



**ADM**  
CONGRESSO INTERNACIONAL DE  
ADMINISTRAÇÃO



25 a 28  
setembro  
**2024**  
Campus Central UEPG  
Ponta Grossa | PR

Explorando as Interseções das Inteligências  
Artificiais na Sociedade Atual

Realização:



Apoio:



COMTURPG



## VIABILIDADE DE INVESTIMENTOS POR MICROEMPREENDEDORES INDIVIDUAIS (MEIs) COM A PLATAFORMA MEU PLANO DE NEGÓCIOS

### INVESTMENT FEASIBILITY FOR INDIVIDUAL MICROENTREPRENEURS (MEIs) WITH THE MY BUSINESS PLAN PLATFORM

#### ÁREA TEMÁTICA: ESTUDOS ORGANIZACIONAIS

Fernanda Alves Mendes Corrêa, IFSP - Campus Caraguatatuba, Brasil, mendes.fernanda@aluno.ifsp.edu.br

Ricardo Maroni Neto, IFSP - Campus Caraguatatuba, Brasil, maroni@ifsp.edu.br

Marlette Cassia Oliveira Ferreira, IFSP - Campus Caraguatatuba, Brasil, marlette@ifsp.edu.br

#### Resumo

O tema aqui apresentado trata sobre a análise da viabilidade de investimentos de microempreendedores individuais (MEIs) empregando a plataforma Meu Plano de Negócio. O referencial teórico aborda a concepção de empreendedor, a legislação que ampara a constituição dos MEIs, seu perfil e a concepção de investimentos. A pesquisa é de natureza aplicada, de abordagem quanti-qualitativa por meio de uma simulação sobre investimento em uma sorveteria de sorvete americano da cidade de Caraguatatuba, cujos dados do plano de negócio são lançados na plataforma. Os resultados apontam para a presença de vantagens e limitações na plataforma.

**Palavras-chave:** Microempreendedor Individual (MEI); Investimentos; Plano de Negócios.

#### Abstract

The topic presented here deals with the analysis of the viability of investments by individual microentrepreneurs (MEIs) using the Meu Plano de Negócios platform. The theoretical framework addresses the concept of entrepreneur, the legislation that supports the establishment of MEIs, their profile and the concept of investments. The research is of an applied nature, with a quantitative and qualitative approach through a simulation of investment in an American ice cream shop in the city of Caraguatatuba, whose business plan data are entered into the platform. The results point to the presence of advantages and limitations in the platform.

**Keywords:** Individual Microentrepreneur (MEI); Investments; Business Plan.

#### 1. INTRODUÇÃO

Este trabalho tem por tema a análise de viabilidade dos investimentos econômicos aplicada aos Microempreendedores Individuais (MEIs). A discussão do tema conduz a análise de um modelo de plano de negócios que permite ao MEI avaliar a viabilidade do investimento.

A análise de investimentos é uma atividade típica das organizações e tem grande valor porque influencia as tomadas de decisões sobre a aquisição de equipamentos, expansão da atividade,

entre outras. No entanto, esse tipo de análise é relativamente complexa, o que exige um conhecimento específico.

No caso dos MEIs, a análise de viabilidade de investimento torna-se mais difícil, pois o microempreendedor desempenha múltiplas tarefas para atender as demandas do próprio negócio. Diante disto, esta pesquisa aplica o modelo de plano de negócio disponibilizado gratuitamente por 7 dias, que pode renovar este pacote após cancelar o antigo, como ferramenta facilitadora para análise de viabilidade de investimentos.

A análise de viabilidade de investimentos necessita de várias informações, como gastos com equipamentos, materiais para produção, recursos humanos e outros gastos necessários ao negócio, bem como a projeção de resultados e do fluxo de caixa. Como resultado tem-se a possibilidade do retorno esperado para o investimento, que envolve prazo de retorno, rentabilidade absoluta e relativa.

A delimitação em torno dos MEIs se justifica por esta modalidade de empresa ter alto crescimento, em 2021, a taxa de entrada de MEIs foi de 22%, que equivale a 2,9 milhões de novos negócios (Ferreira e Britto, 2023).

Diante deste contexto, foi escolhida dentre tantas plataformas disponíveis no mercado para análise de viabilidade de investimentos a plataforma Meu Plano de Negócios. Onde apresenta-se o problema de pesquisa sob a forma da seguinte questão: a análise de viabilidade de investimentos para o MEI na plataforma Meu Plano de Negócios é precisa?

A partir do problema de pesquisa fixou-se como objetivo amplo estudar o processo de análise de viabilidade de investimentos.

Os objetivos específicos estabelecidos são:

- Compreender o conceito de investimento;
- Estudar sobre os microempreendedores individuais, suas características e limitações gerenciais;
- Estudar aplicação da ferramenta tecnológica “Meu Plano de Negócio”.

O estudo se desenvolverá em torno de uma simulação sobre a avaliação de um investimento realizado por um MEI para ofertar ao mercado uma prestação de serviço no varejo pela comercialização do produto de sorvete americano. Assim, será apresentada uma pesquisa qualitativa e quantitativa, aplicada e descritiva a fim de afirmar a precisão da análise de viabilidade.

Os microempreendedores encontram um grande desafio na gestão financeira do empreendimento por não ter os conhecimentos, competências e/ou habilidades necessários para conduzir estudos para abertura de MEI da gestão de negócios.

