

## **Estudo de viabilidade econômico-financeira para abertura de um restaurante *delivery***

---

**Almir Manoel dos Santos Neto**

Bacharelado em Ciências Econômicas pela Universidade Norte do Paraná - UNOPAR

Assistente de compras.

Rua Estela Bezerra da Silva, 152. Mangabeira. João Pessoa/PB. CEP: 58055-254

*E-mail:* almirneto2013@hotmail.com

**Jobson Pereira da Silva**

Tutor EAD na Universidade Norte do Paraná - UNOPAR

Rua Estela Bezerra da Silva, 152. Mangabeira. João Pessoa/PB. CEP: 58055-254

*E-mail:* jobsonbinho.30@hotmail.com

**Jailson dos Santos Silva**

Doutorado em andamento em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

Professor substituto na Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC

Campus Universitário, Reitor João David Ferreira Lima, s/nº. Trindade –

Florianópolis/SC. CEP: 88040-900

*E-mail:* engjailsonsantos@outlook.com

### **RESUMO**

Muitas são as decisões que os investidores fazem antes de abrir um negócio. Nesse tocante é primordial serem conduzidos estudos de viabilidade econômico-financeira para novos projetos, de modo a reduzir os riscos associados à abertura do empreendimento. Assim, este trabalho tem por objetivo fazer uma análise de viabilidade econômico-financeira para a abertura de um restaurante na modalidade *delivery*. A metodologia abordada foi a pesquisa bibliográfica e a análise documental, que consistiu no levantamento dos dados e operacionalização das ferramentas propostas. Os dados foram coletados em documentos secundários como nos planos de negócios do SEBRAE para o segmento analisado, tendo sido aplicadas as seguintes ferramentas para estudar a viabilidade do negócio: Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno, Análise de Fluxo de Caixa, *Payback*, Relação Custo-Benefício e o Índice de Lucratividade. Como resultados, foram obtidos valores satisfatórios e que atenderam aos critérios de referência apresentados na literatura, tendo sido o montante de fluxo de caixa de R\$ 514.680,01; o Valor Presente Líquido de R\$ 244.048,72; a Taxa Interna de Retorno de 45,22%; o *Payback* de 2 anos, 10 meses e 3 dias; a Relação Custo-Benefício de 1,21 e o Índice de Lucratividade de R\$ 4,07; atestando assim a viabilidade do negócio. Além disso, foi conduzida uma análise de sensibilidade para avaliar cenários paralelos. Tal análise indicou o nível de demanda mínimo a ser atendido pelo empreendimento para manter o negócio sustentável e plausível de investimentos.

Palavras-chave: Restaurante. *Delivery*. Viabilidade econômico-financeira.

## **Economic-financial feasibility study for opening a delivery restaurant**

### **ABSTRACT**

There are many decisions investors make before opening a business. In this regard, it is essential that economic and financial feasibility studies are carried out for new projects to reduce the risks associated with the opening an enterprise. Thus, this work aims to make an economic-financial feasibility analysis for opening a restaurant in the delivery mode. The methodology addressed was the bibliographic research and documental analysis, which consists of data collection and operationalization of the proposed tools. Data were collected in secondary documents such as SEBRAE's business plans for the analyzed segment, and the following tools were applied to study the viability of the business: Net Present Value, Internal Rate of Return, Cash Flow Analysis, Payback, Ratio Cost-Benefit and the Profitability Ratio. As a result, satisfactory values were obtained that met the reference criteria presented in the literature, with a cash flow amount of R\$ 514,680.01; a Net Present Value of R\$ 244,048.72; an Internal Rate of Return of 45.22%; and as for Payback of 2 years, 10 months and 3 days; the Cost-Benefit Ratio was 1.21 and the Profitability Ratio R\$ 4.07 attesting the viability of the business. Furthermore, a sensitivity analysis was conducted to evaluate similar scenarios. Such analysis indicated the minimum demand level to be met by the enterprise to keep the business sustainable and plausible for investments.

Keywords: Restaurant; Delivery; Economic-financial feasibility.

### **Estudio de viabilidad económico-financiera para la apertura de un restaurante a domicilio**

### **RESUMEN**

Hay muchas decisiones que toman los inversores antes de abrir un negocio. En este sentido, es fundamental que se realicen estudios de factibilidad económica y financiera de nuevos proyectos, con el fin de reducir los riesgos asociados a la apertura del emprendimiento. Así, este trabajo tiene como objetivo proceder un análisis de factibilidad económico-financiera para apertura de un restaurante en la modalidad de *delivery*. La metodología abordada fue la investigación bibliográfica y análisis de documentos, que consistió en la recolección de datos y la racionalización de las herramientas propuestas. Los datos fueron recolectados en documentos secundarios como los planes de negocios del SEBRAE para el segmento analizado y se aplicaron las siguientes herramientas para estudiar la viabilidad del negocio: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Análisis de Flujo de Caja, *Payback*, Relación Costo-Beneficio y el Ratio de Rentabilidad. Como resultado, se obtuvieron valores satisfactorios que cumplieron con los criterios de referencia presentados en la literatura, con un valor de flujo de efectivo de R\$ 514.680,01; el Valor Actual Neto de R\$ 244.048,72; la Tasa Interna de Retorno de 45,22%; o *Payback* de 2 años, 10 mes y 3 días; la Relación Costo-Beneficio de 1,21 y la Relación de Rentabilidad de R\$ 4,07; dando fe de la viabilidad del negocio. Además, se realizó un análisis de sensibilidad para evaluar escenarios paralelos. Dicho análisis indicó el nivel mínimo de demanda

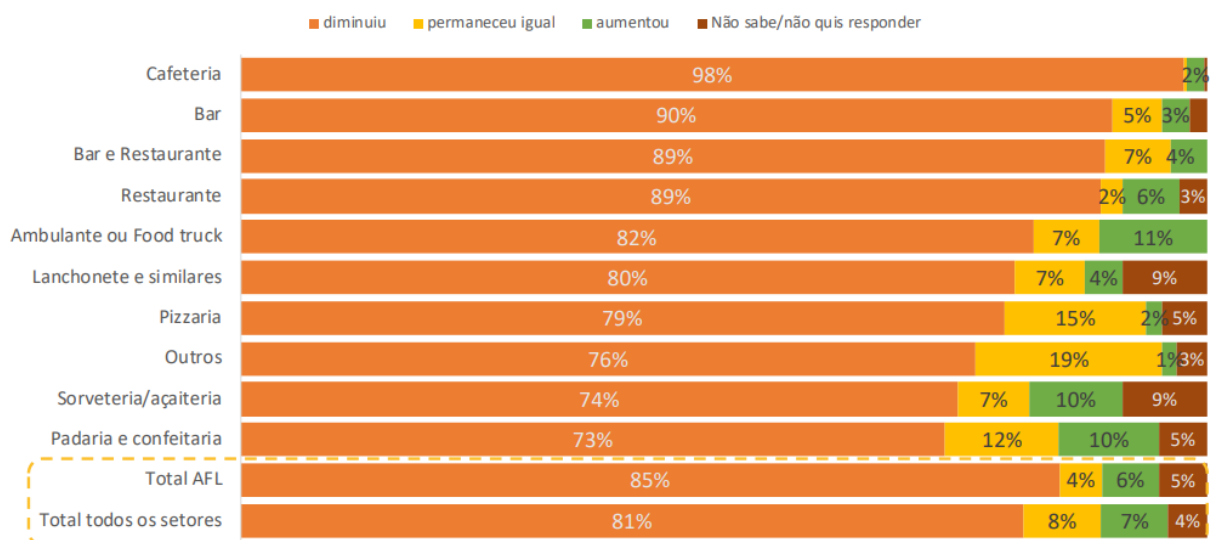
que debe cumplir la empresa para mantener el negocio sostenible y plausible para las inversiones.

Palabras clave: Restaurante. Entrega. Viabilidade econômico-financeira.

