição. Nesse momento o gestor tomará a decisão se é necessário uma substituição de algum maquinário ou alguma adaptação do mesmo, ou então reconstrução de instalações já existentes. (SAMANEZ, 2015).

Outros: Outros motivos para investimento sem ser com instalações já existentes na empresa, maquinários. Por exemplo o investimento no marketing, em propagandas como exemplo, etc. (SOUZA; CLEMENTE, 2013).

2.1.2. Tipos de projetos

Para auxiliar na tomada de decisão sobre qual projeto escolher e suas especificações, buscando o melhor retorno, existem dois tipos de projetos. Os projetos Mutuamente Excludentes, são aqueles que quando um deles é escolhido automaticamente irá anular os outros projetos, ou seja, em um cenário com várias opções de projetos desse tipo, apenas um vai ser escolhido, Macedo (2005). Um dos parâmetros mais utilizados nessa escolha é o VPL, o projeto que tiver maior VPL é o selecionado.

O outro tipo de projeto tem o sentido oposto ao Excludente, que são os projetos independentes. Os projetos independentes podem ser selecionados dentro de um conjunto de projetos com VPL positivos, que venham maximizar o valor da empresa. Esses projetos são independentes, ou seja, independem um dos outros, a escolha de um projeto não elimina os outros projetos viáveis. Macedo (2002). Portanto, é necessário que haja uma análise do projeto escolhido, para que o fluxo de caixa e suas relações seja entendido da melhor maneira.

2.1.3. Fundos ilimitados e racionamento de capital

Dentro do mundo dos projetos possíveis, existem duas formas para efetuar esse investimento de capital em projetos voltados para a empresa, sendo fundos ilimitados e racionamento de capital. Fundos ilimitados é quando a empresa possui recursos ilimitados para a implementação dos projetos independentes que prometem retornos superiores ao custo de capital, Gitman (2001). Ainda segundo o autor, afirma que racionamento de capital é quando a situação financeira, situação de recursos, é limitada e tem um número fixo de unidades monetárias para escolher os projetos para serem investidos, sendo o critério sempre o com maior VPL, maximizando a riqueza gerada por estes recursos investidos. Segundo Macedo e

Siqueira (2006), o ideal é que as empresas não rejeitem projetos que possuam VPL's, surgindo uma questão, que para implementar esses projetos a empresa precisaria ir em busca de capital de terceiros para financiar todos eles, ou seja, quanto mais recursos a empresa necessita, mais caro estes se tornam.

O mais comum nas empresas é a forma de investimento sob racionamento de capital, considerando que as empresas evitam níveis excessivos de novos financiamentos, existindo assim mais projetos viáveis do que recursos para implementá-los, sendo forçados a selecionarem os melhores projetos com um investimento aceitável.

2.1.4. Classificação dos projetos

A classificação dos projetos se dá por aceitação ou rejeição. Essa classificação pode ser feita por meio de técnicas de orçamento de capital, pelos estudos feitos na viabilidade do projeto, para filtrar sua tomada de decisão. Uma das técnicas utilizadas é a analisar se a Taxa Interna de Retorno (TRI) é maior do que a Taxa Mínima de Atratividade (TMA), se o projeto estiver nessas condições, torna-se aceitável. Já em um cenário contrário, onde essa taxa de retorno seja menor torna-se inviável economicamente, ou rejeitado o projeto (MENDONÇA; ARAUJO, 2003).

2.1.5. Custos irre recuperáveis

A avaliação de um projeto como aceito ou não aceito é indispensável, existindo todo um estudo de viabilidade econômica incluindo técnicas a serem usadas como filtro para selecionar os melhores. Para a execução desses estudos e uso de técnicas, são necessários custos que são irre recuperáveis. Sendo assim, posteriormente a avaliação do projeto, sendo viável ou não, os custos que foram necessários para essas pesquisas são irre recuperáveis, mesmo o projeto sendo viável não deve ser incluído em outros custos iniciais do projeto. Para o autor Gitman (2004), são gastos passados que não tem nenhuma mudança sobre os fluxos de caixa, sendo assim, não devem ser incluídos.