Com relação à metodologia, esta pesquisa é aplicada com relação à natureza Cozby (2003), o caráter aplicado é para analisar a viabilidade de investimentos dos microempreendedores individuais; descritiva com relação aos objetivos (Gil, 2002). Com relação aos dados trabalhados, esta pesquisa é mista e envolve técnicas qualitativa e quantitativa. Sob o foco qualitativo o pesquisador participa através de dados de um negócio, baseia-se em uma amostra limitada a um caso, tomada de forma intencional. Sob o aspecto quantitativo a pesquisa descreve o resultado da aplicação de um modelo, analisados por meio de simulação empregando o excel. A simulação consiste na aplicação de um modelo próximo da realidade com dados reais. Esta pesquisa aplica dados reais em um modelo de análise de viabilidade para avaliar o resultado do investimento, pois simula o investimento em uma sorveteria com a máquina americana que faz sorvete de gelatina incolor, direcionado para população de Caraguatatuba e turistas. O valor total do investimento é de R\$11.526,67 em equipamentos e capital de giro, com receita mensal estimada de R\$3.000,00 e lucro líquido mensal R\$ R\$1.082,22. Os critérios de análise dos

resultados envolvem: Indicadores de viabilidade: resultados extraídos da plataforma Meu Plano de Negócios; Fluxo de Caixa, VAL, TIR e Payback: calculados com os dados do Meu Plano de Negócios; Análise das Vantagens e das Limitações do Modelo.

Este trabalho está organizado em 5 capítulos. o primeiro é a introdução. A seção 2 apresenta a introdução ao tema: Estudo sobre a Análise de Viabilidade de Investimentos por Microempreendedores Individuais (MEIs) empregando a Plataforma Meu Plano de Negócios; empreendedorismo; conceito de MEI e a legislação, sobre o perfil de empreendedor; plataforma o Meu Plano de Negócios, análise de viabilidade, investimento, análise de investimentos, fluxo de caixa; a seção 3 demonstra as análises e discussões dos dados coletados com a simulação, indicadores de viabilidade, avaliações pelos métodos, fluxo de caixa, Payback, VAL, TIR, as vantagens e as limitações; a seção 4 finaliza com a conclusão desta pesquisa.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

O objetivo deste capítulo é apresentar o referencial teórico utilizado para obter o conceito do microempreendedor individual e a legislação pertinente, bem como os elementos necessários para desenvolver a análise da viabilidade de investimento. Este capítulo também descreve a plataforma “Meu Plano de Negócios”.

### **2.1 EMPREENDEDORISMO**

Dornelas (apud Fabrete, 2019) conceitua empreendedorismo como “o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias em oportunidades”, e a perfeita implementação destas oportunidades leva à criação de negócios de sucesso”.

Chiavenato (Fabrete, 2019), classifica o empreendedor como a “pessoa que inicia e/ ou dinamiza um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente”.

Joseph Schumpeter (apud Fabrete, 2019), economista e cientista político austríaco, conceitua o empreendedor como “aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização ou pela exploração de novos recursos ou materiais”.

Segundo Fabrete (2019) o empreendedorismo existe desde antes dos primórdios do capitalismo. Pode-se citar o caso de Marco Polo, considerado um dos pioneiros, pois deu o primeiro passo empreendedor ao estabelecer a Rota do Oriente para o comércio com a Europa. Na Idade Média pode-se considerar empreendedores aqueles que gerenciavam grandes projetos. Nesse período, o empreendedor apenas coordenava os negócios e não assumia altos riscos.

Segundo o Sebrae (2023) o empreendedorismo é uma prática tão antiga quanto a própria humanidade. O termo refere-se a uma pessoa que cria e gerencia um negócio com objetivo de obter lucro. Com isso os empreendedores têm existido ao longo de toda história, mas o termo “empreendedorismo” populariza-se apenas no século XX.

Segundo Sebrae (2023) as características do empreendedor são:

- Identificar oportunidades: estar atento às necessidades e demandas do mercado, observar tendências e identificar oportunidades de negócio.

- Inovação: Buscar soluções criativas e diferentes para os desafios, procurar por novas formas de fazer as coisas e buscar inovar em produtos e serviços.
- Proatividade: ser pró-ativo, tomar a iniciativa e ser persistente nas ações que visam alcançar um objetivo.
- Foco no cliente: colocar o cliente no centro das decisões e buscar compreender suas necessidades e desejos.
- Capacidade de adaptação: estar aberto a mudanças e ser flexível para se adaptar às novas realidades do mercado e às necessidades dos clientes.
- Capacidade de liderança: ser capaz de motivar e inspirar outras pessoas a seguir seus objetivos e missão.
- Perseverança: ser persistente e determinado em alcançar os objetivos, mesmo diante de dificuldades e obstáculos.

É possível observar que na primeira característica do empreendedor segundo Sebrae, vai de acordo com a definição de Dornelas, bem como a segunda característica está relacionada com a definição de Joseph Schumpeter.

O empreendedor promove mudanças e inovações para equipe com criação de ideias inovadoras. O empreendedorismo tem a capacidade de identificar onde existem problemas, para oferecer soluções.

Pode-se citar como exemplos históricos de empreendedores (Fabre 2019):

- Marco Polo (1254 - 1324), comerciante veneziano, foi um dos primeiros a introduzir a seda e outros produtos Asiáticos na Europa, criando uma rota comercial que se estendeu da Europa até a Ásia;
- Thomas Edison (1847 - 1931), conhecido como um dos maiores inventores da história que criou mais de mil patentes, o que inclui a lâmpada elétrica e o fonógrafo, também fundou a Gerencial Electric Company, que se tornou uma das maiores empresas do mundo;
- Pode-se citar ainda como exemplos de empreendedores figuras mais modernas como Steve Jobs (1955 - 2011), fundador da Apple; Mark Zuckerberg (1984), criador do Facebook; Bill Gates (1984) criador da Microsoft, entre outros.

