



**INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
UNIDADE ACADÊMICA DE GESTÃO - UAG
CAMPUS JOÃO PESSOA
DIRETORIA DE ENSINO SUPERIOR
UNIDADE ACADÊMICA DE GESTÃO E NEGÓCIOS
CURSO SUPERIOR DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO**

Joane da Silva Marinho

**PLANO DE NEGÓCIO: ESTUDO DA VIABILIDADE DE ABERTURA
DE UM ATELIÊ DE ARTESANATO E COSTURA NO MUNICÍPIO DE
FERREIROS-PE**

**João Pessoa - PB
2025**

Joane da Silva Marinho

**PLANO DE NEGÓCIO: ESTUDO DA VIABILIDADE DE ABERTURA DE UM
ATELIÊ DE ARTESANATO E COSTURA NO MUNICÍPIO DE FERREIROS-PE**



TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
apresentado ao Instituto Federal de
Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba
(IFPB), curso Superior de Bacharelado em
Administração, como requisito institucional
para a obtenção do Grau de Bacharel(a) em
ADMINISTRAÇÃO.

Orientador: Dr. Odilon Saturnino Silva Neto

**João Pessoa - PB
2025**

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Biblioteca Nilo Peçanha do IFPB, *campus* João Pessoa

M338p Marinho, Joane da Silva.

Plano de negócio : estudo da viabilidade de abertura de um
ateliê de artesanato e costura do Município de Ferreiros - PE /
Joane da Silva Marinho. – 2025.

26 f. : il.

TCC (Graduação – Bacharelado em Administração) –
Instituto Federal de Educação da Paraíba / Unidade Acadêmica
de Gestão e Negócios, 2025.

Orientação: Prof. Dr. Odilon Saturnino Silva Neto.

1. Viabilidade financeira 2. Artesanato. 3. Microempresa. 4.
Análise financeira. 5. Sustentabilidade. I. Título.

CDU 339.13:745/749 (043)



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA

FOLHA DE APROVAÇÃO

JOANE DA SILVA MARINHO

Matricula: 20192460081

PLANO DE NEGÓCIO: ESTUDO DA VIABILIDADE DE ABERTURA DE UM ATELIÊ DE ARTESANATO E COSTURA NO MUNICÍPIO DE FERREIROS-PE

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado em **12/03/2025** no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), Curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel(a) em **ADMINISTRAÇÃO**.

Resultado: APROVADO

João Pessoa, 17/03/2025.

BANCA EXAMINADORA:

(assinaturas eletrônicas via SUAP)

Dr. Odilon Saturnino Silva Neto
Orientador(a)

Me. Herbert José Cavalcanti de Souza
Examinador(a) interno(a)

Dr. Robson Oliveira Lima
Examinador(a) interno(a)

Documento assinado eletronicamente por:

- **Odilon Saturnino Silva Neto**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 18/03/2025 11:39:28.
- **Robson Oliveira Lima**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 18/03/2025 16:51:16.
- **Herbert Jose Cavalcanti de Souza**, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 20/03/2025 09:12:24.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 17/03/2025. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código 682938
Verificador: 2fc30ffc0
Código de Autenticação:



Av. Primeiro de Maio, 720, Jaguaribe, JOÃO PESSOA / PB, CEP 58015-435
<http://ifpb.edu.br> - (83) 3612-1200

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo analisar a viabilidade econômico-financeira de uma microempresa no setor de artesanato e enfatizar as principais tarefas e oportunidades dessa atividade. Este estudo lida com os conceitos básicos de gestão financeira, como a tabela de equilíbrio, o resultado da prática (DRE) e a análise de indicadores econômicos. Para esse fim, a pesquisa foi feita com base em projeções financeiras realistas, considerando custos de produção, investimentos iniciais, financiamentos e estimativas de retorno. Os resultados indicam que, apesar dos desafios desse setor, você pode obter um gerenciamento eficaz e lucrativo como uma estratégia correta. A análise financeira mostrou o índice de liquidez correto, o nível de dívida controlado e o limite de lucro líquido apropriado, o que iluminou a eficiência da empresa. Além disso, a projeção e a receita de investimento (ROI) do valor atual (NPV) fortalece a atração financeira dos artesanatos. Como resultado, a gestão financeira eficaz, as políticas de gerenciamento de custos e marketing bem definidas permitem que o artesanato promova o crescimento econômico e o desenvolvimento regional, porque são sustentáveis e lucrativos.