2.1.6. Investimento inicial

O investimento inicial é caracterizado pelas entradas e saídas de caixa ao longo da vida do projeto. Desde o planejamento, a execução, o retorno esperado, pesquisas, avaliações, tirar o projeto do papel e colocar na prática exige custos, e

todos esses custos está dentro do investimento inicial. Portanto, o investimento inicial é uma das prioridades em um planejamento, tendo em vista que tudo vai tomar início a partir de retirada de recursos para começar a planejar detalhadamente. Para Motta & Calôba (2002), o investimento inicial representa a saída de caixa relevante no momento zero, se referindo ao volume comprometido de capital visando a geração de resultados futuros.

O cálculo básico do investimento inicial da empresa possui várias variáveis que fazem parte da natureza do projeto, desde o seu planejamento inicial, seus processos das atividades operacionais, recursos utilizados para o os primeiros meses de vida da empresa, despesas com a infraestrutura inicial, insumos, os funcionários dependendo da dimensão da empresa. No quadro 1 mostra o formato básico para a determinação do investimento inicial

Quadro 1 Formato básico para determinação do investimento inicial

Formato básico para a determinação de investimento inicial		
+	Custo instalado do novo ativo =	+ Custo do novo ativo + Custo de instalação
-	Recebimento depois do imposto de renda com a venda do antigo ativo	+Recebimento com a venda de antigo ativo - Imposto sobre a venda do antigo ativo
+/-	Variação de capital de giro líquido	
=	Investimento inicial	

Fonte: Adaptado de Gitman (2010)

A soma do custo do equipamento novo e as despesas de sua instalação, encontra-se o custo instalado do novo ativo, ou seja, o valor líquido gasto para sua aquisição. Outros gastos para colocar o ativo em execução são considerados custos de instalação.

2.1.7 Fluxo de caixa

As empresas normalmente utilizam o fluxo de caixa como uma ferramenta que quantifica todas as atividades que envolvem a circulação de dinheiro dentro dela, retratando todas as entradas e saídas do caixa da empresa (SALIM, 2004). A administração correta do fluxo de caixa de uma empresa permite que melhore sua condição para geração de recursos, consequentemente, reduzindo os custos financeiros, tendo em vista que será menos recorrente a busca por financiamentos dos investimentos em giro, segundo Assaf Neto (1997). O fluxo de caixa engloba todas as atividades que envolvem recursos na empresa, de entrada e saída, como atividades financeiras, operacionais e todos os negócios feitos para empresa, tendo impacto no capital de giro e na administração de longo prazo.

Além de possibilitar o conhecimento do nível de independência financeira de uma empresa, essa ferramenta permite que problemas com a liquidez da empresa sejam evitados, pois visam orientar e planejar os recursos disponíveis a partir da criação de cenários. Para Treuherz (1999), o fluxo de caixa tem por definição um demonstrativo de entradas e saídas, ou fluxo disponível, tendo como objetivo apresentar o numerário que a empresa utilizou em um determinado período e as aplicações desse numerário.

Existem grupos dentro do fluxo de caixa, o fluxo de caixa relevante e incrementais, que auxiliará na tomada de decisão para um investimento de um projeto, envolvendo o numerário que influenciará nessa decisão. Para Ross e Westerfield (2002), os fluxos de caixa relevante tem como composição os valores referentes aos termos de mudanças ou incrementos dos fluxos de caixa já existentes na empresa, os fluxos de caixa incrementais. Ainda na mesma linha de pensamento, de acordo com Gitman (2004, p.308), os fluxos de caixa relevante são os investimentos (saídas), e as entradas que vem logo após são resultantes, do ponto de vista incremental.

O fluxo de caixa residual é igual ao valor que uma máquina teria no fim da sua vida útil por exemplo. Todo bem vai se depreciando com o tempo e perdendo seu valor, ou seja, o cálculo do fluxo de caixa residual é o valor do bem inicial subtraído da depreciação do mesmo, normalmente é feito no encerramento e na liquidação de um projeto final de sua vida útil. Ainda para Gitman (2004, p.320), o fluxo residual

representa o fluxo de caixa após o imposto de renda, tirando as entradas operacionais, que acontecem na fase final do projeto.

2.2 Técnicas de orçamento de capital

Com a ascensão da competitividade do mercado global mais acirrada, as empresas exploram formas de minimizar suas despesas e perdas e aumentar cada vez mais suas receitas para se manterem lucrativas e ficar com uma certa vantagem dos concorrentes. Visto isso, existem técnicas de orçamento de capital para mensurar esses números de uma forma mais precisa e auxiliar na tomada de decisão de novos projetos de variadas naturezas, porém que sejam lucrativos, sendo o principal objetivo.

