

Análise de viabilidade econômica para criação de uma empresa de consultoria de gestão empresarial em Goiânia

Hendrik Augusto Canuto (PUC-GO) hendrikcanuto@gmail.com
Isadora Nickerson do Prado Peres (PUC-GO) isanprado@gmail.com
Kelvin Guedes Moreira (PUC-GO) kelvingmoreira@gmail.com
Rüdiger Teixeira Pfrimer (PUC-GO) rudigerpfrimer@gmail.com
Ricardo Caetano Rezende (PUC-GO) rezende.ucg@gmail.com

Resumo:

Este artigo visa a analisar a viabilidade de um escritório de consultoria para atuar na região de Goiânia com foco em comércios de pequeno e médio porte. Com a perspectiva de uma crescente recessão agravada pelo aumento da inflação, a procura por uma consultoria para auxiliar estes comércios, no sentido de melhoria do desempenho operacional e redução de custos, faz-se de extrema importância. Desta forma, esta análise vai ao encontro do atual quadro que se encontra o país. Após uma pesquisa de mercado na região metropolitana de Goiânia e com o levantamento de estimativas relevantes para a construção do fluxo de caixa descontado, concluiu-se que o projeto deve ser aceito pelos indicadores de qualidade do investimento, tais como Payback e VPL.

Palavras chave: Análise de viabilidade econômica, Lean, Gestão empresarial.

Economic feasibility analysis of a business-management consulting firm in Goiânia

Abstract

This article intends to evaluate the feasibility of opening a consulting firm in Goiânia that focuses on small-medium sized businesses. With an expected economic recession caused by inflation, businesses often seek out consulting offices to deal with costs, operational performances and whatnot. Therefore, this analysis meets the current economic problems faced by the country. With that reason, a cash flow was calculated based on a market research in Goiânia with relevant estimated data. It was finally suggested that the project should be accepted considering the investment quality indicators, such as Payback and NPV.

Key-words: Economic feasibility study, Lean, Business management.

1. Introdução

O mercado oferece uma alta competitividade e a mesma é construída sobre aspectos que exigem cada vez mais dos fornecedores de serviços e produtos. Segundo pesquisa realizada pelo Instituto Brasileiro de Consultoria Organizacional (2015), a perspectiva do setor é de que ocorra crescimento da demanda por serviços de consultoria em até 40%, visto que o cenário é constituído por um momento de “crise”, o que impulsiona ainda mais empresas a buscar vantagens competitivas, reorganizando e aprimorando a forma que fornecem seus produtos e serviços com qualidade.

Neste sentido, o mercado para o ramo está aquecido. Além disso, é importante considerar que atualmente 27% do PIB do país são constituídos por empresas de pequeno porte, as mesmas que, apesar de receberem incentivos do governo, normalmente não têm um plano de desenvolvimento estruturado, profissionais capacitados, suporte financeiro suficiente para passarem por crises e, portanto, não conseguem se manter competitivas (SEBRAE, 2016).

Ao levar em conta a taxa de mortalidade das empresas, de acordo com pesquisa realizada pelo SEBRAE (2016), a região centro-oeste apresenta o segundo pior índice, onde 30% das empresas não sobrevivem ao segundo ano; tal fato é justificado pela falta de planejamento e principalmente falta de conhecimento de mercado.

Tomados em conjunto, esses fatos e dados justificam o potencial da região para instalação de uma empresa de consultoria com foco principal no mercado de pequenas e médias empresas para o setor de comércios e alimentos, sendo eles tanto varejistas quanto atacadistas.

Desta forma, o objetivo deste trabalho consiste em analisar a viabilidade do investimento em uma empresa do ramo de consultoria na cidade de Goiânia com foco na solução de problemas de gestão empresarial de processos, utilizando a metodologia *Lean*, atendendo um mercado de empresas de pequeno porte e familiares.