Palavras-chave: Viabilidade financeira. Artesanato. Microempresa. Análise financeira. Sustentabilidade

ABSTRACT

The present study aims to analyze the economic and financial feasibility of a microenterprise in the handicraft sector and to highlight the main tasks and opportunities within this activity. This study addresses fundamental financial management concepts such as the break-even table, income statement (DRE), and economic indicator analysis. To achieve this, the research was conducted based on realistic financial projections, considering production costs, initial investments, financing, and return estimates. The results indicate that, despite the challenges in this sector, effective and profitable management can be achieved with the right strategy. The financial analysis demonstrated an adequate liquidity ratio, controlled debt levels, and an appropriate net profit margin, highlighting the company's efficiency. Additionally, the projection and investment return (ROI) alongside the net present value (NPV) reinforce the financial attractiveness of the handicraft business. As a result, effective financial management, well-defined cost management policies, and marketing strategies enable the handicraft sector to drive economic growth and regional development, as it proves to be both sustainable and profitable.

Keywords: Financial feasibility. Handicrafts. Microenterprise. Financial Analysis. Sustainability.

LISTA DE FIGURAS

| | |
|--|----|
| FIGURA 1: Análise SWOT..... | 14 |
| FIGURA 2: Liquidez corrente, endividamento geral, rentabilidade, atividade..... | 18 |
| FIGURAS 3 E 4: Indicadores Financeiros..... | 23 |
| FIGURA 5: Custo de Capital e Projeção de Resultados..... | 24 |

LISTA DE TABELAS

| | |
|---|----|
| TABELA 1: Balanço Patrimonial..... | 17 |
| TABELA 2: DRE (Demonstrativo do Resultado do Exercício)..... | 18 |
| TABELA 3: Lançamentos na DRE..... | 20 |
| TABELA 4: Balanço Patrimonial (Concepção do Negócio)..... | 21 |
| TABELA 5: Lançamentos na DRE (1ºMês)..... | 22 |
| TABELA 6: Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC – 1º Mês)..... | 22 |

SUMÁRIO

| | | |
|--------------|--|-----------|
| 1 | INTRODUÇÃO..... | 09 |
| 2 | OBJETIVOS | 12 |
| 2.1 | OBJETIVO GERAL..... | 12 |
| 2.2 | OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... | 12 |
| 3 | REVISÃO DA LITERATURA..... | 13 |
| 3.1. | O Mercado de Artesanato e seu Ambiente Competitivo..... | 13 |
| 3.1.1 | Aspectos do setor de artesanato no cenário atual (pós-pandemia) | 13 |
| 3.1.2 | Stakeholders no setor de artesanato..... | 13 |
| 3.1.3 | Análise SWOT..... | 14 |
| 3.2. | Empreendedorismo no setor de Artesanato..... | 14 |
| 3.3. | Viabilidade Econômico-Financeira..... | 15 |
| 3.3.1 | Principais Categorias de Análise..... | 16 |
| 4 | CONSIDERAÇÕES FINAIS..... | 25 |
| 5 | REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 26 |

1. INTRODUÇÃO

Conforme levantamento realizado pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) no ano de 2021, a indústria nacional gera um faturamento anual de R\$16 bilhões e a previsão é de crescimento, devido ao ambiente favorável para investimentos e táticas de comercialização. Nesse cenário, o mercado de produtos infantis pode se beneficiar, considerando também o seu potencial.

Segundo o Instituto de Geografia e Estatística (IBGE/2021), foram registrados 2.708.884 bebês nascidos vivos. Mesmo sendo um número abaixo dos que foi registrado no ano anterior, ainda é um número significativo tendo em vista a dimensão populacional do Brasil. E cada um dos pais desses recém nascidos pode gastar de mil a cinquenta mil reais para montar um quarto para o bebê, incluindo móveis e decoração (Grupo Lar, 2022). Isso mostra a quantidade de pessoas que estão dispostas em investir na decoração do quarto do bebê.

Por este motivo, o artesanato vem ganhando cada vez mais destaque no âmbito da economia do Brasil, se tornando fonte de renda para mais de 8,5 milhões de pessoas, a maioria mulheres, movimentando cerca de 28 bilhões de reais ou 2,8% do Produto Interno Bruto (PIB) do país. As vantagens de se obter um produto artesanal estão na criatividade e na exclusividade de cada peça, que será produzida de acordo com os gostos do cliente.