O empreendedorismo é essencial para criação de empregos, para a inovação e para o crescimento econômico. Assim os governos e instituições privadas incentivam a prática através de financiamentos, mentorias e recursos.

Um elemento central do empreendedorismo moderno é o “Mindset empreendedor”, que envolve pensar de maneira inovadora e identificar oportunidades. O mindset é caracterizado por: Identificação de oportunidades, inovação, proatividade, foco no cliente, capacidade de adaptação, liderança, perseverança. Um pensamento empreendedor envolve ser criativo, aberto a novas ideias de uma visão clara para o futuro.

Assim, os trabalhadores que muitas vezes operam na informalidade devido a complexidade e ao custo de regularização tem na criação do MEI, que foi uma iniciativa do governo brasileiro, uma oportunidade para a inclusão social, econômica e previdenciária desses trabalhadores, além de propiciar a atuação como empreendedores.

## 2.2 CONCEITO DE MEI E A LEGISLAÇÃO

O modelo jurídico do Microempreendedor Individual (MEI) foi criado em 2008 para tirar da informalidade profissionais autônomos e pequenos empreendedores. Ao se formalizar como MEI, o empreendedor passa a ter um CNPJ próprio, a possibilidade de emitir notas fiscais e de ter acesso aos benefícios da Previdência Social, além da possibilidade de contratação de um funcionário (Sebrae, 2023).

A **Lei nº 123/2006** refere-se às instâncias que irão gerir o Art. 1º e altera os dispositivos das Leis nº 8.212 - que dispõe sobre a organização da Seguridade Social, institui plano de custeio, e dá outras providências - e nº 8.213 - que dispõe sobre os planos de benefícios da previdência social e dá outras providências - ambas de 24 de julho de 1991. Além das citadas leis, a Lei nº 123/2006 altera a Consolidação das Leis do Trabalho – CLT, que foi aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1º de maio de 1943, e a Lei nº 10.189 - que dispõe sobre o programa de recuperação fiscal - Refis, de 14 de fevereiro de 2001, e a Lei Complementar nº 63, de 11 de janeiro de 1990, que dispõe sobre critérios e prazos de crédito das parcelas do produto da arrecadação de impostos de competência dos Estados e de transferências por estes recebidos, pertencentes aos municípios, e dá outras providências.

A Lei nº 123/2006, ainda, revoga as Leis nº 9.317, de 5 de dezembro de 1996 – que dispunha sobre o regime tributário das microempresas e das empresas de pequeno porte, institui o sistema integrado de pagamento de impostos e contribuições das microempresas e das empresas de pequeno porte - SIMPLES - e dá outras providências; revogando também a Lei nº 9.841, de 5 de outubro de 1999, que instituiu o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal Brasileira (Brasil, 2006).

No Art. 1º, da Lei nº 123/2006, “estabelece normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, especialmente no que se refere: à apuração e recolhimento dos impostos e contribuições da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, mediante regime único de arrecadação, inclusive obrigações acessórias, ao acesso a crédito e ao mercado, inclusive quanto à preferência nas aquisições de bens e serviços pelos Poderes Públicos, à tecnologia, ao associativismo e às regras de inclusão” (Brasil, 2006).

A **Lei Complementar nº 147**, de 7 de agosto de 2014, alterou a Lei Complementar nº 123, de 2006, que instituiu o Estatuto da Micro e Pequena Empresa e dispõe sobre o Simples Nacional.

Esta Lei extingue a obrigação de registro na GFIP (Guia de Recolhimento do FGTS e Informações à Previdência Social) e o recolhimento da cota patronal de 20% pela empresa contratante de serviços do Microempreendedor Individual. A Lei 147 surgiu para para o tratamento diferenciado, para os microempreendedores individuais seja favorecido para o cumprimento.

O microempreendedor individual (MEI) é o empresário que não tem sócio e cujo faturamento limita-se a R\$81 mil por ano optante do SIMPLES NACIONAL desde o início das atividades. Deve-se destacar que o MEI pode ter no máximo um funcionário que recebe um salário mínimo ou o piso da categoria (Gov.br, 2014).

Com a aprovação da **Lei nº 128/2008** buscou-se uma forma de incentivar os trabalhadores em relação ao empreendedorismo: “[...] esta lei possibilita que empreendedor se regularize e possa trabalhar em um ofício de forma correta, este regime foi criado voltado para trabalhadores que exercem o trabalho de forma autônoma, amparando estes microempreendedores e assegurando direitos trabalhistas.” (Gov.br, 2008).

Desde a criação da figura do MEI, pela Lei Complementar no 128/2008, algumas adequações e alterações foram feitas por legislações posteriores:

- Criação do MEI: a Lei Complementar 128/2008 criou formalmente o Microempreendedor Individual (MEI) com regime tributário simplificado para trabalhadores autônomos, microempreendedores e pequenos empresários.
- Faturamento e atividades permitidas: estabeleceu as condições para enquadramento como MEI com o limite de faturamento anual e a lista de atividades permitidas.
- Simples Nacional: reforçou a inclusão do MEI no Simples Nacional, um regime simplificado de tributação para micro e pequenas empresas.
- Faturamento anual: o MEI pode faturar até R\$81.000,00 por ano.
- Atividades permitidas: existem várias atividades que podem ser enquadradas como MEI como comércio, indústria e serviços.
- Formalização simplificada: introduziu medidas para simplificar o processo de formalização do MEI, no qual reduz a burocracia e facilita o acesso a benefícios previdenciários.
- Isenção de impostos federais: isentou o MEI de diversos tributos federais, como Imposto de Renda, PIS, Cofins, IPI e CSLL.
- Contribuição unificada: estabeleceu a contribuição mensal unificada para o MEI, em que engloba valores destinados à Previdência Social, ICMS e/ou ISS conforme as atividades exercidas.
- Contribuição mensal: o MEI paga uma contribuição mensal única, que varia de acordo com a atividade exercida. Essa contribuição inclui valores para Previdência Social, ICMS (se for comerciante ou industrial) e/ou ISS (se for prestador de serviços).
- Obrigações acessórias: o MEI deve fazer a Declaração Anual do Simples Nacional (DASN-SIMEI) que informa o faturamento do ano anterior.
- Acesso a benefícios previdenciários: permitiu que o MEI contribuísse para a Previdência Social que garante o acesso a benefícios previdenciários como aposentadoria, auxílio-doença e salário-maternidade (Gov.br, 2008).