## 1 INTRODUÇÃO

A sociedade mundial tem sofrido com as consequências da pandemia em decorrência do vírus da Covid-19, sobretudo as economias globais. No Brasil, segundo dados da ABRASEL (Associação Brasileira de Bares e Restaurantes), o consumo em estabelecimentos de alimentação em 2021 caiu em torno de 34,2% quando comparado com o mesmo período pré-pandemia (ABRASEL, 2019).

De maneira complementar, os resultados da Segunda Pesquisa da ABRASEL e SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) - Situação e Perspectivas do Segmento de Alimentação Fora do Lar (AFL), ocorrido entre 27/07 a 06/08/2020, ratificam tal prerrogativa conforme se observa na figura 1.



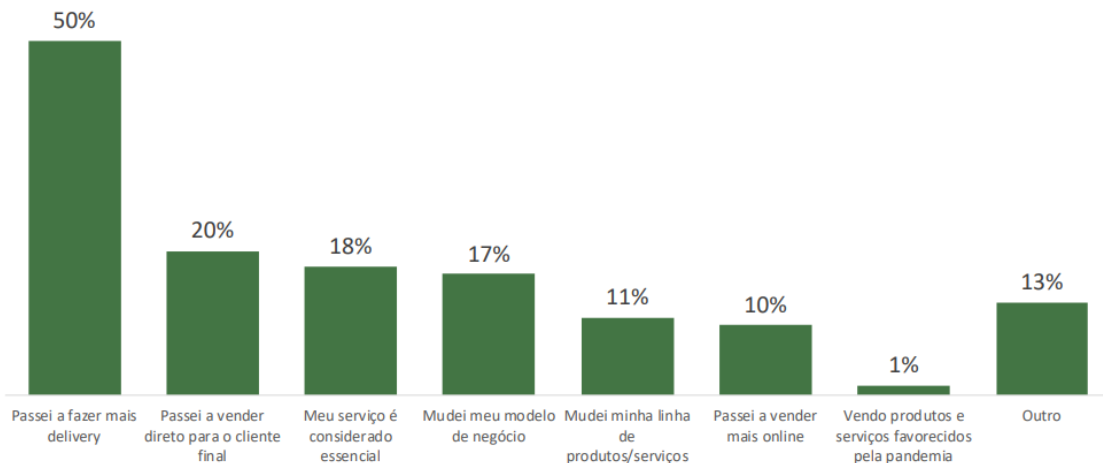
**Figura 1. O que aconteceu com o faturamento mensal em comparação a um mês normal?**

Fonte: ABRASEL e SEBRAE, 2021, p. 9.

A partir da Figura 1 é possível verificar que em 85% dos estabelecimentos de AFL o faturamento reduziu com a pandemia, sendo esse resultado superior se comparado com outros setores (81%).

Diante dessa situação, as empresas, em especial aquelas do setor de AFL,

tiveram de criar medidas para contornar esses novos desafios de mercado. Dentre as possibilidades encontradas no mercado, uma que se destacou e continua a se destacar é a adoção do modelo de entregas em domicílio (*delivery*), como pode ser percebido na Figura 2.



**Figura 2. Como você expandiu suas vendas?**

Fonte: ABRASEL e SEBRAE, 2021, p. 12.

Os resultados da referida pesquisa indicam que além de fazer *delivery*, as empresas adotaram ainda outras medidas para expandir suas vendas em um cenário de incertezas como o vivenciado pela pandemia, a exemplo de vender direto para o cliente final (20%) e atuar com serviços essenciais (18%).

Porém, essa nova forma de negócio acarreta custos operacionais extras para os restaurantes, uma vez que se faz necessária a contratação de prestação de serviços de entrega, embalagens descartáveis, marketing e propaganda, dentre tantos outros gastos. Nesse sentido, é de suma importância realizar um estudo de viabilidade econômico-financeira ainda na fase de projeto, na hora de abrir um restaurante para atuar com essa modalidade de trabalho, com o intuito de verificar a rentabilidade e lucratividade da empresa e seu retorno financeiro, como medidas de decisão sobre abrir ou não um empreendimento nesse segmento (Silva, Cardoso, Varanda, Christoforo, & Malinovski, 2014).

O estudo de viabilidade é feito com o intuito de levantar o nível de caixa necessário para cobrir o investimento de um novo projeto, de modo que uma análise econômica criteriosa de um investimento é importante para a sua realização. O estudo dos custos de capital e do custo operacional, rentabilidade, volumes operados, taxas

de risco e de atratividade reduz as incertezas e auxilia na prevenção de riscos, potencializando a realização do empreendimento (Israel & Lopes, 2017).

De maneira complementar, Tito e Peres (2019) colocam que a análise de investimentos e, conseqüentemente, o estudo de viabilidade econômico-financeira, é primordial na tomada de decisão da abertura de novos negócios, pois permite avaliar as alternativas de investimentos, ter uma compreensão prévia da estrutura de custos e despesas da organização antes mesmo de sua operação. Já para Oliveira, Marques, Belarmino, Mello-Farias e Canever (2021) a análise de investimentos precisa avaliar a taxa de rentabilidade esperada, assim como permitir a análise do grau de confiança associada à taxa de retorno, como medida para suportar a tomada de decisão.

Diante do que foi argumentado acima, surge o seguinte problema de pesquisa: *É viável investir na abertura de um empreendimento de AFL na modalidade delivery?* Assim sendo, este artigo tem por objetivo fazer um estudo de viabilidade econômico-financeira quanto à abertura de um restaurante na modalidade *delivery*, de modo a auxiliar o empreendedor a decidir sobre a abertura ou não do negócio.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

A seguir, são discutidos aspectos pertinentes ao referencial teórico que fundamenta este trabalho, no que tange aos mercados envolvidos no negócio e as técnicas/metodologias/ferramentas usadas para as análises econômico-financeiras.

### **2.1 A indústria de alimentos**

A indústria de alimentos é um dos segmentos mais importantes para a economia do Brasil. Segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Alimentos (ABIA), em seu balanço anual de 2021 foi apontado que 58% da produção agropecuária do país é transformada pela indústria de alimentos (ABIA, 2021).

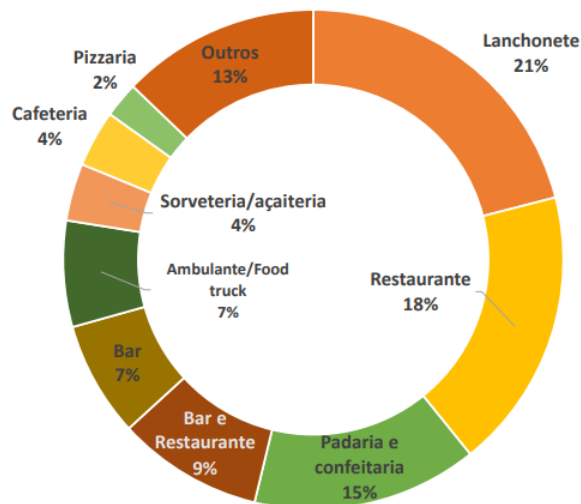
Sua importância ainda é corroborada em números, através do quantitativo de postos de trabalho gerados em 2021, correspondendo a aproximadamente 1,72 milhões de trabalhos diretos e indiretos, contribuindo assim para o desenvolvimento regional brasileiro (ABIA, 2021).

Para tanto, ainda segundo dados da ABIA (2021) foram investidos somente em 2021, cerca de R\$ 26,8 bilhões de reais, entre investimentos diretos no setor (R\$

13,2 bilhões) e investimentos em fusões (R\$ 13,6 bilhões). Todo esse investimento gerou um faturamento anual para o setor na ordem de 10,6% do Produto Interno Bruto (PIB) do país.