2. Referencial teórico

2.1 Metodologia *Lean*

De acordo com Meier e Liker (2007), o sistema Toyota de produção é baseado na excelência operacional, redução de custos, melhoria da qualidade e principalmente na melhoria contínua através de indicadores. Desta forma, com foco em processos, pessoas, máquinas, parceiros e soluções de problemas, a filosofia *Lean* surge com a proposta de envolvimento de todos dentro da organização para a redução de desperdícios como principal fonte de melhoria. A implementação da filosofia é um desafio na maioria das organizações, pois é necessário, além do comprometimento de todos, o pensamento sistêmico de mudança a longo prazo.

2.2 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é uma das mais importantes análises financeiras dentro de uma empresa. É a base que o gestor financeiro utiliza para suas tomadas de decisões e para o planejamento de futuros investimentos (GITMAN, 2010).

Ele está dividido em fluxos operacionais, fluxos de investimento e fluxos de financiamento. Gitman (2010) resume todas as entradas e as saídas do caixa da empresa e por este motivo torna-se tão importante para determinar a saúde financeira da organização em um determinado período.

O fluxo de caixa está ligado à capacidade da empresa evitar insolvência a curto prazo, ou seja, descumprir com suas obrigações perante seus fornecedores. Em muitas análises de mercado, o valor de uma determinada empresa mede-se pela capacidade desta de gerar um fluxo de caixa positivo, principalmente o operacional (NETO, 1992).

2.3 Payback (PBD)

O *payback*, segundo Gitman (2004), é o período de tempo necessário para que se recupere um investimento inicial, calculado a partir das entradas de caixa. No que tange aos critérios de decisão da viabilidade do investimento, caso o período do *payback* seja menor que o período máximo, o projeto será aceito, caso contrário, se o período do *payback* for maior que o período máximo, o projeto será rejeitado; há indiferença se for igual ao tempo final do projeto.

2.4 Valor presente líquido (VPL)

O valor presente líquido (VPL), segundo Warren, Reeve e Fess (2001), trata da relação entre o investimento inicial e os retornos líquidos, sendo a taxa de juros estipulada pela gerência considerando vários fatores, tais como a natureza do negócio, o objetivo do investimento, o custo de garantia e a taxa de retorno mínimo desejável. Ou seja, o cálculo do VPL traz os valores dos retornos líquidos futuros para o presente, atualizando o saldo de caixa ao final do investimento na data zero. Assume assim que, para o investimento, quando menor que 0, inviável; se igual a 0, indiferente o investimento e, caso seja maior que 0, será viável.

2.5 Índice de lucratividade (IL) e taxa interna de retorno (TIR)

Segundo Neto (1992), o IL (índice de lucratividade) mostra a taxa de atratividade do investimento. Este índice demonstra quanto será obtido de retorno para cada R\$1,00 investido. Se for menor que 1 tem-se neste projeto total desinteresse já que o projeto não terá retorno econômico.

Já para Fonseca (2010), o IL representa o resultado do custo-benefício de um investimento determinando ou o quanto o investidor obterá de retorno para cada unidade monetária investida. Apesar de ser relevante à tomada de decisão, muitos gestores financeiros não levam somente o IL em consideração.

Já taxa interna de retorno (TIR) é uma das técnicas mais sofisticadas e utilizada para analisar o fluxo de caixa de uma empresa. Utiliza-se o método de tentativa e erro para obter a taxa de retorno sobre o capital investido, ou seja, o custo de oportunidade que certamente zerará o VPL (GITMAN, 2010).

A TIR deve ser maior que o custo de oportunidade do projeto e está ligada diretamente ao montante e às datas de ocorrência do fluxo de caixa. Portanto, a TIR está ligada intimamente às entradas e saídas determinadas no fluxo de caixa (FONSECA, 2010).

3. Metodologia

O estudo foi estruturado de acordo com a metodologia de viabilidade econômica para investimentos em novos negócios. É válido ressaltar que o estudo não contemplou metodologia de plano de negócio; o foco foi para oportunidades da região e resultados financeiros. Foi realizada inicialmente a identificação de necessidades do mercado na região centro-oeste. Assim, através de pesquisas e tomadas de dados, foram levantados investimento inicial, custos, receitas, depreciação, taxa de risco, capital de giro, regime tributário, entre outros. O fluxo de caixa descontado foi construído para um período de 5 anos e, com isso, foi possível chegar aos indicadores de qualidade do projeto: PBD, VPL, IL e TIR. Por fim, por meio dos resultados obtidos foi possível decidir de maneira quantitativa sobre a viabilidade da abertura do negócio na cidade de Goiânia.