### **2.3 Sobre o Perfil do Empreendedor MEI**

Segundo Sebrae (2023) o perfil do Microempreendedor Individual (MEI) foi criado em 2008 para tirar da informalidade profissionais autônomos e pequenos empreendedores. média ao se formalizar como MEI, o empreendedor passa a ter um CNPJ próprio, a possibilidade de emitir notas fiscais e de ter acesso aos benefícios da Previdência Social, além da possibilidade de contratação de um funcionário.

A partir da base de registros da Receita Federal do Brasil, analisou-se o perfil do microempreendedor individual quanto à data de sua formalização, localidade, gênero, idade e setor econômico.

Uma pesquisa do Sebrae com 10.339 empreendedores, realizada entre 01/04 e 28/05/2019, que utilizou um questionário abrangente, com perguntas fechadas e abertas, para compreender melhor o período de 01/04 a 28/05/2019, permitiu mapear as seguintes características dos MEIs:

- 72% estão em atividade como empreendedores;
- 76% têm na atividade empresarial como MEI como sua única fonte de renda;

- 28% têm na sua atividade a única fonte de renda com 1,7 milhão de famílias e 5,4 milhões de pessoas são sustentadas exclusivamente por um MEI;
- 33% estavam na informalidade antes de virarem MEI. Ou seja, hoje há 2 milhões de pessoas que foram retiradas da informalidade;
- A renda per capita do MEI é de R\$ 1.375,00 mensais, em 2018 a renda disponível familiar monetária foi de R\$ 1.270,81 (Agência IBGE de Notícias, 2020);
- 61% dos MEIs se formalizaram atraídos pelos benefícios do registro (ter uma empresa formal, possibilidade emitir nota, poder fazer compras mais baratas), 25% por conta dos benefícios previdenciários e 14% por outros motivos diversos;
- Os jovens na faixa etária de 18 a 29 anos de idade lideram o ranking dos que procuram autonomia financeira como MEI (41%). Aqueles com mais de 50 anos lideram o ranking dos que precisavam de uma fonte de renda;
- Há uma redução da proporção de MEI com nível intermediário de escolaridade (ensino médio ou técnico completo), que foi de 47% para 39%, assim como dos níveis mais baixos de escolaridade, que foram de 36% para 30%. Em compensação, o aumento na proporção de MEI com ensino superior incompleto ou mais saiu de 17% para 31%;
- Pouco mais de 7 em cada 10 entrevistados (72%) exerciam a atividade ainda como Microempreendedor Individual, percentual que é ligeiramente superior (3%) ao resultado apurado em 2017 (70%), ainda que ambos estejam consideravelmente abaixo do indicador de 2015 (88%);
- Chama atenção a tendência de o percentual de entrevistados que são MEI aumentar quanto menor é o IDH do município, pelo fato de não se tratar de capitais, e quanto menor é a população local, algo aparentemente contraintuitivo.

Em 2022, o Brasil chegou à marca de mais de 14 milhões de MEIs inscritos, o que representa um grande avanço (Sebrae, 2023).

## **2.4 A Plataforma Meu Plano de Negócios**

A plataforma O Meu Plano de Negócios é uma plataforma didática e interativa de elaboração e manutenção de planos de negócios. Essa plataforma está disponibilizada em [www.meuplanodenegocios.com.br](http://www.meuplanodenegocios.com.br) de forma gratuita ou paga.

A Plataforma Meu Plano de Negócios personaliza as ideias empreendedoras em um possível negócio de forma planejada e organizada com técnicas de gestão empresarial. Esta plataforma contém solução para uma elaboração feita online, criativa e personalizada de forma eficaz para desenvolvimento do plano de negócio, e para atender os empreendedores de forma eficiente.

A interface é uma forma eficiente, eficaz, simples e intuitiva para o preenchimento de uma formulário para atender os usuários com a construção de um plano de negócios. Com análise financeira automatizada e simplificada, é possível realizar cálculos assertivos que permite a funcionalidade perfeita para o plano de negócios.

Para elaborar o Plano de Negócio o primeiro item é descrever o resumo das atividades da empresa, citar as principais informações e características do negócio de acordo com os seguintes tópicos: Quais os principais produtos e/ou serviços?; Quem serão seus principais clientes?; Qual a localização de sua empresa?; Qual o montante de capital a ser investido?; Qual será o faturamento mensal? Qual o lucro esperado?; Em quanto tempo espera que o capital

investido retorne?. Em seguida explicar a funcionalidade e as principais expectativas, fornecer informações e justificativas gerais para o negócio que pretende empreender, como uma forma de dialogar com o público-alvo para personalizar o Plano de Negócios.

Em terceiro lugar vem a missão da empresa para expressar o papel que está desempenhado em sua área de atuação e sua razão de existência. Para definir a missão, deve-se atentar aos seguintes questionamentos:

Qual é o seu negócio?