Já no que tange à balança comercial, as exportações em 2021 somaram US\$ 45,2 bilhões de dólares, tendo produtos exportados para 190 nações diferentes, dos quais os principais mercados consumidores foram a Ásia (42,8%), Países Árabes (14,6%) e União Europeia (13,6%), representando assim uma importância de 63,7% para a balança comercial do Brasil (ABIA, 2021).

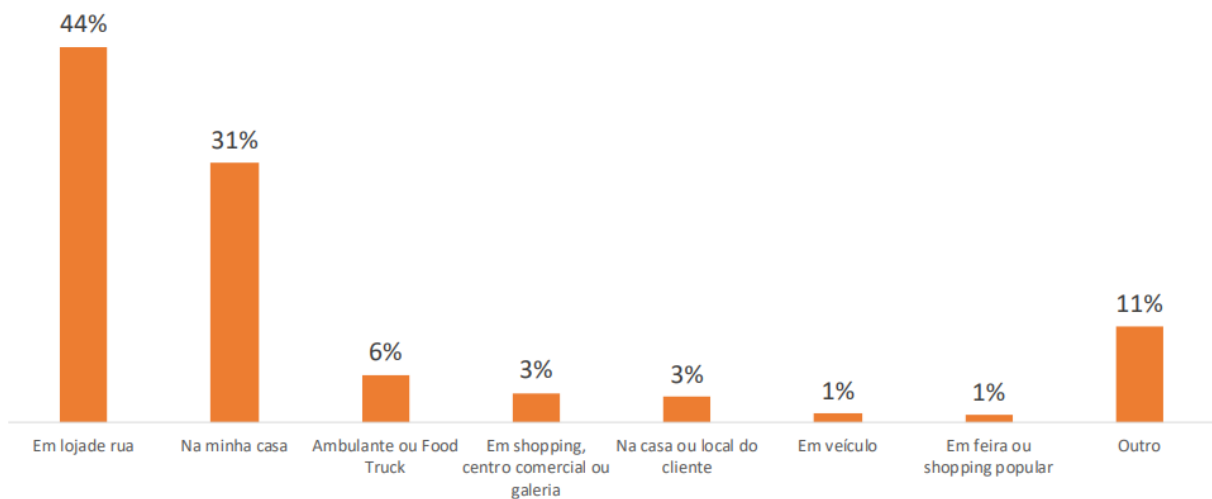
No setor de alimentos, um segmento que possui destaque é o de AFL. A figura 3 mostra os principais estabelecimentos que compõem esse segmento.



**Figura 3. Qual é o tipo do seu estabelecimento?**

Fonte: ABRASEL e SEBRAE, 2021, p. 5.

Na Figura 3 se verifica que cerca de 40% dos estabelecimentos de ALF são lanchonetes (21%) e restaurantes (18%), sendo esse último, o objeto de análise deste trabalho. Segundo dados da pesquisa do ABRASEL e SEBRAE (2021), é possível traçar ainda o perfil da localização do mercado concorrente de AFL, apresentado na figura 4.



**Figura 4. Onde está o seu negócio?**

Fonte: ABRASEL e SEBRAE, 2021, p. 6.

Observa-se que a maior representatividade dos estabelecimentos de AFL se encontram em lojas de rua (44%), seguidos da própria casa (31%). No entanto, apesar da localização, trata-se de um setor bastante competitivo devendo, portanto, as empresas buscarem diferencial competitivo, qualidade em seus produtos e práticas gerenciais adequadas para tornar seus negócios sustentáveis a longo prazo (SEBRAE, 2018).

## 2.2 Análise de investimentos e viabilidade econômico-financeira

No que se refere às técnicas empregadas para a avaliação de projetos, é possível encontrar na literatura especializada, inúmeras técnicas e ferramentas usadas para esse propósito. Tito e Peres (2019) empregaram em seu estudo as técnicas de VPL (Valores Presente Líquido), que calcula o fluxo de caixa futuro no tempo presente e a TIR (Taxa Interna de Retorno), que segundo Almeida, Brito, Medeiros, Simões e Oliveira (2017) se refere a taxa para gerar rendimentos futuros necessários para saldar o investimento inicial do projeto. As principais vantagens de tais ferramentas estão em considerar a dimensão tempo em suas análises.

Segundo Oliveira et al. (2021), é possível calcular o VPL a partir da equação 1.

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

Os termos da equação 1 são: I para o investimento do projeto no período zero; FC para o fluxo de caixa no tempo, valorados no momento de análise a uma taxa de desconto K (representa o custo do capital) e por fim, n que representa o prazo do projeto analisado.

Como critérios de avaliação, o projeto/investimento será economicamente viável se o valor para o VPL for positivo e maior que zero ( $VPL > 0$ ). Caso ele seja igual a zero ( $VPL = 0$ ), o rendimento gerado equivale à taxa de desconto K. Em contrapartida, se o valor para o VPL for negativo ( $VPL < 0$ ), então o projeto/investimento deve ser reprovado, pois os fluxos futuros de caixa não serão suficientes para cobrir o capital inicial investido.

No entanto, quando os projetos avaliados possuem um horizonte de planejamento muito longo, o VPL pode não ter uma interpretação muito fácil para comparação. A fim de contornar essa problemática, surgiu o VPLa (Valor Presente Líquido Anualizado) ou Valor Anual Uniforme Equivalente (Dassi, Zanin, Bagatini, Tibola, Barichello, & Moura, 2015).

Trata-se de uma metodologia para avaliação de investimentos, em substituição ao VPL tradicional, que objetiva calcular valores médios do fluxo de caixa e fazer a comparação entre os números positivos e negativos (Kassai et al., 2005 apud Dassi et al., 2015).

Para os autores acima, o VPLa traz uma característica adicional em poder avaliar diferentes projetos com diferentes vidas úteis, ao passo que calcula ainda a magnitude do ganho no período. Sua expressão matemática pode ser vista na equação 2, onde i é a taxa de juros e t o tempo de duração.

$$VPLa = VPL \times \left[ \frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right] \quad (2)$$

Outra ferramenta de avaliação de projetos que a literatura apresenta é a Taxa Interna de Retorno (TIR) (Oliveira et al., 2021). Quando o VPL é nulo, os rendimentos futuros somam exatamente a quantidade de capital investido, sendo a taxa que gera essa nulidade a TIR. Matematicamente seu cálculo é expresso pela equação 3.

$$0 = -I + \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+TIR)^t} \quad (3)$$



Analogamente aos critérios de avaliação do VPL, é possível avaliar a viabilidade de um projeto com base no valor da TIR. Todavia, é preciso definir uma Taxa Mínima de Atratividade (TMA) que representa o custo do capital (Tito & Peres, 2019). Logo, para um projeto ser viável a TIR calculada deve ser superior a TMA ( $TIR > TMA$ ), do contrário, se a TIR for menor que a TMA, o projeto é inviável.

Em adição à essa discussão, Oliveira et al. (2021) destacam que a análise econômica de um projeto objetiva avaliar o orçamento relacionado às operações do projeto no qual será investido recursos, sua vida útil, bem como o tempo de retorno do capital investido. Assim, para além dos conceitos apresentados de VPL e da TIR, os autores discutem conceitos como o Fluxo de Caixa e *Payback*.

Para Almeida et al. (2017), uma das principais ferramentas de fluxo de caixa é o DCF (*Discounted Cash Flow*), cuja tradução literal do inglês é “Fluxo de Caixa Descontado”. Trata-se de uma metodologia que correlaciona o fluxo de caixa futuro ao valor presente do ativo que está sendo avaliado. Existem dois tipos de fluxo de caixa, são eles:

- Fluxo de caixa livre para o acionista: trata-se do caixa que uma empresa possui disponível (livre) para o acionista, após ter realizado o pagamento de todos os seus custos, dívidas e investimentos;
- Fluxo de caixa livre da empresa: é o fluxo monetário geral da empresa, proveniente de suas receitas operacionais, seus gastos de capital e variação de capital de giro líquido.