4. O negócio

A empresa em questão prestará serviços de consultoria em gestão empresarial por contrato para comércios de pequeno porte (lojas, mercados e similares), realizando diagnósticos e elaborando processos com o propósito de levantar as necessidades do cliente, identificar soluções e recomendar ações. O intuito é oferecer treinamentos para empreendedores que não controlam o seu negócio, a fim de orientá-los a abandonar a abordagem empírica de gestão e passar a usar medidas científicas; além disso, serão propostos *softwares* para gestão de estoque, finanças, PCP, entre outros, para auxiliar nessa nova gestão.

A empresa contará com um escritório dedicado aos profissionais onde o cliente pode entrar em contato e agendar uma visita; ela também contará com um banco de dados com técnicos e

engenheiros especializados que poderão ser consultados durante a etapa de projetos auxiliando na resolução dos problemas. Esses profissionais especializados terão contato apenas com os consultores, objetivando a busca de informações exigidas consultoria contratada.

O processo geral da consultoria será padronizado da seguinte forma: prospecção dos clientes por meio de contatos telefônicos, redes sociais e divulgações em páginas da *web*; primeiro contato por agendamento de reunião com os clientes, onde haverá captação de informações relevantes quanto à detecção de problemas em potencial nas empresas; elaboração do diagnóstico e percepção de outros problemas relevantes, efetuando visitas na empresa do cliente e fazendo a tomada de dados por meio da aplicação de questionários e levantando estimativas; elaboração da proposta de serviço (pendente à aprovação do cliente); nova investigação e análise factual; criação do projeto, incluindo cronograma e implementação de recomendações (pendente à aprovação do cliente); e, por último, implantação e efetivação das recomendações.

5. Resultados

5.1 Investimento inicial

Todos os dados relevantes no que se refere ao investimento para criação do negócio foram levantados e estão dispostos na Tabela 1. As estimativas totalizam um investimento inicial de R\$ 46.881,00 e a data zero para este aporte inicial foi definida como o último mês de 2016. A empresa começará então a atuar a partir do mês de Janeiro de 2017 e o fluxo de caixa se estenderá até dezembro de 2021, totalizando 5 anos de análise, uma vez que se espera um retorno com 3 anos de funcionamento, considerando o fato do mercado carente em empresas e com amplo crescimento.

Descrição	Uni.	Preço, R\$	Total, R\$	Descrição	Uni.	Preço, R\$	Total, R\$
Aluguel	1	980,00	980,00	Computador	1	2.000,00	2.000,00
Internet + telefone	1	200,00	200,00	Notebook	3	3.799,00	11.397,00
Divulgação	1	700,00	700,00	Impressora	1	695,00	695,00
Site	1	7.000,00	7.000,00	Máquina (cartão)	1	50,00	50,00
Custos de leg.	1	500,00	500,00	Ar condicionado	3	900,00	2.700,00
Pacote Office	4	300,00	1.200,00	Frigobar 70L	1	400,00	400,00
Treinamento	1	1.000,00	1.000,00	Telefone	2	129,00	258,00
Softwares gerais	1	500,00	500,00	Modem	1	175,00	175,00
Pintura	1	3.000,00	3.000,00	Mini Projetor	2	449,00	898,00
Sistema de alarme	1	1.500,00	1.500,00	Projetor SVGA	1	1.499,00	1.499,00
Câmeras	1	1.500,00	1.500,00	Micro-ondas	1	380,00	380,00
Climatização	1	400,00	400,00	Bebedouro	1	300,00	300,00
Instalações elét.	1	250,00	250,00	Mesa de reunião	1	600,00	600,00
Divisória	20	68,00	1.360,00	Cadeiras	6	70,00	420,00
Fachada	1	500,00	500,00	Bancada	1	740,00	740,00
Folhas gerais	1	250,00	250,00	Sofá recepção	2	270,00	540,00
Canetas e fitas	1	40,00	40,00	Mesa consultores	4	180,00	720,00
Post-It	1	70,00	70,00	Cadeira de giro	4	270,00	1.080,00
Grampeador	1	40,00	40,00	Armário	1	400,00	899,00
Trena e régua	1	40,00	40,00	Frete	1	100,00	100,00
Investimento total:							46.881,00