Quem é o consumidor?

Como espera ser reconhecido pelo seu cliente?

O que é importante para os empregados, fornecedores, sócios, comunidade, etc.

Em quarto lugar definir os ramos de atividades da empresa e setores de atuação do negócio. A empresa pode atuar em mais de um ramo de atividade de negócios. O primeiro passo para que uma empresa efetivamente exista é sua constituição formal. Para tal, é necessário definir qual será a forma jurídica ao negócio, pois isto definirá qual será o tratamento jurídico que ela receberá no decorrer de suas atividades.

O Capital Social representa todos os recursos aportados pelos sócios na montagem do negócio. Estes recursos podem ser dinheiro, imóveis, equipamentos e etc. É fundamental ter bem claro e definido o valor de Capital Social aplicado por cada um no negócio e qual o percentual que ele representará na sociedade.

E por fim, um enquadramento Tributário que todas as empresas precisam se adequar para o recolhimento dos impostos, que é chamado de Enquadramento Tributário. Para cada regime existe uma alíquota, base de cálculo e até isenções previstas, a depender do tamanho e finalidade empresarial. Selecionar qual Enquadramento Tributário melhor se encaixa às características do negócio e escolha a opção mais correta para sua empresa (Analisar o percentual de tributação).

## 2.5 Análise de Viabilidade

Segundo (Sebrae 2017), com a análise de viabilidade descobre-se em quanto tempo o negócio terá o retorno equivalente ao valor do investimento inicial total. Esse retorno não é uma transferência do dinheiro investido para a conta pessoal, e sim uma afirmação de que a empresa gerou lucro suficiente para recuperar tudo o que foi investido.

Segundo (Maroni Neto, 2023) a função da análise de viabilidade é expor as entradas e as saídas de caixa de um projeto que permite avaliar a viabilidade do investimento. É importante analisar esses dados como saídas e entradas em relação ao valor do faturamento mensal, com isso a empresa tem resultados melhores.

Como mencionado pelo (Sebrae 2017) é importante calcular quanto cada item de gasto representará em relação ao valor do faturamento mensal, para que se possa saber quais gastos exercem maior impacto nos resultados da empresa.

Segundo (Sebrae 2017) para realizar a análise de viabilidade de sua empresa, precisa definir em quanto tempo o investimento voltará, com isso retorno do investimento não vem do dia para a noite! Em geral, ele acontece pelo menos em médio prazo, no caso de Pequenas Empresas.

Segundo (Sebrae, 2017) é um importante instrumento de tomada de decisão que permitirá um acompanhamento constante da viabilidade de sua empresa. Utilize e analise sempre esse relatório de negócios! Com ele, será possível identificar de onde é necessário criar estratégias



de tomada de decisão para aumentar o lucro de sua futura empresa. com análise de viabilidade a empresa tem um controle no ponto de equilíbrio o qual permite que empresa possa saber o quanto lucra. As metas de venda são fundamentais na análise da viabilidade. Com base nelas, o valor estimado de faturamento permitirá calcular o retorno do investimento (Sebrae, 2017).

Encontrou o tempo estimado de retorno do investimento bem como o valor do lucro, além de já ter identificado o investimento total! Agora, responda: para que negócio é viável? Reflita sobre essa questão e, se necessário, analise os riscos da decisão de ir adiante com o investimento. [...] A empresa terá um prazo para recuperar todo o capital investido, poderá avaliar se o negócio será viável e, depois dessa avaliação, tomar algumas decisões (Sebrae, 2017).

Para analisar a Viabilidade de investimentos do “MEI,” é importante analisar o mercado, o serviço que pretende oferecer, e os custos iniciais para tomada de decisão do negócio, e analisar as receitas e as despesas, com análise do ponto de equilíbrio.

E assim o valor que a empresa precisará vender para cobrir todos os gastos fixos mensais e variáveis, sem ter lucro nem prejuízo. Se a empresa consegue atingir ou superar o ponto de equilíbrio em determinado mês, significa que teve lucro (Sebrae, 2017). Para elaborar a análise de viabilidade é necessário compreender o conceito de investimento e de fluxo de caixa.

### 2.5.1 INVESTIMENTO

Segundo Sebrae (2017) para definir o investimento é preciso dimensionar o valor, para o que deve-se levar em consideração todos os gastos a serem realizados na alocação de recursos.

As metas de venda são fundamentais na análise da viabilidade. Com base nelas, é possível ter um valor estimado de faturamento que permitirá calcular o retorno do investimento. É importante fazer uma previsão de vendas para a empresa. As metas de venda são justamente o quanto deseja faturar com suas vendas, ou seja, o valor de fatura de cada um deles. A multiplicação dessa quantidade de produtos pelos preços é a previsão de vendas (Sebrae, 2017).

O investimento é importante para compras de mercadorias, insumos, e com um planejamento bem desenvolvido tem-se o fluxo de caixa, sua aplicação a um novo negócio acarreta algumas dificuldades, decorrentes dos aspectos, num novo negócio, as entradas e as saídas resultantes de algumas atividades são de difícil estimação, há dificuldades em prever os valores futuros das entradas e saídas de caixa, devido à incerteza quanto aos índices da inflação.

Conforme os autores mencionam os investimentos e uma saída e entradas para o próprio negócio, quando a empresa consegue manter uma regularidade no volume delas. É preciso definir quantos produtos pretende vender por mês e o preço de venda de cada um deles. É o custo de aquisição das mercadorias necessárias para fazer frente ao volume de ponto de equilíbrio e resultado (Sebrae, 2017).