Quanto ao *payback*, esse pode ser definido como:

O período de retorno necessário para recuperar o investimento inicial. É um método que não considera a TMA e que relaciona o valor do capital inicial investido com as entradas de caixa (receitas) num período estabelecido (por exemplo, anual ou mensal). (Silva et al., 2014, p. 4)

No entanto, é importante se ater ao fato de existir duas formas de cálculo para o *payback*, são elas: *payback* simples e *payback* descontado, onde seu cálculo matemático pode ser expresso pelas equações 4 e 5, respectivamente.

$$PB_S = \frac{I}{FC} \quad (4)$$

$$I = \sum_{t=1}^T \frac{FC}{(1+K)^t} \quad (5)$$

Onde, I é o investimento do capital; FC o fluxo de caixa anual; K a taxa de desconto e por fim, o t é o tempo em períodos para desconto. Nota-se a partir das equações 4 e 5, que a principal diferença entre os tipos para o cálculo do *payback* é o tempo como variável incremental nas análises.

Como critério de avaliação do valor do *payback*, tem-se como regra geral que quanto menor seu valor, melhor o retorno do projeto. Quando avaliado dois ou mais projetos e/ou investimentos, a melhor opção será aquela que apresentar menor valor de *payback*, quando avaliado esse indicador.

A literatura oferece ainda uma outra técnica avaliativa de projetos, a Relação Custo/Benefício (Rb/c), a qual pode ser compreendida como uma relação entre as receitas totais e os custos operacionais do projeto. Kuhl e Oliveira (2019) argumentam que se a Rb/c for maior que 1 (Rb/c>1), então o projeto é financeiramente viável. Caso contrário, (Rb/c<1), é inviável sua execução pois os custos seriam maiores que os receitas geradas, implicando prejuízo para os investidores.

Por fim, verificou-se na literatura que no contexto de avaliação de investimentos e de viabilidade econômico-financeira, há um indicador econômico usual, o Índice de Lucratividade (IL) (Pegoraro, Pacheco, Panosso, & Scopel, 2018). O IL pode ser entendido como uma relação do VPL dos fluxos de caixa, com o valor líquido do investimento (Vazzoler, 2017). Matematicamente, o IL pode ser calculado pela equação 6, conforme apresentado por (Galhardo, 2012):

$$IL = \frac{VPL}{|VP \text{ Desembolsos}|} \quad (6)$$

Segundo o autor, os critérios de avaliação do referido índice são os seguintes:

Se  $IL > 0$ , deve-se então aceitar o projeto;

Se  $IL < 0$ , deve-se então rejeitar o projeto.

No entanto, é importante ressaltar que a análise econômico-financeira de um projeto/investimento ocorre a partir de uma avaliação conjunta de múltiplos indicadores e/ou ferramentas, de modo que na decisão são incluídos ainda, critérios subjetivos ao contexto no qual se insere o objeto de análise, bem como do profissional

que o avalia.

Ademais, quando avaliada a literatura pertinente sobre o tema, verificou-se a escassez de trabalhos com o objetivo de estudar os custos para abertura de empresas de alimentação (Cardoso, 2013; Rodrigues, Pussiareli, Junior, Monteiro, & Souza, 2019), sobretudo na modalidade *delivery*. Dessa forma, este artigo contribui com a literatura ao fomentar a discussão através de uma análise prática de um estudo de viabilidade econômico-financeira.

### 3 METODOLOGIA

Com relação à metodologia desta pesquisa, essa pode ser classificada de acordo com sua natureza, objetivos, abordagem do problema e procedimentos técnicos empregados (Ganga, 2012). O Quadro 1 resume o enquadramento metodológico deste estudo.

Parâmetros da classificação	Tipo de pesquisa
Quanto à natureza	Aplicada
Quanto aos objetivos	Descritiva
Quanto à abordagem do problema	Quantitativa
Quanto ao procedimento técnico	Pesquisa Bibliográfica e Análise Documental

#### Quadro 1. Classificação da pesquisa

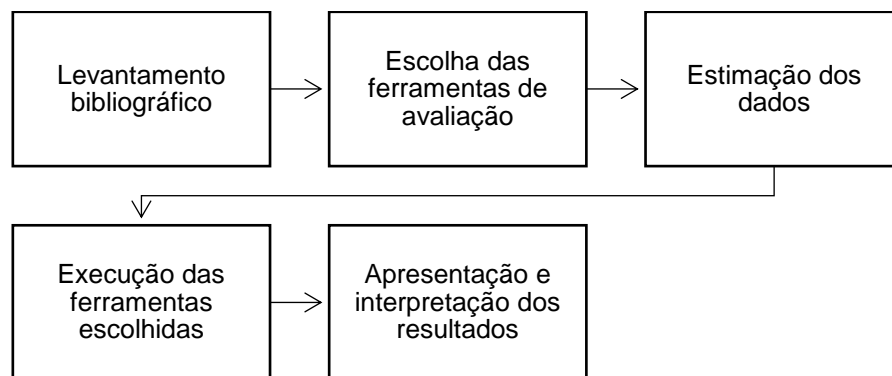
Fonte: Elaborado pelos autores.

A classificação apresentada no Quadro 1 se justifica nos argumentos de Lasta (2018) ao colocar que a pesquisa científica aplicada é aquela responsável pela geração de conhecimento para aplicação prática, voltados à solução de problemas. Já quanto ao seu caráter descritivo, esta pesquisa é assim classificada por descrever um fenômeno de interesse, com o intuito de compreender suas relações determinísticas.

Ainda segundo a autora (Lasta, 2018), a abordagem quantitativa objetiva analisar os resultados sob o enfoque numérico, embasando suas discussões na validação matemática e/ou estatística. Por fim, quanto aos procedimentos técnicos usados, esta pesquisa pode ser compreendida como uma análise documental. A análise documental é uma técnica de pesquisa que envolve a coleta e análise de documentos, relatórios, registros e outros tipos de materiais que fornecem

informações relevantes para o estudo em questão. Nesse caso, os dados foram coletados a partir de fontes secundárias de dados e foram utilizados para calcular indicadores e realizar a análise de viabilidade.

Para Prodanov e Freitas (2013), a pesquisa bibliográfica é essencial em todo e qualquer projeto de pesquisa, possibilitando a construção do modelo teórico-conceitual do estudo. Com relação aos procedimentos metodológicos, isto é, as etapas práticas da pesquisa, este trabalho adotou as fases apresentadas na figura 5.



**Figura 5. Etapas práticas do trabalho**

Fonte: Elaborada pelos autores.

A primeira das etapas práticas consistiu no levantamento bibliográfico para construção do referencial teórico, o que foi importante para explorar o tema e identificar as principais ferramentas e técnicas usadas para avaliação econômico-financeira de projetos, conforme discutido na seção 2. Para tanto, foram consultadas as bases de dados *Google Acadêmico*, *Science Direct*, *Scielo* e o Portal de Periódicos da CAPES para buscar artigos relacionados à temática e que viessem a contribuir para o desenvolvimento do referencial teórico construído.

Na etapa seguinte, com uma compreensão holística das técnicas empregadas e discutidas na literatura, foi possível determinar quais ferramentas usar para o estudo de viabilidade da abertura de um negócio do segmento de AFL. Neste trabalho, foram adotadas as ferramentas: Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno, Análise de Fluxo de Caixa, *Payback*, Relação Custo/Benefício e o Índice de Lucratividade para estudar a viabilidade da abertura de um restaurante na modalidade *delivery*.

Posteriormente, foi conduzido o levantamento dos dados. Nessa etapa, os dados necessários para operacionalização das referidas técnicas foram estimados

com base em estudos prévios de planos de negócios conduzidos pelo SEBRAE para o segmento que delimita este estudo e da *internet*, através do *Google Shopping*. Com os dados coletados, foram aplicadas as técnicas mencionadas e seus resultados apresentados e interpretados na seção futura de resultados, a qual traz como discussão final, o parecer sobre a viabilidade ou não do empreendimento analisado.