Fonte: Autores

Tabela 1 – Levantamento de custos iniciais

5.2 Receitas

Segundo dados adquiridos pelo IBCO (2014), o faturamento médio anual da maior parte de empresas de consultoria se encontra em um intervalo de até R\$ 300 mil, o que leva a um faturamento mensal de R\$ 25 mil, uma perspectiva pessimista baseando-se no cenário atual da economia.

Já segundo publicação feita por Gasparin (2015), o faturamento mensal de uma consultoria poderia chegar até R\$ 20 mil em seus primeiros anos. Adotou-se, portanto, este cenário, no qual o faturamento médio mensal deverá ser estimado entre R\$ 20-25 mil, com um crescimento anual de 14%.

Durante a composição do faturamento deve-se observar o perfil do consultor que será utilizado no projeto e a variação de valor dos honorários praticados para cada um. No caso em questão estipulou-se a utilização de consultores plenos e juniores em todas as áreas na qual a empresa se propõe a atuar, não sendo assim consultores com alto nível de performance como os sêniores.

Dessa forma, os valores adotados foram de R\$ 150,00 para o honorário do consultor pleno e de R\$ 75,00 para o consultor júnior, tendo em vista que na pesquisa realizada pelo IBCO, onde foram consultados os valores de honorários das empresas de consultoria, 67% das empresas consultadas situavam-se na região centro-oeste. Dessa forma, pode-se assumir que o valor médio se aproxima do valor praticado na região, além das pesquisas realizadas com consultorias locais em que os valores dos honorários praticados variam entre R\$ 100,00 e R\$ 200,00, no caso das consultorias já estabelecidas no mercado.

Ainda foram considerados os honorários dos estagiários no valor de R\$ 12,50, considerando que os mesmos prestarão assessoria e estarão em contato com o cliente constantemente, possibilitando a execução do projeto como planejado.

O tempo de projeto estimado foi estipulado através de perguntas feitas para empresas de consultoria. Nas respostas obtidas percebeu-se que o tempo médio de duração de um projeto é de 4 meses para aqueles de pequeno porte e de 6 meses para os de médio porte, considerando uma média de 48 e 72 horas mensais de assessoria distribuídas para cada um, respectivamente.

O total de horas de assessoria é uma composição, tanto em projetos de pequeno porte como de médio porte, além da participação de consultores. Sendo assim, estimou-se que das 48 horas mensais de assessoria, 20% serão realizadas pelo consultor pleno e 80% pelo consultor júnior; já nos projetos de médio porte serão 72 horas compostas por 40% de assessoria do consultor pleno e 60% do consultor júnior. Em ambos os casos haverá estagiários integralmente no tempo de assessoria total, ou seja, 48 e 72 horas de estagiários para projetos de pequeno e médio porte, respectivamente, o que resultaria em um valor médio de R\$ 4.680,00 por projeto de pequeno porte e R\$ 7.740,00 por projeto de médio porte mensalmente (IBCO, 2015).

Considerando esse valor médio, calculou-se o faturamento total dos projetos no prazo fornecido para cada um, assumindo no primeiro ano o valor total de R\$ 18.720,00 para os de pequeno porte e um total R\$ 46.440,00 no caso daqueles de médio porte.

Há uma estimativa, segundo dados fornecidos pelas consultorias locais, de que em média para uma consultoria iniciando suas operações o primeiro projeto seja adquirido no segundo mês operacional e aumente até uma média de 4 projetos mensais a partir do quarto mês, dentro de uma proporção de 80% de projetos de pequeno porte e 20% de médio porte, o que foi então utilizado para estimar o faturamento dos meses.