Ao efetuar a simulação da viabilidade do negócio, pode-se concluir que os valores definidos não são suficientes para garantir a lucratividade de sua empresa. Daí a importância do ponto de equilíbrio: ele lhe permitirá visualizar o mínimo que deve vender para que a empresa cubra os gastos, o ponto de equilíbrio está definido. Agora é possível montar um demonstrativo de resultados para sua empresa. Nesse relatório, existem as informações sobre receitas e gastos da empresa no mês, trimestre, semestre ou ano. É recomendável elaborar um demonstrativo todo mês, pois é por meio dele que a empresa identifica se o negócio é viável ou lucrativo (Sebrae, 2017).

É importante calcular quanto cada item de gasto representará em relação ao valor do faturamento mensal, para que possa saber quais gastos exercem maior impacto nos resultados da empresa.[...]” (Sebrae, 2017).

### 2.5.2 ANÁLISE DE INVESTIMENTO

A análise de investimento começa com informações sobre os recursos a serem aplicados nos ativos, completa com a definição das fontes de financiamentos e o custo de capital aplicado (Maroni Neto, 2023). Com os investimentos as avaliações de financiamentos terão mais recursos para serem aplicados e com várias modalidades ativas, com possíveis ações para o custo de um capital aplicado.

Para o estudo do investimento de um plano de negócio deve-se analisar o fluxo de caixa para saber as saídas e entradas, segundo (Degen; Mello, 2005) menciona simplicidade do conceito do fluxo de caixa, sua aplicação a um novo negócio acarreta algumas dificuldades, decorrentes dos aspectos, num novo negócio, as entradas e as saídas resultantes de algumas atividades são de difícil estimação.

Há dificuldades em prever os valores futuros das entradas e saídas de caixa, devido à incerteza quanto aos índices da inflação. Para ajudar o futuro empreendedor a elaborar a projeção do fluxo de caixa para um novo negócio e a superar essas dificuldades, é utilizado as seguintes técnicas: manter contabilidade de caixa, estimar o fluxo de caixa histórico de negócios semelhantes, fazer análise da sensibilidade do fluxo de caixa.

Segundo Maroni Neto (2023), o fluxo de caixa é uma das variáveis que pode afetar os investimentos, e por consequência a sua análise. Uma vez que é uma ferramenta central para verificação. A expressão Fluxo de Caixa traz consigo um grau de complexidade acentuado, uma vez que é confundido com o lucro gerado e que possui várias aplicações" (Maroni Neto, 2023).

Segundo Sebrae (2017), as vendas para uma empresa conseguir alcançar os objetivos, ela precisa manter a regularidade nos volumes, precisa definir quantos produtos precisam vender por mês, o preço de cada produto, o custo de cada mercadoria necessária, assim ele encontrará o ponto de equilíbrio. Conforme o Sebrae menciona, é muito importante calcular os gastos, para um faturamento mensal, para as empresas identificarem o aumento e lucro das empresas.

### 2.5.3 FLUXO DE CAIXA

A projeção do fluxo de caixa para um novo negócio pode ser dividida em cinco fases, em função do ponto de equilíbrio operacional. Em seguida, descrever-se cada uma destas fases, e particularmente, como devem ser estimadas e analisadas para um novo negócio.

A primeira fase de implementação de um novo negócio é a pré-operacional, na qual só com saídas de caixa para cobrir os investimentos necessários à montagem do novo negócio, alguns custos pré-operacionais e nenhuma entrada.

O objetivo do futuro empreendedor deve ser reduzir ao mínimo o tempo e as saídas de caixa desta fase. Ele deve procurar entrar em operação o mais depressa possível, para começar a gerar entradas operacionais, a fim contrabalançar as saídas e assim, reduzir as necessidade total de recursos do novo negócio. Algumas medidas que o futuro empreendedor pode adotar para atingir este objetivo (Degen; Mello, 2005).

A segunda fase da implementação de um novo negócio é a do início das operações, ou seja, quando são iniciadas as vendas, mas o volume ainda está abaixo do ponto de equilíbrio operacional. Nesta fase as entradas operacionais são menores que as saídas operacionais, e o novo negócio opera no vermelho, ou abaixo do ponto de equilíbrio operacional (Degen; Mello, 2005).

A terceira fase da implementação de um novo negócio é a de operação no ponto de equilíbrio, isto é, quando o volume de vendas se encontra no ponto de equilíbrio operacional. Nesta fase, as entradas operacionais são iguais às saídas operacionais, e o novo está no ponto de equilíbrio operacional (Degen; Mello, 2005).

A quarta fase da implementação de um novo negócio consiste numa evolução das vendas em relação às fases anteriores, quando elas ultrapassam o ponto de equilíbrio, mas ainda não atingiram a plena operação. Nesta fase o novo negócio já opera no azul, isto é, com entradas operacionais acima das saídas operacionais, mas sem atingir todo o potencial (Degen; Mello, 2005).

A quinta fase da implementação de um novo negócio é atingida quando as vendas alcançam o volume planejado para o nível de investimentos realizados. Nesta fase, o novo negócio opera no ritmo planejado, com o máximo de entradas e saídas operacionais, e deve recuperar e remunerar todos os custos pré-operacionais e investimentos realizados na primeira fase (Degen; Mello, 2005).

### 3 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS DADOS

O objetivo do capítulo é apresentar o resultado da simulação do investimento proposto, avaliar o investimento pelo método tradicional e com isso analisar as vantagens e as desvantagens do modelo Meu Plano de Negócios.

#### 3.1 Indicadores de viabilidade

O modelo Meu Plano de Negócios, após a inserção dos dados básicos, gera automaticamente os seguintes indicadores: o ponto de equilíbrio, o percentual da lucratividade, o percentual da rentabilidade e o prazo de retorno dos investimentos. O modelo considera um período de 5 anos e que são apresentados na Tabela 1.