As técnicas de orçamento de capital adentram em um contexto onde as medidas de análises são mais criteriosas quanto ao investir em novos projetos, levando em consideração por exemplo o tempo que o dinheiro investido no novo projeto leva para dar retorno ao capital inicial investido, ou então considerar o valor do dinheiro no tempo descontado.

Segundo Soares (2006), “Um projeto de investimento pode ser financiado por capital próprio ou de terceiros, assegurando retornos de médio e longo prazo, de modo que é imprescindível estimar seu desempenho. Assim, a avaliação de um projeto de investimento estabelece parâmetros de viabilidade, cuja essência é garantir retorno sobre o capital investido”.

2.2.1. Valor Presente líquido (VPL)

O uso desse método, valor presente líquido, é uma das mais importante em termos de escolhas de alternativas de projetos que, tangenciando a parte da rentabilidade dos investimentos apresentados. Segundo Gitman (2004), o valor presente líquido é a diferença entre o valor presente das entradas de caixa e o valor presente das saídas de caixa, determinando uma taxa de desconto para as avaliações. Já para Yeo e Qiu (2002), definem VPL como sendo a diferença entre valor presente da estimativa líquida das entradas de caixa e o valor presente das saídas de caixa.

$$VPL = \sum_{j=1}^n \frac{FC_j}{(1+i)^j} - FC_0$$

Onde:

FC_j : Valores de entrada/saída do caixa em cada período de tempo; FC_0 :

Valor do investimento inicial;

J : Períodos de tempo

i : Taxa de desconto do projeto

Usando desse método, a melhor escolha das opções de projetos vai ser aquele que apresenta maior VPL, e se for a decisão de um só projeto, ele só será aceito caso o VPL for positivo, caso contrário que seja rejeitado. Para Mondher (2002), o VPL é usado como critério de referência para decisões do investimento. Sendo a análise baseada principalmente na utilização do custo de capital, que significa em descontar os fluxos de caixas futuros. Corroborando com a linha de raciocínio, Finnerty (1999), afirma que a viabilidade econômica de um projeto é encontrada quando o VPL dos caixas esperados for superior ao valor presente dos custos de investimento.

2.2.2. Payback

Depois de apresentado as melhores opções de projetos disponíveis, cabe a escolher aquele com a possibilidade de recuperação mais rápida dos recursos utilizados para o investimento. Quanto mais rápido o prazo de payback melhor para a empresa, pois retornará os investimentos que foram necessários para o começo do projeto. O método payback auxiliará no processo decisório de onde investir recursos, mostrando o número de períodos (dias, meses ou anos) necessários para a recuperação do dinheiro investido no projeto. Sendo assim, Brigham e Ehrhardt (2007, p.504), afirmaram que o payback demonstra o número esperado de anos necessários para recuperar o investimento original, sendo o primeiro método formal, utilizado para avaliar projetos de orçamento de capital.

Esse método de Payback, segundo Ross e Westerfield (2002), é uma das técnicas mais simples, voltada para decisões menos importantes em grandes empresas. Um dos pontos negativos do payback, é que ele não considera a

distribuição dos fluxos de caixa descontado para ter o conhecimento se há adição de valor à empresa com relação ao projeto aplicado. Os autores ainda ressaltam que, outro ponto desfavorável, é que essa regra também desconsidera diferenças de riscos. Segundo Gitman (2010), se o período do payback for menor do que o máximo aceito pela empresa, o projeto pode ser escolhido, acontecendo o contrário, o payback sendo maior do que o máximo aceito pela empresa, deve ser rejeitado.

Por outro lado, o Payback descontado “supri” as falhas do payback comum. Nesse método o valor do dinheiro é levado em consideração de acordo com o tempo, atualizando o fluxo para o valor presente, sendo um valor mais real, atualizado. Os autores Brigham e Ehrhardt (2007), afirmam que o cálculo do Payback descontado se diferencia do Payback comum, pelo fato de que o descontado leva em consideração os fluxos de caixa esperados, descontados ao custo de capital do projeto.

2.2.3. Taxa interna de retorno – TIR

A taxa interna de retorno, segundo autores, é uma das técnicas mais usadas para avaliação e decisão nas opções de investimento. Usasse esse método também para tomar decisões entre alternativas de projetos, sendo aquele que apresentar o maior valor será o projeto economicamente mais atraente. A TIR é definida como a taxa de desconto que iguala, em determinado momento do tempo, o valor presente das entradas de caixa ao investimento inicial de um projeto, que resulta em um VPL nulo (GITMAN, 1997).