Atendendo o faturamento estimado inicialmente entre R\$ 20.000,00 e R\$ 25.000,00 no primeiro ano e obedecendo ao crescimento estimado pela própria IBCO, o faturamento médio mensal, com 4 projetos ativos, atingiria o valor de R\$ 24.264,00. As correções sobre o valor dos projetos foram realizadas com base no valor do IPCA de 7,87% ao ano, o valor dos projetos é, portanto, ajustado no início de cada ano operacional.

Para o atendimento do crescimento do número de projetos há também o aumento do número de consultores juniores em 1 consultor a partir do 3 ano, juntamente com 1 estagiário, assim atendendo a demanda esperada, visto a estimativa de crescimento, e respeitando o total de horas possíveis de trabalho para o consultor, sendo 160 horas mensais, havendo a possibilidade de horas extras, que não entraram no planejamento, visto que não se fizeram necessárias pelos cálculos realizados.

5.3 Custos

Assim como nos investimentos iniciais, os custos foram estimados baseando-se em perspectivas que, aqui, foram do SEBRAE (2014). Os mesmos foram também baseados em dados reais, através do mercado e daquilo que algumas consultorias da região praticam. Com relação ao aumento dos custos, este foi considerado em relação ao crescimento de projetos, com impacto quanto ao número de consultores. Os custos fixos foram impactados pela taxa de IPCA, tomando-se 7,87% ao ano. Essa taxa também foi replicada para todos os salários pagos. Na Tabela 2 é possível notar os custos operacionais, bem como seus aumentos anuais.

Custos operacionais, RS	2017	2018	2019	2020	2021
Aluguel + condomínio	980,00	1.057,13	1.140,32	1.230,07	1.326,87
Pacote internet + telefone	200,00	215,74	232,72	251,03	270,79
Site	800,00	862,96	930,87	1.004,13	1.083,16
Energia	350,00	377,55	407,26	439,31	473,88
Recepcionista (marketing)	3.500,00	3.775,45	4.072,58	4.393,09	4.738,83
Limpeza 2x por semana	1.200,00	1.294,44	1.396,31	1.506,20	1.624,74
Itens de papelaria	300,00	323,61	349,08	376,55	406,19
Consumíveis	100,00	107,87	116,36	125,52	135,40
Divulgação (eventos)	500,00	539,35	581,80	627,58	676,98
Custo total:	7.930,00	8.554,09	9.227,30	9.953,49	10.736,83

Fonte: Autores

Tabela 2 – Custos operacionais anuais

De semelhante modo, os custos com mão de obra são considerados variáveis, pois o número de consultores aumenta com o passar dos anos, uma vez que a empresa se torna mais conhecida e os projetos tendem a ser maiores em volume e duração; logo, há necessidade de incremento na mão de obra para atender a demanda.

No fluxo de caixa, os custos foram considerados como iguais durante o ano, tendo variação apenas de um ano para o outro. Os custos apresentados no fluxo de caixa são a soma dos custos dos consultores com os custos fixos operacionais.

Observa-se também que nos dois primeiros anos o consultor pleno não será requisitado às oito horas por dia; logo, seu salário também será equivalente. Foi considerado que os dois primeiros anos sejam mais pessimistas onde o número de projetos será menor e mais simples, admitindo-se que os consultores juniores serão suficientes e atenderão à demanda.

5.4 Depreciação

As depreciações foram calculadas baseando-se na tabela de vida útil do Ministério da Fazenda (1998) sobre todos os bens adquiridos no investimento inicial, como máquinas e equipamentos. O total representa a depreciação anual, o que reflete em uma depreciação mensal de R\$395,44, incluída no fluxo de caixa e utilizada para calcular o valor residual no final do projeto.

5.5 Capital de giro

Segundo o SEBRAE (2016), parte dos investimentos de um negócio deve compor uma reserva de recursos para ser utilizada conforme as necessidades financeiras da empresa ao longo do tempo: o capital de giro. Este constitui o conjunto de valores necessários para a empresa fazer seus negócios acontecerem. Em geral de 50 a 60% do total dos ativos de uma empresa representam a fatia correspondente a este capital, para o caso de empresas que atuam com estoque. Quanto maior a necessidade de investimento nos estoques, mais recursos financeiros a empresa deverá ter, o que justifica a importância do capital de giro.