É importante frisar que para este estudo não foram considerados os prazos do ciclo financeiro no Fluxo de Caixa, sob as prerrogativas de (i) se tratar de um empreendimento com um ciclo financeiro relativamente curto em comparação com o período de análise do estudo de viabilidade financeira e (ii) foram adotadas outras medidas, como uma análise de sensibilidade em um cenário pessimista, para avaliar o impacto do ciclo financeiro no fluxo de caixa.

#### **4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS**

A seguir, são apresentados os resultados provenientes desta pesquisa, os quais incluem o levantamento e estimativas dos dados e a operacionalização das ferramentas propostas para a análise de viabilidade do negócio.

##### **4.1 Investimento Inicial do Negócio**

Para definir o investimento inicial do empreendimento, foram coletados dados através do Plano de Negócio construído pelo SEBRAE (2018), sobre a abertura de um restaurante. De maneira complementar, e sobretudo, como medida de validação, foi consultado ainda o *Google Shopping*, para estimar os valores dos itens de custos. A Tabela 1 apresenta o investimento total para abertura do empreendimento.

Tabela 1

**Investimento Total do negócio**

<b>Índice</b>	<b>Descrição do item de custo</b>	<b>Valor (R\$)</b>
<b>1</b>	<b>Investimentos Fixos</b>	<b>71.700,00</b>
<b>1.1</b>	<b>Máquinas e Equipamentos</b>	<b>32.350,00</b>
1.1.1	Geladeira	9.000,00
1.1.2	Freezer	4.000,00
1.1.3	Fogão industrial	1.500,00
1.1.4	Forno industrial	1.000,00
1.1.5	micro-ondas	900,00
1.1.6	Balança eletrônica	500,00
1.1.7	Liquidificador industrial	450,00
1.1.8	Bancada <i>self service</i> refrigerado	15.000,00
<b>1.2</b>	<b>Equipamentos de Informática</b>	<b>6.350,00</b>
1.2.1	Equipamento telefônico	150,00
1.2.2	Computador	5.000,00
1.2.3	Impressora	1.200,00
<b>1.3</b>	<b>Móveis e Utensílios</b>	<b>33.000,00</b>
1.3.1	Mobiliário salão	25.000,00
1.3.2	Mobiliário do Escritório	8.000,00
<b>2</b>	<b>Investimentos Pré-Operacionais</b>	<b>45.000,00</b>
2.1	Reformas	40.000,00
2.2	Registro da empresa	5.000,00
<b>3</b>	<b>Investimentos Financeiros</b>	<b>50.690,41</b>
3.1	Capital de giro	40.690,41
3.2	Formação Estoque Inicial	10.000,00
-	<b>Investimento Total (1+2+3)</b>	<b>167.390,41</b>

**Nota.** Fonte: Dados da pesquisa.

Da Tabela 1, observa-se que o Investimento Total necessário para abertura do negócio foi estimado em R\$ 167.390,41. Com relação ao capital de giro, apresentado no investimento financeiro (vide item de índice 3.1 da Tabela 1), esse foi constituído como duas vezes (2x) o montante de custo fixo necessário para as operações diárias do restaurante, conforme recomenda o SEBRAE (2018). A Tabela 2 apresenta os itens de custos que compõem o gasto fixo estimado para o empreendimento.

Tabela 2

**Custos Fixos do negócio**

Índice	Descrição do item de custo	Valor (R\$)
<b>1</b>	<b>Custos Fixos</b>	<b>20.345,21</b>
1.1	Aluguel do imóvel	5.000,00
1.2	Energia	900,00
1.3	Água	350,00
1.4	Internet	200,00
1.5	Telefone	100,00
1.6	Marketing	500,00
1.7	Mão de obra	8.646,58
1.8	Depreciação	242,63
1.9	Pró-labore	3.906,00
1.10	Outras despesas	500,00

**Nota.** Fonte: Dados da pesquisa.

Nota-se da Tabela 2 que os Custos Fixos totalizaram R\$ 20.345,21. Na referida Tabela, dois itens de custos merecem atenção especial, são eles: os custos com mão de obra (item 1.7 da Tabela 2) e os custos com depreciação (item 1.8 da Tabela 2).

No que tange aos custos com pessoal, a Tabela 3 apresenta a relação do quadro de funcionários necessários para o adequado funcionamento do empreendimento.

Tabela 3

**Custos com mão de obra**

Índice	Descrição do item de custo	Valor (R\$)
<b>1</b>	<b>Gastos com pessoal (1.1 + 1.2)</b>	<b>8.646,58</b>
<b>1.1</b>	<b>Salários</b>	<b>6.510,00</b>
1.1.1	Cozinheiro	2.604,00
1.1.2	Auxiliar de cozinha	1.302,00
1.1.3	Atendente	1.302,00
1.1.4	Auxiliar de Serviços Gerais - Limpeza	1.302,00
1.1.5	Gerente / Caixa*	-
<b>1.2</b>	<b>Encargos Sociais e Trabalhistas</b>	<b>2.136,58</b>

**Nota.** Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se na Tabela 3 que os colaboradores fundamentais para o funcionamento do negócio são: 1 cozinheiro, 1 auxiliar de cozinha, 1 atendente, 1 auxiliar de serviços gerais, responsável pela limpeza do estabelecimento e 1 gerente,

que também pode fazer a função de caixa. É importante destacar que as atribuições desse último, serão executadas pelo proprietário do negócio, por se tratar de um empreendimento em sua fase inicial, o que justifica não ter um valor de custo associado a essa função na Tabela 3, tendo em vista que a remuneração do proprietário já está prevista em pagamento de *pró-labore* definido na Tabela 2 (item 1.9 da referida Tabela). À medida que o negócio alcançar sua maturidade, esse cargo poderá ser designado para um profissional contratado. No entanto, tal cenário está fora do escopo de avaliação deste estudo. Ademais, a Tabela 3 apresenta além dos salários pagos, os custos com provisionamentos e despesas patronais, tais como encargos sociais e trabalhistas. Para tanto, foi aplicada uma alíquota de encargos 32,82% sobre os salários, relativa a uma empresa optante pelo sistema de tributação Simples Nacional e com estrutura contratual de mensalistas de seus colaboradores. O Quadro 2 sumariza os encargos considerados na análise.

<b>Encargos Trabalhistas</b>	
13º Salário	8,33%
Férias	11,11%
<b>Encargos Sociais</b>	
INSS	0,00%
FGTS	8,00%
FGTS/Provisão de Multa para Rescisão	3,20%
Total Previdenciário	11,20%
Previdenciário s/13º e Férias	2,18%
<b>SOMA BÁSICO</b>	<b>32,82%</b>

#### **Quadro 2. Encargos sociais e trabalhistas**

Fonte: Adaptado do Guia Trabalhista, 2021.

Com relação à depreciação, para este estudo foi considerada a depreciação econômica das máquinas e equipamentos apresentados na Tabela 1. A seguir, a Tabela 4 resume os cálculos deste custo.



Tabela 4

**Custos mensais com depreciação**

<b>Máquinas e Equipamentos</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>Valor Residual (R\$)</b>	<b>Vida útil [anos]</b>	<b>Depreciação Mensal (R\$)</b>
Geladeira	9.000,00	900,00	10	67,50
Freezer	4.000,00	400,00	10	30,00
Fogão industrial	1.500,00	150,00	10	11,25
Forno industrial	1.000,00	100,00	10	7,50
Micro-ondas	900,00	90,00	10	6,75
Balança eletrônica	500,00	50,00	10	3,75
Liquidificador industrial	450,00	45,00	10	3,38
Bancada <i>self service</i> refrigerado	15.000,00	1.500,00	10	112,50
<b>Total</b>				<b>242,63</b>

**Nota.** Fonte: Dados da pesquisa.

Para se chegar aos valores da depreciação mensal, foi descontado do valor de aquisição da máquina ou equipamento o valor residual do item, que diz respeito ao valor de revenda daquele item após sua vida útil, estimado para este estudo em 10% do valor de novo. O resultado dessa subtração foi então dividido pela vida útil anual do bem e posteriormente dividido por 12, para se chegar ao valor da depreciação mensal.