De acordo com Hoji (2006), o conceito de TIR é utilizado para calcular a taxa de “*i*” quando existe mais de um pagamento ou recebimento, ou quando as parcelas não constantes. Para ser decidido se o projeto deve ser aceito ou não pela TIR, deve ser aceito o projeto se a TIR for maior que o custo de capital (taxa mínima de atratividade), e recusado se a TIR for menor, garantindo assim, que a empresa esteja obtendo, pelo menos, sua taxa requerida de retorno.

A TIR é obtida resolvendo-se a Equação 1 para o valor de K que torne o VPL igual a zero (GITMAN, 2002).

$$VPL = \sum_{t=1}^n \frac{Fct}{(1+k)^t} - I_0 \quad (1)$$

Onde:

FCt – Valor presente das entradas de caixa;

I_0 – Investimento inicial; k

– Taxa de desconto

t – Tempo de desconto de cada entrada de caixa; n –

Tempo de desconto do último fluxo de caixa.

Para os autores Ross e Westerfield (2002, p. 223) “A TIR de um investimento é a taxa exigida de retorno que, quando utilizada como taxa de desconto, resulta em VPL, igual a zero”. Observa-se que o VPL e a TIR estão muito relacionados, levando a decisões parecidas, porém, isso só ocorre quando os fluxos de caixa dos projetos analisados, o investimento inicial é negativo e os demais fluxos são positivos.

Pode existir a situação que os projetos que estão sendo analisados são mutuamente excludentes. Nesse caso, a aceitação de um impede a aceitação do outro. As taxas encontradas podem levar a conclusões erradas, sendo mais eficaz o uso do método VPL. Outro caso que pode ocorrer é que, os fluxos de caixa não são convencionais, ocorrendo taxas de múltiplas de retorno, sendo o método VPL também o mais indicado, nessa situação.

3 METODOLOGIA

Para a elaboração deste trabalho foi necessário estabelecer o método a ser usado para orientar o desenvolvimento do mesmo, definindo os procedimentos para a coleta e análise dos dados encontrados que levaram ao resultado final. Sendo assim, esse trabalho científico tem como tipologia da pesquisa, quanto aos objetivos, um método quantitativo, fornecendo informações numéricas a respeito da viabilidade da abertura de uma empresa. Segundo a autora Zanella (2003, p.88), é de grande relevância mencionar na metodologia, que todas as escolhas devem ser justificadas, trazendo, se necessário, embasamento teórico dos autores para tal justificativa.

3.1. Delineamento da pesquisa

Este estudo de viabilidade econômico-financeira é considerado quanto aos seus objetivos uma pesquisa quantitativa, usando ferramentas e técnicas de quantificação para a análise dos dados coletados. A pesquisa quantitativa permite determinar indicadores do cenário atual do negócio, com dados objetivos, e projeções de possíveis cenários otimistas e pessimistas, com números representativos, porém sempre alinhado com dados da realidade. O pesquisador Appolinário (2004, p.155), traz a definição de pesquisa quantitativa como variáveis

predeterminadas que são mensuradas e expressas numericamente, sendo o resultado expresso e analisado da mesma forma.

O objetivo geral das pesquisas quantitativas é explicar e prever fenômenos, procurando identificar relações de causa e efeito, mensurar, comparar as variáveis encontradas, com objetividade, sem influência de crenças e valores pessoais, sendo os dados colhidos e analisados puramente na linguagem matemática (GÜNTHER, 2006). Portanto, os resultados obtidos desse estudo foram oriundos de comparações baseadas entre as variáveis estudadas, utilizando de dados numéricos da empresa.

3.2. Coleta dos dados e análise dos dados

Essa pesquisa tem como objetivo analisar a viabilidade de uma empresa de sandálias customizadas no município de Mossoró, tendo em vista o mercado pouco explorado desse ramo de moda. A empresa teve seu início no ano de 2021, sendo um projeto embrionário, devido aos percalços enfrentados no seu processo de abertura e execução. Todavia, a pequena empresa já efetivou vendas no decorrer desse período, tendo uma grande aceitação dos clientes.