Neste caso, porém, não há necessidade relevante de estoque. Portanto, o capital de giro será usado apenas para assegurar o prazo de pagamento dos clientes segundo os recursos disponíveis. Devido ao curto prazo de execução média de um projeto, conforme descrito anteriormente, metade do valor estipulado para um projeto será definida como especulação do capital de giro como medida de segurança (R\$ 4.003,44), o que reflete em 20% sobre as receitas.

5.6 Valor residual

O valor contábil foi calculado baseando-se na tabela do Ministério da Fazenda (1998) sobre todos os bens adquiridos no investimento inicial. A diferença deste com o valor de mercado evidencia um ganho de capital, positivo ou negativo, sobre o qual incide tributação legal. A alíquota aplicada sobre o ganho de capital foi de 15% em todos os bens. O valor residual representa o valor de um ativo que sofre depreciação ao final de sua vida útil (ou ao fim do horizonte de planejamento, a depender da vida útil), contribuindo com o VPL do projeto.

5.7 Regime tributário

Segundo o anexo IV do Simples Nacional, conforme resolução CGSN 117/2014 (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2014), a empresa em estudo se enquadra em “prestação de serviços profissionais de consultoria”. Nos primeiros 48 meses, com uma receita anual bruta de até R\$ 540 mil e folha de pagamento anual em torno de R\$ 42.000, a alíquota será de 17,72% sobre as receitas mensais. De R\$ 540 mil em diante, a alíquota para a receita bruta passará a ser de 18,43%.

5.9 Custo de oportunidade

Ainda em um cenário pessimista, a taxa Selic somada à inflação resulta no custo de oportunidade, o custo de oportunidade deve ser, portanto, 21,87%; o que corresponde a 1,66% ao mês.

5.10 Fluxo de caixa

Após o levantamento de todos os dados anteriormente citados, o fluxo de caixa foi construído para 60 meses, aplicando os conceitos de análise econômica de investimentos já citados. Um recorte do fluxo de caixa está apresentado na Figura 1.

Investimentos	(R\$ 46.881,00)								
Alíquota	17,72%	17,72%	17,72%	17,72%	17,72%	17,72%	...	18,43%	18,43%
	dez/16	jan/17	fev/17	mar/17	abr/17	mai/17	...	nov/21	dez/21
Receitas		R\$ 0,00	R\$ 4.680,00	R\$ 14.040,00	R\$ 21.780,00	R\$ 24.264,00	...	R\$ 57.458,79	R\$ 57.458,79
Receita Anual Média		R\$ 0,00	R\$ 28.080,00	R\$ 74.880,00	R\$ 121.500,00	R\$ 155.433,60	...	R\$ 667.225,64	R\$ 678.365,56
Tributos (-)		R\$ 0,00	R\$ 829,30	R\$ 2.487,89	R\$ 3.859,42	R\$ 4.299,58	...	R\$ 10.589,65	R\$ 10.589,65
Custos (-)		R\$ 17.466,00	R\$ 17.466,00	R\$ 17.466,00	R\$ 17.466,00	R\$ 17.466,00	...	R\$ 28.369,67	R\$ 28.369,67
Depreciação Equip.		R\$ 395,44	R\$ 395,44	R\$ 395,44	R\$ 395,44	R\$ 395,44	...	R\$ 395,44	R\$ 395,44
FCO		(R\$ 17.466,00)	(R\$ 13.615,30)	(R\$ 5.913,89)	R\$ 454,58	R\$ 2.498,42	...	R\$ 18.499,46	R\$ 18.499,46
Capital de Giro		R\$ 0,00	R\$ 936,00	R\$ 2.808,00	R\$ 4.356,00	R\$ 4.852,80	...	R\$ 11.491,76	R\$ 11.491,76
Invest. Cap. Giro		(R\$ 936,00)	(R\$ 1.872,00)	(R\$ 1.548,00)	(R\$ 496,80)	R\$ 0,00	...	R\$ 0,00	R\$ 11.491,76
Valor Residual									R\$ 5.801,73
FC	(R\$ 46.881,00)	(R\$ 18.402,00)	(R\$ 15.487,30)	(R\$ 7.461,89)	(R\$ 42,22)	R\$ 2.498,42	...	R\$ 18.499,46	R\$ 35.792,95
Taxa requerida	1,66%								
VPL	R\$ 223.974,95								
TIR	5,81%								
IL	3,57								
PBD(VP)	43 meses								

Figura 1 – Recorte do fluxo de caixa descontado para um horizonte de 60 meses.