Desde 2019 pesquisas apontam para um ressurgimento dos ateliês de costura. Esse crescimento ocorre devido a busca das pessoas por produtos exclusivos e com maior possibilidade de personalização das peças de roupas. Por isso, o setor de costura está entre os de maior potencial de expansão, segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae, 2019).

A pesquisa “Sobrevivência das Empresas 2020” do Sebrae, indica que o microempreendedor individual (MEI) apresenta maior taxa de mortalidade de negócios em até cinco anos. Com os efeitos da pandemia, as atividades relacionadas ao artesanato sofreram grande impacto; durante a pandemia, 43% dos artesãos pararam de trabalhar (Sebrae 2020).

No entanto, o artesanato é uma atividade tradicional que existe há milênios, e sobreviveu em meio às mudanças por meio de técnicas tradicionais ou adaptadas com o passar do tempo. Devido à pandemia, nos últimos anos, foi preciso se adaptar às mudanças, ampliando seus canais de vendas, melhorando a comunicação com os clientes e buscando sempre a inovação.

A inovação se tornou um diferencial competitivo de todos os portes. Muitas empresas vêm surgindo e ganhando espaço no mercado devido à capacidade de inovação (Sebrae 2022).

Empreendedorismo e inovação são termos que se complementam. Para conseguir sucesso como empreendedor é preciso inovar. Empreender e desenvolver habilidade de solucionar problemas e investir no desenvolvimento de ideias para o seu público alvo.

Inovar é de fato desenvolver ideias diferentes do que já existe no mercado, utilizando das necessidades dos clientes para criar tendências que possam mudar positivamente a vida dos seus consumidores (Sebrae 2022). Porém, para se obter sucesso no mercado de trabalho, além de inovação é preciso organização e planejamento. Por isso se faz necessário a elaboração de um plano de negócio e da viabilidade econômico-financeira.

A abertura de um novo negócio requer planejamento estratégico detalhado para minimizar riscos e aumentar as chances de sucesso. Nesse contexto, o plano de negócio surge como uma ferramenta essencial. Segundo Assaf Neto (2003), o plano de negócio é um documento que organiza todas as etapas necessárias para a implementação e operação de um empreendimento, contemplando desde a análise de mercado até projeções financeiras. Ele funciona como um guia para o empreendedor, ajudando a identificar oportunidades e riscos, além de facilitar a obtenção de financiamentos.

No setor de artesanato, o plano de negócio deve considerar especificidades como a demanda por produtos exclusivos, os custos de produção artesanal, e a inserção em canais de distribuição locais e digitais. Autores como Kotler

e Keller (2012) enfatizam que entender o mercado é essencial para criar diferenciais competitivos e agregar valor ao produto.

Segundo Dornelas (2008), o plano de negócio é um documento que descreve um empreendimento e o modelo de negócios que sustenta a empresa. Com um planejamento adequado, é possível aumentar os lucros da empresa e conseqüentemente a probabilidade de sucesso dos negócios. Através do plano de negócios é possível verificar a viabilidade do negócio, o desenvolvimento de estratégias e equipes de gestão, atrair recursos financeiros e transmitir credibilidade.

A viabilidade financeira é um dado calculado em cima de despesas e lucros. Ela permite calcular se o investimento de tempo e dinheiro necessário para colocar em prática um plano ou projeto é viável para seus investidores (Sebrae/2019).

A avaliação econômico-financeira é uma etapa essencial no planejamento e na gestão de negócios, especialmente no setor de artesanato. Ferramentas como análises horizontal e vertical, bem como índices financeiros, oferecem um retrato claro da saúde financeira e permitem aos artesãos tomar decisões embasadas.

Tendo em vista o cenário atual, o presente trabalho tem como finalidade pesquisar: qual a viabilidade de abertura de um ateliê de artesanato e costura no município de Ferreiros-PE, pautado na criação do plano de negócio e de uma análise de viabilidade econômico-financeira.