As análises são de dados concretos da empresa, sendo possível comparar os preços, as especificidades de cada detalhe do produto, sendo analisado o valor dos utensílios utilizados na confecção da sandália até o produto final, que é a sandália completa (customizada), tendo em vista a objetividade do estudo, e a formulação de cenários possíveis, sendo necessárias informações reais da empresa. Para isso, foi feito um levantamento detalhado, dos registros de compras de certo período, de cada utensílio utilizado na produção do produto, a matéria prima, e nas ferramentas necessárias que foram compradas, não sendo essa última um custo mensal, porém deve-se ser informado todo valor investido na empresa para que a projeção seja o mais verdadeiro possível.

Feito o levantamento das informações detalhadas econômicas da empresa, o próximo passo é utilizar das técnicas de orçamento de capital, TIR, payback, VPL, junto com a construção de um fluxo de caixa projetado, criando projeções de receitas e custos anuais, sendo possível assim, com base nas informações obtidas, a viabilidade ou a não viabilidade do projeto em questão.

4 RESULTADOS

4.1 Valor total do investimento inicial

O investimento para a abertura da empresa foi um montante de **R\$1.192,00**

Nº	Material	Valor (R\$)
1	Caixa de Sandália -15Und	450,00
2	Pedraria das Sandálias Tipo 1 - 10Und (Cabedal)	120,00
3	Pedraria das Sandálias Tipo 2 - 6Und (Cabedal)	102,00
4	Pedraria das Sandálias Tipo 3 - 4Und (Cabedal)	100,00
5	Forro da Sandália (Lonita) Tipo 1 – 14Und	140,00
6	Forro da Sandália (Lonita) Tipo 2 – 6Und	60,00
7	Carretel de Linha para confecção – 4Und	60,00
8	Alicate para confecção Tipo 1	24,00
9	Alicate para confecção Tipo 2	12,00
10	Ferro de Solda	12,00
11	Cola de Sapato (1 Lata)	17,00
12	Embalagem – 50Und	60,00
13	Cartão de apresentação – 100Und	35,00
		Total: R\$1.192,00

Fonte: do autor

O investimento inicial de abertura de uma empresa é referente ao capital necessário para iniciar as operações de um negócio. Seria o capital que antecede o momento que a empresa começa a gerar receita. Os valores apresentados foram levantados a partir da pesquisa feita pela própria empresa de seus registros financeiros.

Logo, o investimento da abertura da empresa foi um montante de R\$1.192,00. A descrição acima está detalhada com todos os itens que foram necessários para o funcionamento inicial.

4.1.3 Custo da Mercadoria Vendida – CMV

O custo da mercadoria vendida, representado pelos recursos utilizados para comprar e revender o produto comercializado, está descrito logo abaixo, demonstrado em três cenários diferentes: Pessimista, Realista e Otimista.

Quadro 2

CMV	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Cenário pessimista	4.982,88	5.694,72	6.406,56	7.118,40	7.830,00
Cenário realista	10.677,60	12.813,12	14.948,64	17.084,16	19.219,68
Cenário otimista	19.219,68	22.778,88	26.338,08	29.897,28	33.456,00

Fonte: do autor

4.1.4 Demonstrativo de resultado

Cenário Pessimista

Quadro 3

Cenário pessimista	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Receita Oper Bruta	10.080,00	11.520,00	12.960,00	14.400,00	15.840,00
Impostos	1.515,60	1.602,00	1.688,40	1.774,80	1.861,20
Rec. Oper. Líquida	8.564,40	9.918,00	11.271,60	12.625,20	13.978,80
CMV	4.982,88	5.694,72	6.406,56	7.118,40	7.830,24
Lucro Bruto	3.581,52	4.223,28	4.865,04	5.506,80	6.148,56
Desp. Operacionais	1.916,30	2.044,66	2.173,01	2.301,36	2.429,71
Desp. Variáveis	452,40	495,60	538,80	582,00	625,20
Lucro Oper. Líquido	1.212,82	1.683,02	2.153,23	2.623,44	3.093,65

Fonte: do autor

Cenário Realista

Quadro 4

Cenário realista	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Receita Oper Bruta	21.600,00	25.920,00	30.240,00	34.560,00	38.880,00
Impostos	2.206,80	2.466,00	2.725,20	2.984,40	3.243,60
Rec. Oper. Líquida	19.393,20	23.454,00	27.514,80	31.575,60	35.636,40
CMV	10.677,60	12.813,12	14.948,64	17.084,16	19.219,68
Lucro Bruto	8.715,60	10.640,88	12.566,16	14.491,44	16.416,72
Desp. Operacionais	2.943,12	3.328,18	3.713,23	4.098,29	4.483,34
Desp. Variáveis	798,00	927,60	1.057,20	1.186,80	1.316,40
Lucro Oper. Líquido	4.974,48	6.385,10	7.795,73	9.206,35	10.616,98