Com um investimento inicial de R\$ 46.881,00 e uma perspectiva relativamente pessimista, o fluxo de caixa fecha no 60º mês com o valor de R\$ 35.792,95. Vale ressaltar que projeto leva um tempo considerável para se pagar (três anos e sete meses), conforme pode ser observado em PBD(VP); esse fator deve ser considerado ao decidir se o projeto deve ser aceito ou não.

O VPL para os cinco anos de análise é de R\$ 223.974,95 com uma taxa requerida mensal de 1,66% a.m. Neste cenário, a TIR ficou de 5,81% a.m. (maior que a taxa requerida) e o IL foi de 3,57, isto é, para cada real investido, ganha-se R\$ 2,57 após a recuperação desse valor. A tributação para o primeiro ano foi calculada sobre a média da receita mensal dos meses anteriores multiplicada por 12; já a partir do 13º mês, a receita bruta anual de base para o cálculo da alíquota é encontrada ao se somar as receitas dos 12 meses anteriores.

6 Conclusão

Para o cenário abordado, a análise de viabilidade econômica do escritório de consultoria mostrou-se aceitável. De acordo com o VPL o investimento será totalmente ressarcido, o custo de oportunidade será pago e ainda tem-se um lucro de R\$ 223.974,95. Pela TIR de 5,81%, a taxa requerida ficou muito favorável, o que indica um lucro muito maior que o investimento inicial.

Apesar do risco, o projeto se mostrou muito rentável. Baseando-se nesses indicadores, sugere-se que o projeto seja aceito, levando ainda em consideração o longo tempo de *payback*. Vale ressaltar que todos os dados apresentados foram levantados por pesquisa de mercado na região centro-oeste. Então, acredita-se que o fluxo de caixa construído condiz com a realidade.

Referências

BERTÃO, Naiara. *Empresas em crise passam comando a peritos em reestruturação*. São Paulo: Revista Exame, 2016.

FONSECA, Yonara Daltro da. *Técnicas de avaliação de investimentos: uma breve revisão da literatura*. São paulo, 2010.

GALIOTTO, Fábio. *Empreendedores por necessidade*. Londrina: FENACON, 2016.

GASPARIN, Mirian. *Consultoria é um negócio em alta e que pode render um faturamento mensal de até R\$ 20 mil*. Disponível em: <<http://miriangasparin.com.br/2015/02/consultoria-e-um-negocio-em-alta-e-que-pode-render-um-faturamento-mensal-de-ate-r-20-mil/>>. Acesso em 17 de Novembro de 2016.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de Administração financeira*. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

IBCO. *Perfil das Empresas de Consultoria no Brasil*. Laboratório de Consultoria. São Paulo, 2015.

LIKER, J. K. , MEIER, D. *14 princípios de gestão do maior fabricante do mundo.* ed. Porto Alegre: Bookman, 2007.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Instrução Normativa SRF nº 162, de 31 de Dezembro de 1998.*

MINISTÉRIO DA FAZENDA. *Resolução CGSN Nº 117, de 02 de Dezembro de 2014.*

NETO, Alexandre Assaf. *Os métodos quantitativos de análise de investimentos.* São Paulo, 1992.

SEBRAE. *Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira.* SEBRAE – Unidade de Gestão Estratégica. Brasília, 2014.

SEBRAE. *O que é e como funciona o Capital de Giro.* Brasília, 2016.

WARREN, Carl S., REEVE, James M., FESS, Philip E. *Contabilidade gerencial.* São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2001.