Vale ressaltar que a vida útil para máquinas e equipamentos foi definida em 10 anos, seguindo a instrução normativa SRF Nº 162, de 31 de dezembro de 1998 da Receita Federal do Brasil, do que trata os cálculos da depreciação de ativos para fins de escrituração fiscal de pessoa jurídica.

#### **4.2 Estimativa do Faturamento e Fluxo de Caixa**

Para operacionalizar as ferramentas de viabilidade econômico-financeira, além dos itens de custos e do investimento inicial do negócio, faz-se necessário ainda, estimar o faturamento do empreendimento. Neste trabalho foi estimado o faturamento anual do restaurante para um horizonte temporal de 5 anos, o qual pode ser observado na Tabela 5.

Tabela 5

**Projeção de faturamento no negócio**

<b>Ano</b>	<b>Consumo médio de refeições diárias</b>	<b>Preço médio de venda (R\$)</b>	<b>Faturamento diário (R\$)</b>	<b>Faturamento mensal (R\$)</b>	<b>Faturamento anual (R\$)</b>
1	100	19,00	1.900,00	41.800,00	501.600,00
2	110	20,90	2.299,00	50.578,00	606.936,00
3	121	22,99	2.781,79	61.199,38	734.392,56
4	133	25,29	3.363,44	73.995,61	887.947,37
5	146	27,82	4.061,41	89.351,09	1.072.213,14

**Nota.** Fonte: Dados da pesquisa.

No consumo médio de refeições diárias e no preço médio de venda foi considerado um crescimento linear de 10% ao longo dos anos. Destarte, para o cálculo do faturamento mensal, foi multiplicado o faturamento diário por 22, tendo em vista que o restaurante terá uma jornada de funcionamento de segunda à sexta, somente. Em contrapartida, para a determinação do faturamento anual, foi multiplicado o faturamento mensal por 12. A Tabela 6 apresenta o Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE) para os 5 anos futuros projetados.

Tabela 6

**DRE do negócio em R\$**

<b>Itens</b>	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>	<b>Ano 4</b>	<b>Ano 5</b>
Receita	501.600,00	606.936,00	734.392,56	887.947,37	1.072.213,14
(-) Impostos	47.652,00	57.658,92	78.580,00	95.010,37	114.726,81
(=) Receita Líquida	453.948,00	549.277,08	655.812,56	792.937,00	957.486,33
(-) Custo do Produto Vendido	180.576,00	200.640,00	242.774,40	293.757,02	355.178,95
(=) Margem de contribuição	253.308,00	306.502,68	362.055,53	437.758,05	528.601,08
(-) Custos fixos	244.142,48	244.142,48	244.142,48	244.142,48	244.142,48
(=) Lucro operacional bruto	9.165,52	62.360,20	117.913,05	193.615,57	284.458,59
(-) IR e CSLL	-	-	-	-	-
(+) Depreciação	2.911,50	2.911,50	2.911,50	2.911,50	2.911,50
<b>(=) Lucro operacional líquido</b>	<b>12.077,02</b>	<b>65.271,70</b>	<b>120.824,55</b>	<b>196.527,07</b>	<b>287.370,09</b>

**Nota.** Fonte: Dados da pesquisa.

Na Tabela 6, para calcular os impostos devidos foi considerado a alíquota correspondente à faixa de faturamento no ano de análise para determinar a taxa única do Simples Nacional, considerando que o restaurante será enquadrado no referido regime tributário. A Tabela 7 apresenta as alíquotas e os limites de transição entre as faixas de faturamento para empresas optantes pelo Simples Nacional.

Tabela 7

**Alíquotas do Simples Nacional**

<b>Taxa do Simples Nacional</b>	<b>Faturamento</b>
4,0%	Faturamento de até R\$ 180 mil
7,3%	Faturamento de R\$ 180 mil até R\$ 360 mil
9,5%	Faturamento de R\$ 360 mil até R\$ 720 mil
10,7%	Faturamento de R\$ 720 mil até R\$ 1,8 milhões
14,3%	Faturamento de R\$ 1,8 milhões até R\$ 3,6 milhões
19,0%	Faturamento de R\$ 3,6 milhões até R\$ 4,8 milhões

**Nota.** Fonte: Brasil, 2016.

Nesse sentido, para os anos 1 e 2, foi adotada uma alíquota de 9,5% tendo em vista que o faturamento nesses dois períodos ficou entre R\$ 360 e R\$ 720 mil. Já para os anos subsequentes, ou seja, os anos 3, 4 e 5, foi usada a taxa de 10,7%, uma vez que o faturamento nesse período superou o limite superior de R\$ 720 mil, conforme apresentado na Tabela 7.

No que concerne ao Custo do Produto Vendido (CPV), esse diz respeito aos custos com materiais e insumos utilizados para produção dos pratos. Cardoso (2013) destaca que o CPV de um restaurante corresponde de 40% a 45% do preço de venda, tendo sido fixado para este estudo, o percentual de 40%.

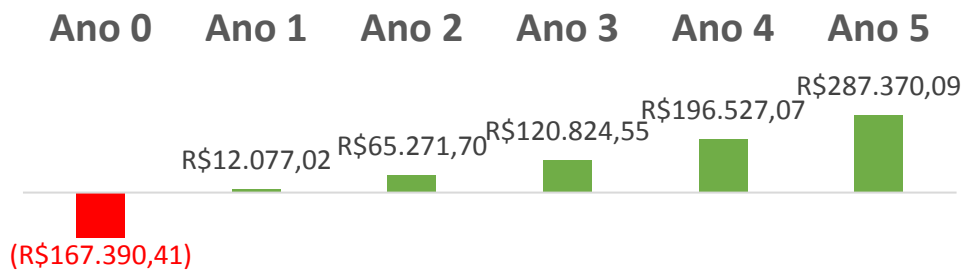
No que tange ao dispêndio alusivo ao Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IR) e à Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL) no DRE da Tabela 6, o valor nulo apresentado se justifica sob a prerrogativa de ambos os gastos já estarem incorporados na taxa única de impostos para os optantes pelo regime do Simples Nacional.

### **4.3 Operacionalização das Ferramentas de Viabilidade Econômico-Financeira**

São apresentados os resultados das ferramentas utilizadas para avaliar a viabilidade do negócio proposto.

#### **4.3.1 Análise do fluxo de caixa**

A Figura 6 mostra a representação gráfica do saldo final do fluxo de caixa para o horizonte de tempo analisado.



**Figura 6. Fluxo de caixa do negócio**

Fonte: Elaborada pelos autores.

Ao analisar a figura 6, verifica-se que o negócio se torna lucrativo já no seu primeiro ano de operação, dando assim, uma prévia dos indicadores financeiros calculados para atestar a viabilidade do negócio, os quais são apresentados a seguir.

#### 4.3.2 Valor presente líquido

Conforme discutido na subseção 2.2 do referencial teórico, o cálculo do VPL de um investimento leva em consideração uma taxa de ajuste monetário. Para essa ferramenta, bem como para as demais calculadas posteriormente, foi adotada a TMA como taxa de ajuste.

Em estudos de viabilidade econômico-financeira de investimentos, a TMA representa a taxa mínima aceitável pelos investidores para justificar o aporte financeiro no negócio. Assim sendo, foi adotada a taxa SELIC (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia) de setembro de 2022, sob a prerrogativa de se tratar da taxa básica de juros da economia brasileira e, portanto, um importante instrumento financeiro da política monetária nacional. No referido mês, a taxa SELIC foi fixada em 13,75% ao ano (a.a.). A Tabela 8 sumariza os cálculos do VPL para o negócio analisado.