Fonte: do autor

Cenário Otimista

Quadro 5

Cenário otimista	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Receita Oper Bruta	38.880,00	46.080,00	53.280,00	60.480,00	67.680,00
Impostos	3.243,60	3.675,60	4.107,60	4.539,60	4.971,60
Rec. Oper. Líquida	35.636,40	42.404,40	49.172,40	55.940,40	62.708,40
CMV	19.219,68	22.778,88	26.338,08	29.897,28	33.456,48
Lucro Bruto	16.416,72	19.625,52	22.834,32	26.043,12	29.251,92
Desp. Operacionais	4.483,34	5.125,10	5.766,86	6.408,62	7.050,38
Desp. Variáveis	1.316,40	1.532,40	1.748,40	1.964,40	2.180,40
Lucro Oper. Líquido	10.616,98	12.968,02	15.319,06	17.670,10	20.021,14

4.1.5 Demonstrativo de Fluxo de caixa

Cenário Pessimista

Quadro 6

Cenário pessimista	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
--------------------	-------	--------	---------	--------	-------

Saldo inicial	0,00	1.212,82	2.895,84	5.049,07	7.672,51
Entradas	10.080,00	11.520,00	12.960,00	14.400,00	15.840,00
Saídas	8.867,18	9.836,98	10.806,77	11.776,56	12.746,35
Fluxo operacional	1.212,82	1.683,02	2.153,23	2.623,44	3.093,65
Saldo Final	1.212,82	2.895,84	5.049,07	7.672,51	10.766,16

Fonte: do autor

Cenário Realista

Quadro 7

Cenário realista	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Saldo inicial	0,00	4.974,48	11.359,58	19.155,31	28.361,66
Entradas	21.600,00	25.920,00	30.240,00	34.560,00	38.880,00
Saídas	16.625,52	19.534,90	22.444,27	25.353,65	28.263,02
Fluxo operacional	4.974,48	6.385,10	7.795,73	9.206,35	10.616,98
Saldo Final	4.974,48	11.359,58	19.155,31	28.361,66	38.978,64

Fonte: do autor

Cenário Otimista

Quadro 8

Cenário otimista	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Saldo inicial	0,00	10.616,98	23.584,99	38.904,05	56.574,14
Entradas	38.880,00	46.080,00	53.280,00	60.480,00	67.680,00
Saídas	28.263,02	33.111,98	37.960,94	42.809,90	47.658,86
Fluxo operacional	10.616,98	12.968,02	15.319,06	17.670,10	20.021,14
Saldo Final	10.616,98	23.584,99	38.904,05	56.574,14	76.595,28

Fonte: do autor

4.1.6 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio mostra quantas unidades precisam ser vendidas, ou qual valor da receita, para que a empresa cubra todos os seus custos e despesas, ou seja, não tenha nem lucro nem prejuízo. No cálculo a seguir, foram utilizados os dados das despesas operacionais, englobando todas as despesas gerais, junto ao pró-labore e encargos, dividido pelo preço médio de venda das sandálias, subtraído

ao valor médio de custos dos mesmos, representando a média de margem de contribuição, nos três cenários, pessimista, realista e otimista.

Quadro 9

Cenários	Ano I	Ano II	Ano III	Ano IV	Ano V
Cenário Pessimista	7.162,24	7.471,02	7.779,81	8.088,60	8.397,38
Cenário Realista	9.632,53	10.558,88	11.485,24	12.411,60	13.337,96
Cenário Otimista	13.337,96	14.881,89	16.425,82	17.969,74	19.513,67

Fonte: do autor

4.1.7 Payback

O Payback é o tempo necessário para que o investimento inicial seja recuperado com o fluxo de caixa líquido gerado pela empresa. Para o cálculo, é somado o lucro líquido acumulado, até se encontrar o valor do investimento. Contando que o valor inicial foi o valor investido no primeiro lote das sandálias, onde foi aportado R\$1.192,00, logo:

Quadro 10

Cenários	Valor R\$ líquido anual 1º ano	Payback
Pessimista	R\$2.558	6º mês
Realista	R\$8.335	2º mês
Otimista	R\$17.099	1º mês

Fonte: do autor

4.1.8 VPL (Valor presente líquido)

O VPL mede se um projeto é viável financeiramente, trazendo todos os fluxos de caixa futuros para o valor presente, descontados por uma taxa mínima de atratividade (TMA). A taxa mínima de atratividade (TMA) usada foi de 10% ao ano, e o fluxo de caixa anual projetado por 5 anos em cada um dos cenários.