2. OBJETIVOS

Dessa forma, para alcançar tal objetivo, foram propostos os seguintes objetivos gerais e específicos:

2.1 OBJETIVO GERAL

Verificar a viabilidade econômico-financeira da abertura de um ateliê de artesanato e costura no município de Ferreiros-PE, utilizando conhecimentos adquiridos nas áreas de Administração Financeira aplicados ao artesanato.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Descrever o mercado quanto aos consumidores, concorrentes e fornecedores;
- Descrever as ações de marketing, que auxiliem no desenvolvimento da empresa;
- Definir os processos de trabalhos com a finalidade de garantir um bom funcionamento da empresa e garantir uma maior eficiência;
- Analisar a viabilidade financeira do negócio, por meio de índices financeiros e da estimativa do investimento total, capital de giro, custos e faturamento da empresa;

Justifica-se o trabalho, pois a proposta do negócio tem por finalidade oferecer produtos e serviços de excelência, para agradar e satisfazer o seu público alvo, correspondente às mulheres e/ou mães que buscam produtos personalizados e de qualidade; dispondo de utilização da tecnologia como: uso de redes sociais (Instagram, WhatsApp) e ferramentas para gestão de negócios.

3. REVISÃO DA LITERATURA

A revisão da literatura se divide em quatro tópicos, quais sejam: (1) o Mercado de Artesanato e seu Ambiente Competitivo; (2) Empreendedorismo no Setor de Artesanato e, por fim, (3) Viabilidade Econômico-financeira

3.1. O Mercado de Artesanato e seu Ambiente Competitivo

Segundo o SEBRAE, o artesanato é um setor importante para a economia criativa, proporcionando emprego e renda, especialmente em áreas de menor acesso a oportunidades. A competitividade no mercado de artesanato depende da capacidade dos artesãos de diferenciarem seus produtos, focando em características como autenticidade, personalização e sustentabilidade. Michael Porter (1980) destaca que a diferenciação é uma estratégia competitiva eficaz, especialmente em nichos de mercado onde produtos exclusivos têm maior valor agregado.

3.1.1. Aspectos do setor de artesanato no cenário atual (pós-pandemia)

Durante a pandemia, o setor de artesanato se adaptou rapidamente ao uso das redes sociais e marketplaces, para alcançar consumidores. Muitos artesãos começaram a vender pelo WhatsApp e Instagram, com 92% dos profissionais utilizando essas plataformas para vendas. O grande período em isolamento reforçou a busca por produtos que proporcionam bem-estar e personalização. Consumidores investiram em itens de decoração e acessórios que trazem histórias e exclusividade. Mesmo após o difícil período da pandemia, o setor incorporou estratégias híbridas de venda (presencial e online), mantendo feiras de artesanato e eventos virtuais como opções complementares.

3.1.2. Stakeholders no setor de artesanato

Os principais stakeholders incluem:

Artesãos e cooperativas: Responsáveis pela produção e inovação no setor.

Consumidores: Buscam produtos exclusivos e sustentáveis.

Governo e SEBRAE: Oferecem capacitação, formalização e financiamento.

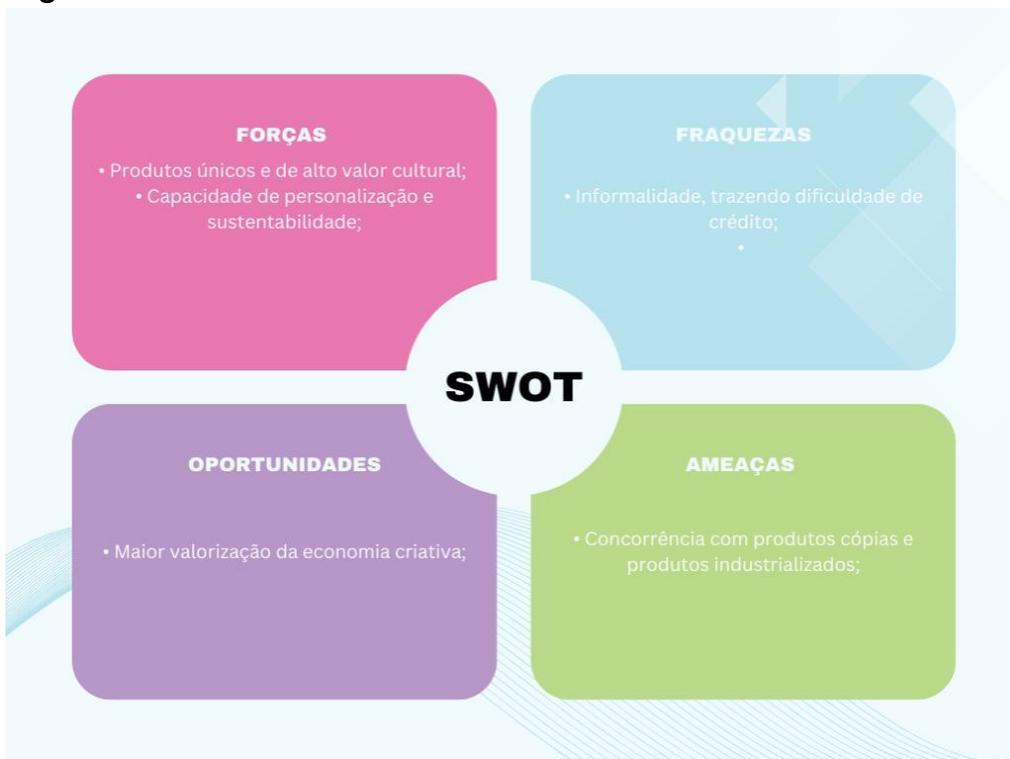
Fornecedores: Cruciais para garantir materiais acessíveis e de qualidade.