<b>Indicadores</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>	<b>Ano 4</b>	<b>Ano 5</b>
<b>Ponto de Equilíbrio</b>	13.988,75	13.988,75	13.988,75	13.988,75	13.988,75
<b>Percentual de Lucratividade</b>	36.07%	36.07%	36.07%	36.07%	36.07%
<b>Percentual de Rentabilidade</b>	112.67%	112.67%	112.67%	112.67%	112.67%
<b>Retorno de Investimento - Payback</b>	11 meses				

Tabela 1 - Indicadores de Viabilidade do Modelo

O ponto de equilíbrio indica o valor mínimo de vendas para pagar todos os custos e despesas da operação. O cálculo é feito pela divisão dos custos fixos mensais pela margem de contribuição unitária.

Pelo modelo “Meu Plano de Negócios” o custo fixo mensal é de R\$687,78 e a margem de contribuição unitária R\$5,89, o que resulta em 116,57 unidades por mês ou 1.398,87 ao ano, como volume de equilíbrio. Multiplica-se pelo valor unitário de vendas R\$10,00 encontra-se o ponto de equilíbrio em termos monetários de R\$13.988,75, por ano.

Cabe destacar que o modelo calcula de forma cumulativa, sem desprezar as casas decimais, o que gera pequenas distorções de arredondamento nos resultados, sem prejuízo para a avaliação final.

A lucratividade é a relação entre o resultado operacional e a receita com vendas, que indica o quanto das vendas torna-se lucro. O modelo identifica como lucratividade 36,07% ao ano.

A rentabilidade é a relação entre o resultado operacional anual e os investimentos projetados, que demonstra o retorno do investimento. No caso do modelo estudado identifica-se como 112,67% ao ano.

O payback calculado pelo modelo é resultado da divisão entre o valor investido e o resultado operacional mensal projetado. Pelo modelo é projetado um prazo de 11 meses.

### 3.2 Avaliação pelos Métodos Tradicionais

A avaliação do investimento pelos métodos tradicionais envolve a elaboração do Fluxo de Caixa e a identificação do prazo de retorno (Payback), valor atual líquido (VAL) e Taxa Interna de Retorno (TIR) para tanto, tomou-se alguns dados do Modelo Meu Plano de Negócios, admitiu-se como taxa mínima de retorno 15% e apoiou-se em planilha eletrônica para realização dos cálculos.

A análise de viabilidade pelo método tradicional parte da elaboração do **fluxo de caixa**. Este demonstrativo parte do resultado operacional identificado no item 5.12 do modelo empregado. A tabela 2 apresenta o Fluxo de Caixa Líquido, que é obtido a partir do resultado operacional identificado no Meu Plano de Negócios, somando-se a depreciação que exclui os investimentos. O valor do Fluxo de Caixa Líquido permite calcular os indicadores de viabilidade.

n	Resultado Operacional (a)	Depreciação (b)	Investimentos (c)	Fluxo de Caixa Líquido (R\$) (a + b -c)
0			11.526,67	-11.526,67
1	1.082,22	87,78		1.170,00
2	1.082,22	87,78		1.170,00
3	1.082,22	87,78		1.170,00
4	1.082,22	87,78		1.170,00
5	1.082,22	87,78		1.170,00
6	1.082,22	87,78		1.170,00
7	1.082,22	87,78		1.170,00
8	1.082,22	87,78		1.170,00
9	1.082,22	87,78		1.170,00
10	1.082,22	87,78		1.170,00
11	1.082,22	87,78		1.170,00
12	1.082,22	87,78		1.170,00

Tabela 2 - Fluxo de caixa para o investimento proposto

Segundo Maroni Neto (2023) o período de **payback** é o tempo entre o início do projeto e o momento em que o fluxo de caixa líquido acumulado se torna positivo, ou seja, prazo para o retorno do investimento. Pelo cálculo do período de payback com os dados do modelo, tem-se que o retorno ocorre em 10,6 meses. Praticamente os dois são iguais, pois o payback calculado pelo modelo é de 11 meses.

Conforme Maroni Neto (2023) o **valor atual líquido** é a técnica que busca eliminar as implicações do tempo sobre os recursos gerados no futuro que permite uma comparação com o

valor presente investido. Pelo cálculo do VAL com os dados do modelos, tem-se que o valor absoluto do retorno é de R\$1.500,20.

Segundo Maroni Neto (2023) a **TIR** é a taxa de juros que torna o VAL igual à zero com o retorno em termos relativos gerado pelo projeto. O cálculo da TIR encontrado foi de 45,48%.

A análise do modelo Meu Plano de Negócio permite identificar **vantagens e limitações**. Dentre as vantagens identificadas está o fácil acesso, desde que o usuário tenha um mínimo de conhecimento em informática. Basta fazer um cadastro para o usuário acessar a plataforma que permite a utilização imediata ao plano de negócios.

Outro ponto favorável é a facilidade de entendimento dos dados gerados com as informações operacionais essenciais para a avaliação do resultado, como o ponto de equilíbrio em que auxilia na gestão financeira e operacional do negócio.

No entanto, existem as limitações que começam com a limitação de 7 dias para o uso gratuito, passado esse período inicia a cobrança de um pacote de acesso.

Em segundo lugar está no horizonte temporal limitado empregado pela plataforma. O usuário está restrito a cinco períodos, o que não permite fazer planejamento por prazo maior. Além do que os valores do primeiro período se repetem nos demais períodos. Por fim, o modelo Meu Plano de Negócios não considera o valor do dinheiro no tempo, o que afeta a precisão da análise financeira de longo prazo. Fato que pode ser observado ao comparar a rentabilidade encontrada por meio do Meu Plano de Negócio (112,67%) com a TIR 45,48%.