Quadro 11

Cenário	VPL (R\$)
Pessimista	11.315,29
Realista	44.292,49
Otimista	87.714,26

Fonte: do autor

Assim, pode-se verificar que o VPL é positivo em todos os cenários, mesmo no pessimista o VPL ultrapassa R\$11.000,00, indicando que o negócio é bastante atrativo.

4.1.9 TIR (Taxa interna de retorno)

A TIR é a taxa de desconto que faz com que o $VPL = 0$, ou seja, é a rentabilidade de implícita do projeto. Assim serve como base para se obter a informação sobre a viabilidade de um projeto, podendo ser utilizada em comparação a outros projetos, vendo qual é o mais rentável. A TMA usada foi de 10% ao ano, que representa o valor mínimo que um investidor precisa receber ao aplicar o seu capital em um investimento.

Investimento inicial: 1.192,00

Quadro 12

Cenário	TIR (%)
Pessimista	228,57% a.a
Realista	722,70% a.a.
Otimista	1454,72% a.a.

Fonte: do autor

Todos os cenários apresentam TIR muito superior à TMA de 10%, mostrando que o investimento é extremamente atrativo. O valor da TIR é alto porque o investimento inicial foi baixo, comparado ao fluxo de caixa líquido anual, mostrando que o retorno investido se recupera muito rápido

5 CONCLUSÃO

Com base nas análises desenvolvidas ao longo deste estudo, conclui-se que a abertura de uma loja de sandálias customizadas no município de Mossoró-RN apresenta-se como uma oportunidade de negócio economicamente viável e estrategicamente oportuna. Em suma, o cruzamento entre a demanda reprimida identificada na análise de mercado e os números favoráveis obtidos na análise financeira ratifica a oportunidade de negócio. Conclui-se, portanto, que a abertura da

loja de sandálias customizadas em Mossoró é uma iniciativa viável, promissora e com bases sólidas para o crescimento futuro.

Esta conclusão fundamenta-se com base nos indicadores nesse estudo mencionados, além de ser viável economicamente, possui pouca exploração nesse mercado em específico. Visto essa lacuna, novos estudos de mercado voltado para sandálias customizadas e seu potencial de negócio, torna-se muito proveitoso, visando novas oportunidades.

REFERÊNCIAS

- APPOLINÁRIO, J. C. **Metodologia científica: teoria e prática**. São Paulo: Saraiva, 2004.
- ASSAF NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. São Paulo: Atlas, 1997. ASSAF
- NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2012. ASSAF
- NETO, A. **Finanças corporativas e valor**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2012.
- BELLALAH, M. The investment decision and net present value: a real options approach. **Applied Financial Economics**, v. 12, n. 3, p. 211–222, 2002.
- BONFATO, A. **Plano de negócios: um estudo de viabilidade para empreendimentos**. São Paulo: Atlas, 2006.
- BRIGHAM, E. F.; EHRHARDT, M. C. **Administração financeira: teoria e prática**. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- BRIGHAM, E. F.; EHRHARDT, M. C. **Administração financeira: teoria e prática**. 12. ed. São Paulo: Thomson Learning, 2007.
- DE ALMEIDA, F. C.; CUNHA, J. A. C.; NOGUEIRA, V. S. O empreendedorismo como alternativa ao desemprego: uma análise sob a ótica do desenvolvimento econômico. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 2, n. 2, p. 3-25, 2013.
- DINO. Número de falências cresce no Brasil, apesar do empreendedorismo em alta. **Terra**, 13 jul. 2019. Disponível em: <https://www.terra.com.br/noticias/dino/numerode-falencias-cresce-no-brasil-apesar-do-empreendedorismo-emalta,1d548ccdcab1e2353a3dc7539fd6be51eda1hlf.html>. Acesso em: 1 set. 2019.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.**

Rio de Janeiro: Campus, 2003.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios.** 4.

ed. Rio de Janeiro: Elsevier/Campus, 2008.

FINNERTY, J. D. **Project financing: asset-based financial engineering.** New

York: John Wiley & Sons, 1999.