Tabela 8

**VPL do negócio**

Ano	Fluxo de Caixa (R\$)	VPL (R\$)
0	-167.390,41	-167.390,41
1	12.077,02	10.617,16
2	65.271,70	50.445,46
3	120.824,55	82.092,02
4	196.527,07	117.386,12
5	287.370,09	150.898,37
<b>VPL</b>		<b>244.048,72</b>

**Nota.** Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 8 que os saldos do Fluxo de Caixa foram trazidos para o tempo presente, ou seja, ano 0 a uma taxa de ajuste de 13,75% a.a., tendo resultado em um montante de R\$ 244.048,72.

#### 4.3.3 Taxa interna de retorno

Como discutido no referencial teórico deste trabalho, a TIR se trata de uma particularidade do VPL, onde é definida a taxa para o qual o VPL é zero, em outras palavras, o investimento se iguala aos retornos futuros, segundo a equação 7.

$$0 = -167.390,41 + \frac{12.077,02}{(1+TIR)^1} + \frac{65.271,70}{(1+TIR)^2} + \frac{120.824,55}{(1+TIR)^3} + \frac{196.527,07}{(1+TIR)^4} + \frac{287.370,09}{(1+TIR)^5} \quad (7)$$

O resultado da equação 7 retornar um percentual de 45,2%, sendo esse valor a TIR para o projeto analisado.

#### 4.3.4 Payback

No cálculo desse indicador, foi considerado o Saldo Acumulado do Fluxo de Caixa ao longo dos anos, o qual pode ser visto na Tabela 9.

Tabela 9

**Payback do negócio**

Ano	Fluxo de Caixa (R\$)	VPL (R\$)	Saldo (R\$)
0	-167.390,41	-167.390,41	-167.390,41
1	12.077,02	10.617,16	-155.313,40
2	65.271,70	50.445,46	- 90.041,70
3	120.824,55	82.092,02	30.782,85
4	196.527,07	117.386,12	227.309,91
5	287.370,09	150.898,37	514.680,01

**Nota.** Fonte: Dados da pesquisa.

Nota-se na Tabela 9 que o saldo acumulado se torna positivo entre o segundo e o terceiro ano. Para se chegar a um dado mais preciso, basta somar aos dois anos necessários para cobrir o investimento, a parcela mensal de ganhos futuros necessária para cobrir o saldo negativo no ano remanescente, como demonstrado na equação 8.

$$Payback = 2 + \frac{30.782,85}{196.527,07} = 2,84 \quad (8)$$

O resultado da equação 8 sugere que são necessários 2,84 anos para cobrir o investimento, sendo a parcela decimal (0,84) referente a 10 meses e 3 dias, quando convertido para o sistema de datas. Assim, o *payback* do investimento é de 2 anos, 10 meses e 3 dias.

#### 4.3.5 Relação custo-benefício

Para calcular essa métrica foram consideradas todas as receitas geradas no horizonte de tempo analisado e seus gastos (impostos, custo do produto vendido e custos fixos), cujos valores estão resumidos na equação 9.

$$Rb/c = \frac{3.803.089,07}{3.135.576,14} = 1,21 \quad (9)$$

Como resultado da equação 9, chegou-se à razão positiva de 1,21 da relação custo-benefício do negócio.

#### 4.3.6 Índice de lucratividade

O Índice de lucratividade é um indicador econômico muito importante na avaliação de investimentos, pois permite analisar se o negócio irá gerar caixa necessário para manutenção do empreendimento. A equação 10 apresenta o cálculo da referida métrica.

$$IL = \frac{682.070,42}{167.390,41} = 4,07 \quad (10)$$

Para tanto, a equação 10 levou em consideração os fluxos de caixa futuros para o horizonte estudado de 5 anos (apresentados na figura 7) e o investimento total necessário para a abertura do negócio (apresentado na Tabela 1). Seu valor indica que para cada R\$ 1,00 investido, o empreendimento irá gerar R\$ 4,07 de retorno.

## 5 DISCUSSÕES

A Tabela 10 sumariza os resultados das técnicas aplicadas na análise da viabilidade do empreendimento.

Tabela 10

#### Resumo das métricas do negócio

Métrica	Valor	Critério de aprovação segundo a literatura
Fluxo de Caixa	R\$ 514.680,01	A somatória dos períodos deve ser positiva
VPL	R\$ 244.048,72	Seu valor deve ser positivo
TIR	45,22%	Seu valor deve ser maior que a TMA
Payback	2 anos, 10 meses e 3 dias	Seu valor deve estar dentro do horizonte de tempo analisado
Rb/c	1,21	Seu valor deve ser maior que 1
IL	R\$ 4,07	Seu valor deve ser positivo

**Nota.** Fonte: Dados da pesquisa.

No primeiro indicador, o fluxo de caixa gerou um montante de R\$ 514.680,01, sugerindo assim, que o negócio é rentável ao longo do tempo. Para verificar de fato tal constatação, o seu VPL foi de R\$ 244.048,72. E como o critério de referência para essa métrica define a viabilidade do investimento para valores maiores que zero, tem-se então, que o restaurante é viável sob essa perspectiva. Quando analisada a TIR,

tem-se uma taxa de 45,22%, 31,47 pontos percentuais maior que a TMA estabelecida em 13,75%, logo, o investimento é viável sob essa ótica.

A próxima métrica, o *payback*, foi calculado em 2 anos, 10 meses e 3 dias e como esse tempo está dentro do horizonte de 5 anos do planejamento, o seu tempo de retorno é aceitável. Já no que tange à relação custo/benefício do projeto, a literatura aponta como ponto de referência, valores maiores que 1. No caso analisado, o valor da Rb/c foi de 1,21 e, portanto, viável. Por fim, o índice de lucratividade foi positivo no valor de R\$ 4,07, ou seja, para cada R\$ 1,00 investido, o retorno é de R\$ 4,07, sendo considerado satisfatório.

Diante do exposto, nota-se que o investimento quanto a abertura do restaurante possui um retorno adequado e, portanto, é viável seguir adiante com o negócio. Todavia, é importante avaliar cenários alternativos para simular eventuais variações na demanda e o impacto que essas teriam sobre as métricas calculadas. A subseção a seguir trata dessa discussão.

### 5.1 Análise de Sensibilidade

Para simular diferentes cenários foi conduzida uma análise de sensibilidade a partir da variação no volume demandado. Nesse aspecto, foram avaliados dois cenários extras, um pessimista e um otimista, caracterizados pela redução e aumento da demanda em 20%, respectivamente. A Tabela 11 apresenta os resultados dessa análise.

Tabela 11

#### Análise de sensibilidade para o negócio

Métrica	Cenário Pessimista (R\$)	Cenário atual (R\$)	Cenário Otimista (R\$)
Fluxo de Caixa	123.516,20	514.680,01	885.407,12
VPL	-12.673,13	244.048,72	489.102,16
TIR	11,97%	45,22%	74,81%
<i>Payback</i>	4 anos, 5 meses e 28 dias	2 anos, 10 meses e 3 dias	2 anos, 2 meses e 26 dias
Rb/c	1,10	1,21	1,30
IL	1,74	4,07	6,29

**Nota.** Fonte: Dados da pesquisa.

Da Tabela 11, observa-se que no cenário pessimista com uma redução de 20% no volume demandado, o negócio deixa de ser viável, uma vez que o (i) valor do



VPL é menor que zero e (ii) a TIR é menor que a TMA.

Em contrapartida, um aumento de 20% nas vendas melhora as métricas do investimento, gerando maior caixa (retorno financeiro) e reduzindo o tempo de retorno do investimento (*payback*).

## **6 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O presente trabalho teve por objetivo fazer um estudo de viabilidade econômico-financeira quanto à abertura de um restaurante na modalidade *delivery*, a fim de auxiliar o empreendedor a decidir sobre a abertura ou não do negócio. Para tanto, foram estimados os itens de custos e operacionalizadas as principais ferramentas de análise de investimentos: Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno, Análise de Fluxo de Caixa, *Payback*, Relação Custo-Benefício e o Índice de Lucratividade.