#### 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo mostra o resultado da análise de viabilidade de investimentos do microempreendedor individual (MEI) empregando a plataforma Meu Plano de Negócio, no qual se espera obter um resultado mais eficaz, uma vez que são imputados dados reais. Porém, conforme as limitações apontadas na seção 4.3, a plataforma mostra-se não tão precisa quanto a expectativa.

É importante destacar que o resultado apresentado pela plataforma Meu Plano de Negócios é essencial para uma tomada de decisão, uma vez que esta cruza informações financeiras e estatísticas com dados reais, o que traz à análise uma clareza muito grande quanto a investimentos, receitas, custos e lucros.

Ao considerar que os microempreendedores individuais (MEIs) querem ganhar tempo, pois não dispõe de estrutura e muitas vezes conhecimentos específicos para realizar a análise de viabilidade, a plataforma torna-se atrativa para esse público.

O plano de negócio simulado sobre o sorvete produzido com a máquina de sorvete americano mostrou-se viável em ambas as simulações. Pela plataforma, o percentual de lucratividade é de 36,7% e um percentual de rentabilidade de 112,67%, o que traz um retorno de investimento em 11 meses. A análise por meio dos métodos tradicionais revela o prazo de retorno de 11 meses, a existência de retorno absoluto de R\$1.500,20 e retorno relativo (TIR) de 45,48%. O que se mostra muito positivo pois contrapõe a estatística média aproximadamente de 2 anos para retorno financeiro.

Como sugestão para futuras pesquisas recomenda-se: replicar o estudo com outras plataformas e confrontar as estruturas das plataformas do SEBRAE com Meu Plano de Negócios.

#### REFERÊNCIAS

Agência IBGE NOTÍCIAS. (25 nov 2020). Pof 2017-2018:cerca de ¼ da renda disponível das famílias brasileiras é não monetária. Rio de Janeiro. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/29490-pof-2017-2018-cerca-de-da-renda-disponivel-das-familias->

brasileiras-e-nao-monetaria#:~:text=%C3%A9%20n%C3%A3o%20monet%C3%A1ria- ,A%20Renda%20Dispon%C3%ADvel%20Familiar%20Per%20Capita%20(RDFPC)%20m%C3%A9dia%20no %20Brasil,contribui%C3%A7%C3%B5es%20sociais%20e%20outras%20dedu%C3%A7%C3%B5es. Acesso em: 21/05/2024.

BRASIL. (14 de Dezembro de 2006). Lei complementar 123. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte; altera dispositivos das Leis no 8.212 e 8.213, ambas de 24 de julho de 1991, da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, aprovada pelo Decreto-Lei no 5.452, de 1o de maio de 1943, da Lei no 10.189, de 14 de fevereiro de 2001, da Lei Complementar no 63, de 11 de janeiro de 1990; e revoga as Leis no 9.317, de 5 de dezembro de 1996, e 9.841, de 5 de outubro de 1999. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp123.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm). Acesso em 27/02/2024.

BRASIL. (19 de Dezembro de 2008) Lei complementar 128. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp128.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm) . Acesso em 27/02/2024.

BRASIL. (07 de Agosto de 2014). Lei complementar 147. Altera a Lei Complementar no 123, de 14 de dezembro de 2006, e as Leis nos 5.889, de 8 de junho de 1973, 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, 9.099, de 26 de setembro de 1995, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 8.934, de 18 de novembro de 1994, 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e 8.666, de 21 de junho de 1993; e dá outras providências. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp147.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp147.htm) . Acesso em 27/02/2024.

CHIAVENATO, Idalberto. *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

COZBY, Paul C. *Métodos de pesquisa em ciências do comportamento*. São Paulo: Atlas, 2003.

DEGEN, Ronald Jean; MELLO, Alvaro Augusto Araujo. *O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial*. 8 ed. São Paulo: Pearson Makron Books, 2005.

FABRETE, Teresa Cristina Lopes. (2019) *Empreendedorismo*. 2. ed. São Paulo, SP: Pearson. E-book. Disponível em: <https://plataforma.bvirtual.com.br>. Acesso em: 01 jul. 2024.

FERREIRA, Igor, BRITTO, Vinicius. (05 out. 2023) Em 2021, o Brasil tinha 13,2 milhões de microempreendedores individuais (MEIs). *Agência de notícias IBGE*. Rio de Janeiro. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/38044-em-2021-brasil-tinha-13-2-milhoes-de-microempreendedores-individuais-meis> Acesso em: 21/05/2024.

GIL, Antônio Carlos. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas.

GOV.BR. O que é MEI - Microempreendedor Individual? Quem pode ser MEI?, *Governo Federal*. Disponível em: <https://www.gov.br/empresas-e-negocios/pt-br/empreendedor/perguntas-frequentes/o-que-e-o-microempreendedor-individual-mei/o-que-e-mei> Acesso em 20/02/2024

MARONI NETO, Ricardo. *Análise de investimentos econômicos e financeiros*. São Paulo: Freitas Bastos, 2023.

SEBRAE (SP). (2017). Viabilidade de Negócios. *E-book*. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/TO/Anexos/Viabilidade%20de%20Neg%C3%B3cios.pdf> . Acesso em: 20 ago. 2023.

SEBRAE. Conhece a história do empreendedorismo? *Sebrae*. Brasília 07/08/2023 Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/conhece-a-historia-do-empreendedorismo>, 8f11c793d9e96810 VgnVCM1000001b00320aRCRD Acesso em: 28/05/2024.