Plataformas digitais: Facilitam o alcance de novos mercados e aprimoram a comunicação.

3.1.3. Análise SWOT

Para Chiavenato e Sapiro (2003), análise SWOT é uma ferramenta essencial para uma organização, pois permite ter uma visão clara e objetiva sobre as forças e fraquezas internas, e as oportunidades e ameaças externas.

Figura 1



Fonte: Elaboração própria.

3.2. Empreendedorismo no setor de Artesanato

O Empreendedorismo é o processo de criar algo diferente e com valor, dedicando tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psicológicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação econômica e pessoal. (D. HISRICH, 2004)

O empreendedor tem a capacidade de superar desafios, criar, praticar novas ideias e solucionar problemas, promovendo um grande desenvolvimento na economia. Schumpeter (1934, citado por DOLABELA, 2008), relacionou o termo empreendedorismo a ideia de inovação, indicando o empreendedor como incentivador do desenvolvimento econômico devido ao aproveitamento de oportunidades em negócios.

Segundo Dornelas (2005), empreendedorismo é a transformação de ideias em oportunidades através do envolvimento de pessoas e processos que gera a criação de negócios de sucesso.

Segundo Dornelas (2001), “o plano de negócios é um documento usado para descrever um empreendimento e o modelo de negócios que sustentam a empresa. Sua elaboração envolve um processo de aprendizagem e autoconhecimento, e, ainda permite ao empreendedor situar-se no seu ambiente de negócios”.

O Plano de Negócios serve como uma ferramenta usada para descrever as metas e objetivos de uma empresa. Para isso, é preciso identificar as oportunidades de negócio e, em seguida, com a elaboração do plano, definir os produtos e/ou serviços a serem oferecidos, assim também como os possíveis clientes; estabelecer a melhor maneira de produzir, evitando desperdícios e falhas na produção.

Alperstedt & Carvalho (2006) entendem que o Plano de Negócio é uma ferramenta que permite prever, antecipar ou reduzir muitas das causas de fracasso em novos negócios. É um documento com estudos estratégicos que comprovam ou não a viabilidade econômica ou social de um projeto.

3.3. Viabilidade Econômico-Financeira

A viabilidade econômico-financeira é um dos pilares para obter o sucesso empresarial. Avaliar o desempenho financeiro permite que as empresas consigam identificar forças e fraquezas, tomar decisões informadas e garantir a sustentabilidade do negócio. Conforme Damodaran (2001), a análise econômico-financeira deve

abranger diferentes métricas e é essencial para a sobrevivência, crescimento e desenvolvimento das organizações.

No setor de artesanato, essa avaliação é ainda mais crítica devido à informalidade do mercado e à dificuldade de acesso a financiamentos. Para superar esses desafios, é necessário realizar uma análise abrangente com base em métodos específicos.