Quanto aos resultados, foram obtidos valores satisfatórios e que atenderam aos critérios de referência apresentados na literatura, tendo sido o montante de fluxo caixa nos 5 anos de R\$ 514.680,01; o Valor Presente Líquido de R\$ 244.048,72; a Taxa Interna de Retorno de 45,22%; o *Payback* de 2 anos, 10 meses e 3 dias; a Relação Custo-Benefício de 1,21 e o Índice de Lucratividade de R\$ 4,07; atestando assim a viabilidade do negócio. Ademais, a análise de sensibilidade indicou o nível de demanda mínimo a ser atendido pelo empreendimento para manter o negócio sustentável e plausível de investimentos.

Em relação às contribuições deste estudo, é possível destacar sua contribuição teórica em fomentar a discussão acerca de análises de viabilidade econômico-financeira para abertura de empreendimentos de AFL para modalidade *delivery*, tendo em vista que apesar dos esforços dos autores, foram encontrados poucos trabalhos com cálculos práticos das métricas de avaliação de projetos para o referido setor. Ademais, este artigo traz como contribuição prática, uma proposta metodológica para servir de base para futuros empreendedores do segmento, quanto ao planejamento financeiro de seus investimentos.

Como limitações do estudo, é possível elencar a estimação dos itens de custos, sendo esses baseados em documentos secundários. Nesse aspecto, sugere-se para pesquisas futuras, a adoção de técnicas de coletas de dados primários. No

mais, tendo em vista o impacto do mercado consumidor na viabilidade do negócio, sugere-se que sejam conduzidas pesquisas de mercado para validar a demanda real do empreendimento.

## REFERÊNCIAS

- Abia. (2021). *Números do setor de alimentos*. Recuperado de: <<https://www.abia.org.br/vsn/temp/z2022413Infografico2022frenteeverso.pdf>>. Acesso em: 10/out2022.
- Abrasel. (2021). *Consumo em estabelecimentos de alimentação cai 34,2% em 2021*. Recuperado de: <<https://abrasel.com.br/noticias/noticias/consumo-em-estabelecimentos-de-alimentacao-cai-34-2-em-2021/>>. Acesso em: 04/mar/2022.
- Abrasel & Sebrae. (2021). *2ª Pesquisa Sebrae e Abrasel - Situação e Perspectivas do Segmento de Alimentação Fora do Lar - 27/7 a 6/8/2020*. Recuperado de: <[https://redeabrasel.abrasel.com.br/upload/files/2020/08/EGNMNa49RLwks9YwvClb\\_31\\_58ec68afc5677fa8d059774cc4942bfd\\_file.pdf](https://redeabrasel.abrasel.com.br/upload/files/2020/08/EGNMNa49RLwks9YwvClb_31_58ec68afc5677fa8d059774cc4942bfd_file.pdf)>. Acesso em: 10/out/2022.
- Almeida, R. R. G. de, Brito, N. S. D., Medeiros, M. V. B., Simões, M. C. S., & Oliveira, S. A. de. (2017). Proposição de uma metodologia para análise de viabilidade econômica de uma usina fotovoltaica. *Revista Principia - Divulgação Científica e Tecnológica Do IFPB*, 1(34), 84. Recuperado de: <https://doi.org/10.18265/1517-03062015v1n34p84-92>
- Brasil. (1998). *Instrução Normativa SRF Nº 162, DE 31 de dezembro de 1998*. Fixa prazo de vida útil e taxa de depreciação dos bens que relaciona. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil. Brasília, 07 de jan. de 1999. Seção \_\_, p. 5.
- Brasil. (2016). *Lei Complementar nº 155, de 27 de outubro de 2016*. Altera a Lei Complementar nº 123/06. Recuperado de: <[https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/LCP/Lcp155.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/LCP/Lcp155.htm)> Acesso em: 14/out./2022.
- Cardoso, J. F. (2013). Custos e preço de venda: Um estudo em restaurantes bufê por peso. *Turismo & Sociedade*, 6 (1), 206-224.
- Dassi, J. A., Zanin, A., Bagatini, F. M., Tibola, A., Barichello, R., & Moura, G. D de. (2015). Análise da viabilidade econômico-financeira da energia solar fotovoltaica em uma Instituição de Ensino Superior do Sul do Brasil. *Anais do Congresso Brasileiro De Custos - CBC*. Recuperado de: <https://anaiscbc.emnuvens.com.br/anais/article/view/3924>
- Galhardo, M. (2012). Como calcular a Lucratividade? *Exame.com*. Recuperado de: <<https://exame.com/pme/como-calcular-a-lucratividade/>>. Acesso em: 10/out./2022

- Ganga, G. M. D. (2012). Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) na engenharia de produção: um guia prático de conteúdo e forma. *Atlas*.
- Guia Trabalhista. (2021). *Cálculos de Encargos Sociais e Trabalhistas*. Recuperado de: <<http://www.guiatrabalhista.com.br/tematicas/custostrabalhistas.htm>>. Acesso em: 14/out/2022.
- Israel, C. R. Q., & Lopes, R. C. dos S. (2017). *Análise da Viabilidade Econômica da Implementação de Nanocervejarias Associadas a Restaurantes em Niterói*.
- Kuhl, R. M., & Oliveira, G. M. T. da S. (2019). Análises da viabilidade econômica da gaseificação de caroço de açaí no restaurante universitário da universidade federal rural da amazônia. *Brazilian Journal of Development*, 5(11), 25994–26011. Recuperado de: <https://doi.org/10.34117/bjdv5n11-245>
- Lasta, T. T. (2018). *Metodologia e técnicas de pesquisa em economia*. – Indaial: UNIASSELVI.
- Oliveira, Í. P. D., Marques, L. O. D., Belarmino, L. C., Mello-Farias, P., & Canever, M. D. (2021). Costs and financial viability of blueberry production in Pelotas. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, 60.
- Pegoraro, S. B., Pacheco, M. T. M., Panosso, O., & Scopel, E. M. (2018). Viabilidade Econômica e Financeira na Produção de Uva por Condução em Espaldeira Versus Latada: Estudo de Caso na Serra Gaúcha. *ABCustos*, 13(3), 1-26.
- Prodanov, C. C., & Freitas, E. C. de. (2013). *Metodologia do trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico* (2a ed.). Feevale.
- Rodrigues, F. L. S., Pussiareli, D. A. F., Junior, A. A. T., Monteiro, S., & Souza, S. R. S. (2019). Análise da tendência do serviço de delivery e como um plano de negócios pode colaborar em sua praticidade. *Revista Interdisciplinar Pensamento Científico*, 5(4).
- Sebrae. (2018). *Ideia de negócios: Restaurante Self Service*.
- Silva, D. A. L., Cardoso, E. A. da C., Varanda, L. D., Christoforo, A. L., & Malinovski, R. A. (2014). Análise de viabilidade econômica de três sistemas produtivos de carvão vegetal por diferentes métodos. *Revista Arvore*, 38(1), 185–193. Recuperado de: <https://doi.org/10.1590/S0100-67622014000100018>
- Tito, M. S., & Peres, A. A. C. (2019). Análise da viabilidade econômica e financeira da produção de leite em propriedade familiar: estudo de caso do Rancho Pacheco, RJ. *ABCustos*, 14(3), 1-25.
- Vazzoler, A. (2017). *Introdução ao Estudo das Viabilidades Técnica e Econômica de Processos Químicos: Estimativas de custos para projetos conceituais e anteprojetos*. Campinas, SP.

**Estudo de viabilidade econômico-financeira para abertura de um restaurante delivery**  
Almir Manoel dos Santos Neto, Jobson Pereira da Silva, Jailson dos Santos Silva

Data de Submissão: 16/11/2022

Data de Aceite: 29/04/2023