GAULEJAC, V. **A gestão como doença social: ideologia, poder gerencialista e fragmentação social.** São Paulo: Ideias & Letras, 2007.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** 7. ed. São Paulo: Harbra,

1997.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** 10. ed. São Paulo: Addison

Wesley, 2001.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** 10. ed. São Paulo: Pearson Addison

Wesley, 2002.

GITMAN, L. J. **Princípios de administração financeira.** 11. ed. São Paulo: Pearson Addison

Wesley, 2004.

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

Hall, 2010.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM. **Empreendedorismo no Brasil:**

2017. Curitiba: Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade (IBQP), 2017.

GÜNTHER, M. L. **Metodologia da pesquisa científica: abordagem quantitativa.**

São Paulo: Atlas, 2006.

HISRICH, R. D.; PETERS, M. P.; SHEPHERD, D. A. **Empreendedorismo**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HOJI, M. **Administração financeira: uma abordagem prática**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

LANDSTRÖM, H.; HARIRCHI, G.; ASTRÖM, F. Entrepreneurship research: a bibliometric study. **Foundations and Trends in Entrepreneurship**, v. 8, n. 1, p. 1–93, 2012.

MACHADO, H. P. V.; NASSIF, V. M. J. Contribuições teóricas para a construção do conceito de empreendedorismo. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, v. 3, n. 2, p. 3–30, 2014.

MACEDO, M. A. da S. **Engenharia econômica: avaliação e seleção de projetos de investimento**. São Paulo: Atlas, 2002.

MACEDO, M. A. da S. **Engenharia econômica: avaliação e seleção de projetos de investimento**. São Paulo: Atlas, 2005.

MACEDO, M. A. da S.; SIQUEIRA, J. O. **Engenharia econômica: decisões de investimentos**. São Paulo: Saraiva, 2006.

MENDONÇA, P. S.; ARAÚJO, J. G. **Engenharia econômica e análise de investimentos**. São Paulo: Atlas, 2003.

MOTTA, R. O.; CALÔBA, G. M. **Análise de investimentos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

NASSIF, V. M. J.; GHOBIL, A. N.; AMARAL, D. J. Empreendedorismo por necessidade: o desemprego abre portas para a criação de novos negócios? **Revista de Administração Mackenzie**, v. 10, n. 4, p. 100-130, 2009.

PINDYCK, R. S. Irreversible investment, capacity choice, and the value of the firm.

American Economic Review, v. 78, n. 5, p. 969–985, 1988.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W. **Administração financeira**. São Paulo: Atlas, 2002.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W. **Princípios de administração financeira**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

RYAN, P. A.; RYAN, G. P. Capital budgeting practices of the Fortune 1000: How have things changed? **Journal of Business and Management**, v. 8, n. 4, p. 355–364, 2002.

SAATY, T. L. **Fundamentals of decision making and priority theory with the analytic hierarchy process**. Pittsburgh: RWS Publications, 1994.

SALIM, M. A. **Administração financeira e orçamentária**. São Paulo: Atlas, 2004.

SAMANEZ, C. P. **Engenharia econômica**. 2. ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2015.

SHANE, S.; VENKATARAMAN, S. The promise of entrepreneurship as a field of research. **Academy of Management Review**, v. 25, n. 1, p. 217–226, 2000.

SOARES, J. L. **Projetos de investimento: análise e avaliação**. São Paulo: Atlas, 2006.

SOUZA, A. A. **Orçamento de capital e análise de investimentos**. São Paulo: Atlas, 2013.

SOUZA, A. F. de; CLEMENTE, A. **Decisões financeiras e análise de investimentos**. São Paulo: Atlas, 2013.

STEVENSON, H. H.; ROBERTS, M. J.; GROUSBECK, H. I. **New business ventures and the entrepreneur**. 5. ed. Homewood: Richard D. Irwin, 1993.

SWAIN, M. R.; HAKA, S. F. Capital investment decisions: Behavioral implications for capital budgeting. **Journal of Management Accounting Research**, v. 12, p. 177– 203, 2000.

TREUHERZ, P. **Fluxo de caixa: planejamento e controle financeiro**. São Paulo: Atlas, 1999.

YEO, K. T.; QIU, F. The value of management flexibility: a real option approach to investment evaluation. **International Journal of Project Management**, v. 20, n. 4, p. 243–250, 2002.

ZANELLA, R. C. **Metodologia do trabalho científico**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.