3.3.1. Principais Categorias de Análise:

- **Análise Horizontal e Vertical:** A análise horizontal avalia a variação de itens financeiros ao longo do tempo, enquanto a análise vertical investiga a composição dos elementos financeiros em um período específico. De acordo com Ludícibus (2009), essas ferramentas permitem identificar tendências, anomalias e pontos críticos nos demonstrativos financeiros. Por exemplo, no artesanato, a análise vertical pode revelar a proporção de custos fixos em relação à receita total, destacando a necessidade de otimização.
- **Análise por Índices Econômico-financeiros:** A aplicação de índices financeiros é crucial para mensurar a eficiência e sustentabilidade do negócio. Entre os principais índices estão:
 - **Liquidez:** Mede a capacidade de uma empresa de cumprir com suas obrigações de curto prazo. Assaf Neto (2003) ressalta a importância da liquidez corrente, seca e imediata para garantir estabilidade.
 - **Endividamento:** Avalia a dependência de capital de terceiros, evitando riscos financeiros.
 - **Rentabilidade:** Mede a capacidade da empresa de gerar lucro. Segundo Marion (2002), indicadores como margem líquida e retorno sobre o patrimônio líquido ajudam a avaliar o desempenho.

• **Atividade:** Analisa a eficiência operacional, como o giro do ativo e o prazo médio de recebimento. Esses índices permitem verificar se os recursos estão sendo utilizados de forma eficaz.

Para exemplificar como as ferramentas de análise financeira podem ser aplicadas, apresentamos a seguir um Balanço Patrimonial e um Demonstrativo do Resultado do Exercício (DRE) com dados baseados práticas comuns para uma empresa de artesanato durante o ano.

Tabela 1

| Ativo | R\$ | Passivo | R\$ |
|-----------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|
| Ativo Circulante | | Passivo Circulante | |
| Caixa | 15.000,00 | Fornecedores | 10.000,00 |
| Contas a receber | 12.000,00 | Empréstimos a curto prazo | 5.000,00 |
| Estoque | 8.000,00 | Passivo não Circulante | |
| Ativo não Circulante | | Empréstimos a longo prazo | 10.000,00 |
| Imobilizado (equipamentos) | 20.000,00 | Patrimônio Líquido | |
| | | Capital Social | 25.000,00 |
| Total Ativo | 55.000,00 | Total do Passivo + PL | 55.000,00 |

Fonte: Elaboração própria.

DRE (DEMONSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO)

Tabela 2

| Conta | R\$ |
|---------------------------|------------|
| Receita Bruta | 60.000,00 |
| (-) Impostos | 5.000,00 |
| (-) Receita Líquida | 55.000,00 |
| (-) Custos de Produção | 30.000,00 |
| Lucro Bruto | 25.000,00 |
| (-) Despesas Operacionais | 10.000,00 |
| Lucro Operacional | 15.000,00 |
| (-) Despesas Financeiras | 2.000,00 |
| Lucro Líquido | 13.000,00 |

Fonte: Elaboração própria.

Figura 2

1. Liquidez Corrente:

Mede a capacidade de pagar obrigações de curto prazo.

$$\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}} = \frac{35.000,00}{15.000,00} = 2,33$$

1. Endividamento Geral:

Analisa o percentual de ativos financiados por terceiros.

$$\text{Endividamento Geral} = \frac{\text{Passivo Total}}{\text{Ativo Total}} = \frac{25.000,00}{55.000,00} = 45,45\%$$

Fonte: Elaboração própria.

Figura 3

1. Rentabilidade (Margem Líquida):

Avalia a porcentagem de lucro líquido em relação à receita líquida.

$$\text{Margem L\~{A}quida} = \frac{\text{Lucro L\~{A}quido}}{\text{Receita L\~{A}quida}} \times 100 = \frac{13.000,00}{55.000,00} \times 100 = 23,63\%$$

1. Atividade (Giro do Ativo):

Mede a eficiência no uso dos ativos para gerar receita.

$$\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Receita L\~{A}quida}}{\text{Ativo Total}} = \frac{55.000,00}{55.000,00} = 1,0$$

Fonte: Elaboração própria.

• Interpretação dos Dados Financeiros

Com um índice de 2,33, a empresa tem um saldo positivo entre ativos e passivos de curto prazo. Isso significa que a empresa tem capacidade de pagamento.

- O endividamento total representa 45,45% do ativo, um nível considerado equilibrado. Mesmo assim, é preciso fazer monitoramento para evitar riscos excessivos.
- A margem líquida de 23,63% é um bom indicativo de eficiência operacional, mostrando que o negócio consegue transformar vendas em lucro.
- O giro do ativo de 1,0 indica que a empresa consegue converter seus ativos em receita ao longo do período analisado.

