



## **ANÁLISE DE VIABILIDADE DE PROJETOS**

**CÓDIGO DA DISCIPLINA: ENST11932**

CARGA HORÁRIA: 48 horas

CRÉDITOS: 04

**PROFESSOR: Alexandre Nabil Ghobril**

### **OBJETIVOS**

#### **Geral**

Capacitar os alunos a demonstrar a viabilidade econômico-financeira da oportunidade a ser aproveitada ou da solução do problema, com foco na criação de valor para os clientes, acionistas, parceiros e financiadores dos projetos.

#### **Específicos**

- Habilitar o aluno a realizar a análise da viabilidade de projetos e a precificação de produtos e serviços ofertados ou a serem ofertados no mercado, tendo em vista a criação de valor para os clientes atuais e potenciais, e atender à necessidade do retorno econômico-financeiro para a empresa.
- Habilitar os alunos a identificar alternativas de financiamentos para viabilizar projetos de desenvolvimento de negócios.

### **ENFOQUE E ABORDAGEM DA DISCIPLINA**

O enfoque da disciplina está centrado no ciclo virtuoso de qualquer negócio, que é a necessidade da empresa gerar valor para o cliente, mas garantir a remuneração dos acionistas, investidores, financiadores, fornecedores, colaboradores, de maneira à empresa obter vantagem competitiva em relação aos concorrentes.

A abordagem da disciplina é da aplicação de métodos e técnicas para resolver questões concretas, visando à implementação de projetos com proposta de valor inovadora e diferenciada.

### **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO**

#### **1. Investidores e Projetos de Investimento:**

- 1.1. Investidores e ambiente de investimento
- 1.2. Teoria da Agência, Teoria da firma e os projetos de investimento
- 1.3. Princípios de Governança Corporativa

#### **2. Proposição e avaliação inicial do projeto**

- 2.1 Proposta de valor ao cliente: qual é o problema que o projeto resolve?
- 2.2 Diferenciação e inovação da proposta em relação ao mercado



2.3 Potencial de vendas futuras face à oportunidade

2.4 Margem de lucratividade em projetos semelhantes

2.5 Recursos Necessários, Parceiros e estimativa do Investimento Inicial

2.6 Modelo de Negócio

### **3. Estratégias de Precificação e Monetização**

3.1 Benefícios econômicos e psicológicos do produto/serviço

3.2 Precificação a partir da análise comparativa da proposta de valor em relação aos concorrentes

3.3 Custos diretos do produto/serviço

3.4 Custos incidentes sobre vendas e cálculo da margem de contribuição

### **4. Fontes de financiamento**

4.1 Fontes tradicionais

4.2 Recursos em agências de fomento e bancos de desenvolvimento

4.3 Investidores anjo

4.4 Venture Capital e Private Equity

4.5 Estrutura e custo de capital

### **4. Captura de valor pela empresa**

4.1 Perspectivas de faturamento

4.2 Custos envolvidos: operacionais, administrativos e de transação

4.3 Fluxo de caixa projetado

4.4 Análise financeira do projeto: principais indicadores

a) período *payback*

b) ponto de equilíbrio - *break even*

c) valor presente líquido - VPL

d) taxa interna de retorno – TIR

e) outros indicadores

4.5 Análise de cenários e sensibilidade dos indicadores

4.6 Estratégias de mitigação de risco

4.7 Fatores adicionais a serem considerados na decisão de investir

## **CONEXÃO COM AS DEMAIS DISCIPLINAS**

Estrutura de Governança em Negócios	Custos de Transação na estrutura de governança de negócios; Identificação e mitigação de custos de transação, seja como componente do custo operacional, seja na avaliação de riscos do projeto.
Gestão da Inovação	A inovação como componente da criação de valor.
Metodologia Científica Aplicada	Começa a partir do diagnóstico da oportunidade ou do problema, tendo maior detalhamento na parte do plano de ações. Também faz parte da explicitação dos retornos “superiores” aos acionistas e demais stakeholders



Inteligência de Negócios	Análise de dados para aproveitamento de oportunidades e proteção de ameaças
Criação de Valor para o Cliente	A percepção do consumidor B2C sobre preço, qualidade e valor; A percepção do consumidor B2B sobre preço, qualidade e valor.
Estratégia de Desenvolvimento de Negócios	O ambiente da oportunidade: Caracterização do produto/serviço em oferta ou a ser ofertado: diferenciais superiores.  Viabilidade do negócio: preços, custos (operacionais e de transação), recursos financeiros, investimentos, alianças, retornos
Gestão Estratégica da Tecnologia	Busca e prospecção tecnológica: conexão da empresa com Universidades e Startups de Base Tecnológica.  Linhas de financiamento público (agências de fomento) e privadas para a inovação, modelos, efeito sobre a propriedade, rentabilidade e risco do projeto

## **BIBLIOGRAFIA**

### **BÁSICA:**

HASTINGS, D.F. Análise financeira de projetos de investimento de capital. São Paulo: Saraiva. 2013.

(Acesso online)

CAMLOFFSKI, R. Análise de investimentos e viabilidade financeira das empresas. São Paulo: Atlas. 2014.

(acesso online)

BRIGHAM, E. F., HOUSTON, J. F. Fundamentos da Moderna Administração Financeira. Campus, 1999.

BRUNI, A.L.; FAMA, R.; SIQUEIRA, J.O. Análise de risco na avaliação de projetos de investimento: uma aplicação do método de Monte Carlo. Caderno de Pesquisas em Administração. São Paulo. v 1, n 6, 1º. trim/98. Disponível em <http://bertolo.pro.br/MetodosQuantitativos/Simulacao/c6-Art7.pdf>

### **COMPLEMENTAR:**

ANTONIK, Luis Roberto. Análise de projetos de investimento sob condições de risco. Disponível em:

<https://revistafae.fae.edu/revistafae/article/view/434/330>.

BREALEY, R. A.; MYERS, S. C. Financiamento e Gestão de Risco. Porto Alegre, RS: Bookman, 2005. 479 p.

BRITO, P. Análise de viabilidade de projetos de investimento. São Paulo: Atlas, 2015.

NOGUEIRA, N. Como analisar o valor residual na avaliação de um projeto de investimento. Acesso em

<https://www.portal-gestao.com/artigos/7755-como-calculer-o-valor-residual-na-avalia%C3%A7%C3%A3o-de-uma-empresa-ou-projeto-de-investimento.html>