3.4. Descrição do Negócio

O negócio em questão é uma microempresa de artesanato, que se dedica à produção e comercialização de produtos artesanais personalizados. O foco principal é a venda através de redes sociais e marketplaces, aproveitando o crescimento das vendas digitais no setor.

1. Aplicações de Recursos (Ativos a Investir)

Para iniciar a operação, foi necessário um investimento inicial de R\$ 35.000, distribuído conforme a tabela abaixo:

Tabela 3

| Item | Valor (R\$) |
|---------------------|---------------|
| Materiais e Estoque | 10.000 |
| Equipamentos | 15.000 |
| Marketing | 3.000 |
| Capital de Giro | 7.000 |
| Total | 35.000 |

Fonte: Elaboração própria.

2. Fontes de Financiamento (Passivos)

Para financiar esse investimento, a empresa pode utilizar:

Capital Próprio (economias pessoais): R\$ 20.000,00

Empréstimo Bancário (pequeno negócio): R\$ 15.000,00

3. Lançamentos no Balanço Patrimonial (Concepção do Negócio).

Tabela 4

| Ativo | R\$ | Passivo | R\$ |
|-----------------------------|------------------|-------------------------------|------------------|
| Ativo Circulante | | Passivo Circulante | |
| Caixa | 7.000,00 | Fornecedores | 5.000,00 |
| Estoques | 10.000,00 | Tributos a pagar | 3.000,00 |
| Ativo não Circulante | | Passivo não Circulante | |
| Equipamentos | 15.000,00 | Empréstimos | 15.000,00 |
| | | Patrimônio Líquido | |
| | | Capital Social | 20.000,00 |
| Total Ativo | 35.000,00 | Total do Passivo + PL | 35.000,00 |

Fonte: Elaboração própria.

4. Lançamentos na DRE (1º Mês de Atividade)

Tabela 5

| Conta | R\$ |
|---------------------------|-----------------|
| Receita Bruta | 15.000,00 |
| (-) Deduções e Impostos | 2.000,00 |
| Receita Líquida | 13.000,00 |
| (-) Custos de Produção | 5.000,00 |
| Lucro Bruto | 8.000,00 |
| (-) Despesas Operacionais | 3.000,00 |
| Lucro Operacional | 5.000,00 |
| (-) Juros Bancários | 500,00 |
| Lucro Líquido | 4.500,00 |

Fonte: Elaboração própria.

5. Demonstração do Fluxo de Caixa DFC – 1º Mês)

Tabela 6

| Conta | R\$ |
|------------------------------|-----------------|
| Caixa Inicial | 7.000,00 |
| (-) Receita à Vista | 10.000,00 |
| (-) Aquisição de Estoques | 5.000,00 |
| (-) Despesas Administrativas | 3.000,00 |
| (-) Juros Pagos | 500,00 |
| Caixa Final | 8.500,00 |

Fonte: Elaboração própria.

6. Indicadores Financeiros

Figura 4

| |
|---|
| 1. Liquidez Corrente: |
| $\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}} = \frac{17.000,00}{8.000,00} = 2,13$ |
| 1. Endividamento Total: |
| $\text{Endividamento} = \frac{\text{Passivo Total}}{\text{Ativo Total}} = \frac{23.000,00}{35.000,00} = 65,7\%$ |
| 1. Margem de Lucro Líquida: |
| $\text{Margem L\AA}quida = \frac{\text{Lucro L\AA}quido}{\text{Receita L\AA}quida} \times 100 = \frac{4.500,00}{13.000,00} \times 100 = 34,6\%$ |
| 1. Giro do Ativo: |
| $\text{Giro do Ativo} = \frac{\text{Receita L\AA}quida}{\text{Ativo Total}} = \frac{13.000,00}{35.000,00} = 0,37$ |

Fonte: Elaboração própria.

• Interpretação dos resultados:

Liquidez Corrente (2,13): indica que a empresa tem R\$ 2,13 em ativos circulantes para cada R\$ 1,00. O negócio tem boa capacidade de pagamento e não enfrenta dificuldades imediatas de liquidez.

Endividamento (65,7%): mostra que parte significativa dos ativos da empresa é financiada por terceiros. Um endividamento elevado pode aumentar os custos financeiros, mas se for bem gerenciado, pode permitir crescimento sustentável.

Margem de Lucro (34,6 %): a cada 100 reais, R\$ 34,60 são lucro líquido. Isso significa que a empresa consegue converter suas vendas em lucro de forma eficiente.

Giro do Ativo (0,37): o uso dos ativos para gerar receitas está baixo. É normal que aconteça em um novo negócio, ainda mais se os ativos iniciais forem mais altos que as veneno começo. Mas é possível melhorar esse índice à medida que o negócio cresce.

7. Custo de Capital e Projeção de Resultados

Figura 5

O custo de capital pode ser estimado pela média ponderada entre o capital próprio e de terceiros:

$$\text{Custo de Capital} = \left(\frac{20.000}{35.000} \times 10\% \right) + \left(\frac{15.000}{35.000} \times 15\% \right)$$

$$= (0,57 \times 10\%) + (0,43 \times 15\%) = 5,7\% \\ + 6,45\% = 12,15\% \text{ ao ano]}$$

Fonte: Elaboração própria.

O negócio precisa ter um retorno superior a 12,15% para ser lucrativo.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise da viabilidade econômico-financeira no setor de artesanato demonstra que um planejamento estruturado e o uso adequado de ferramentas de gestão são fundamentais para a sustentabilidade do negócio. Os cálculos e índices apresentados indicam que, apesar dos desafios enfrentados pelo setor, há um grande potencial de crescimento e lucratividade quando há um controle eficiente das finanças.

Os resultados apresentados demonstram que a liquidez da empresa analisada está em um nível adequado, permitindo que suas obrigações de curto prazo sejam cumpridas sem dificuldades. O índice de endividamento moderado indica que o financiamento de terceiros é utilizado de maneira equilibrada, sem comprometer excessivamente a estrutura financeira do negócio.

A rentabilidade obtida no período analisado mostra que a empresa consegue transformar suas vendas em lucro de forma eficiente, o que reforça a importância de estratégias bem definidas de precificação e controle de custos. Além disso, o giro do ativo evidencia que os recursos disponíveis estão sendo aproveitados de maneira produtiva.

Contudo, a viabilidade econômico-financeira no setor de artesanato está diretamente ligada à gestão eficiente dos recursos e à capacidade de adaptação às mudanças do mercado. Empreendedores que investem no planejamento financeiro, diversificação dos canais de venda e inovação na produção têm maior chance de sucesso e expansão sustentável

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSAF NETO, Alexandre. Finanças Corporativas e Valor. São Paulo: Atlas, 2003.

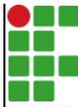
DAMODARAN, Aswath. Avaliação de Investimentos: Ferramentas e Técnicas para Determinar o Valor de Qualquer Ativo. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2001.

KOTLER, Philip; KELLER, Kevin Lane. Administração de Marketing. 14. Ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2012.

LUDÍCIBUS, Sérgio de. Análise de Balanços: Análise Econômico-Financeira. 8. Ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARION, José Carlos. Contabilidade Empresarial. 12. Ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SEBRAE. Estudos sobre o Mercado de Artesanato no Brasil. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br>. Acesso em: 09 dez. 2024.

| | |
|---|---|
|  | INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA |
| | Campus João Pessoa - Código INEP: 25096850 |
| | Av. Primeiro de Maio, 720, Jaguaribe, CEP 58015-435, João Pessoa (PB) |
| | CNPJ: 10.783.898/0002-56 - Telefone: (83) 3612.1200 |

Documento Digitalizado Ostensivo (Público)

Entrega de TCC

| | |
|-----------------------------|---------------------|
| Assunto: | Entrega de TCC |
| Assinado por: | Joane Marinho |
| Tipo do Documento: | Termo |
| Situação: | Finalizado |
| Nível de Acesso: | Ostensivo (Público) |
| Tipo do Conferência: | Cópia Simples |

Documento assinado eletronicamente por:

- Joane da Silva Marinho, ALUNO (20192460081) DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO - JOÃO PESSOA, em 28/03/2025 20:00:09.

Este documento foi armazenado no SUAP em 28/03/2025. Para comprovar sua integridade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/verificar-documento-externo/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 1439650

Código de Autenticação: 4ce44c8a2d

