

ANÁLISE DE VIABILIDADE DA ABERTURA DE UMA LOJA DE BIJUTERIAS EM GOIÂNIA - GO

Tatiane dos Santos Costa (PUC-GO) tathyane_90@hotmail.com

Laís Gontijo Pereira (PUC-GO) lais.gontijo@msn.com

Ricardo Caetano Rezende (PUC-GO e UEG) rezende.ucg@gmail.com

Resumo

Ao planejar operações de investimentos é importante que se crie um plano de negócios para projetar como a empresa evoluirá em termos de rentabilidade. O objetivo deste estudo consistiu em analisar a viabilidade da abertura de uma loja de bijuterias em um shopping de Goiânia, considerando o crescimento deste mercado na região Centro-Oeste do Brasil. Após o levantamento das estimativas relevantes para o empreendimento, construiu-se o fluxo de caixa descontado, adaptado ao Simples Nacional – comércio. Finalmente, procedeu-se aos cálculos dos indicadores de qualidade do investimento. Como o Valor Presente Líquido foi de R\$ 37.820,64, o Payback Descontado foi de 53,12 meses, a Taxa Interna de Retorno de 1,85% ao mês e o Índice de Lucratividade de 1,22. Pelos resultados obtidos, pode-se afirmar que o investimento analisado deverá ser viável, podendo ser aceito.

Palavras chave: fluxo de caixa, empreendedorismo, comércio.

VIABILITY ANALYSIS OF OPENING A JEWELRY SHOP IN GOIÂNIA - GO

Abstract

When planning investment operations is important to create a business plan to design how the company will evolve interms of profitability. The aim of this study was to analyze the feasibility of opening a jewelry store in a shopin Goiânia, considering the growth of this market in the Mid west region of Brazil. After surveying the relevant estimates for the project, we constructed the discounted cash flow, adapted to the National Simple - trade. Finally, we proceeded to the calculation of indicators of quality of investment. How Net Present Value of R\$ 37.820,64, the Discounted Payback was 53.12 months, the internal rate of return of 1.85% per monthand the profitability index of 1.22. From the results obtained, the investment analysis should be feasible and may be accepted.

Key-words: cash flow, entrepreneurship, trade.

1. Introdução

O mercado de bijuterias vem ganhando destaque na economia mundial e conta com consumidores, na maioria mulheres, cada vez mais exigentes, obrigando os fabricantes e lojistas a buscarem cada vez mais diferenciais competitivos.

Segundo o SEBRAE (2012), o crescimento da renda e a participação cada vez maior no consumo dos produtos de moda pelas classes D e C, que possuem rendimento familiar entre R\$ 1.085,00 a R\$ 7.475,00 (FGV, 2011), são indicativos favoráveis às expectativas de fortalecimento do segmento de bijuterias nos próximos anos, fruto dos investimentos previstos para os grandes eventos em curso no Brasil. O mercado de bijuterias atinge todas as classes sociais, mas predominam as classes D e C (54% da população brasileira) pelo seu apelo comercial mais evidente.

De acordo com pesquisa realizada pelo GEM (2012), 43,5% da população adulta entrevistada tem como o maior sonho ter um negócio próprio, enquanto 24,7% desejam construir carreira em uma empresa. No Centro-Oeste do Brasil, o negócio próprio é superado apenas pelo desejo da casa própria. Entretanto, é a região de destaque nacional quando relaciona-se o empreendedorismo de oportunidade com o de necessidade: 5,5 contra 2,3 no Brasil.

Nessa busca pela rentabilidade e geração de riqueza, é necessário avaliar previamente a viabilidade do investimento para a empresa, a fim de analisar qual o valor a ser aplicado, qual será o retorno e em quanto tempo este valor será recuperado, para tomada de decisões estratégicas.

Assim, este trabalho objetivou a realização de uma análise de viabilidade da abertura de uma loja de bijuterias em um shopping, na cidade de Goiânia.

2. Fundamentação Teórica

Para tornar-se um empresário de sucesso é necessário ter conhecimento e experiência de mercado suficiente para dominar o novo negócio. O mercado brasileiro está cada vez mais competitivo e nele não há mais espaço para investidores amadores, pois decisões equivocadas podem levar ao fim de um empreendimento (HILLESHEIM; NEVES, 2012).

A análise de viabilidade econômico-financeira é uma base para o sucesso do negócio, além de ser necessária para identificar a partir de que volume de atividade econômica o negócio se torna viável e lucrativo (CHIAVENATO, 2007).

2.1 Engenharia econômica

A identificação e quantificação das estimativas relevantes do projeto é o início da construção do fluxo de caixa do projeto para a empresa em funcionamento (LAPPONI, 2007).

De modo geral, deverão ser levantados os custos, as estimativa de receitas e de capital de giro, as depreciações, as taxas de juros e de atratividade (TMA) e valores residuais.

Todos os gastos inseridos no processo produtivo de uma empresa, seja de bens ou serviços, são classificados como custos. Para Perez Junior, Oliveira e Costa (2006) os custos podem ser assim divididos: materiais, mão-de-obra e demais custos.

A previsão de vendas pode ser obtida por meio de um levantamento de mercado (MOREIRA, 2008). Pode-se considerar, por exemplo, informações sobre número de habitantes do município ou região, valor do PIB per capita, perspectivas de crescimento, tamanho do público-alvo, entre outros. Com base neste levantamento a estimativa das receitas é obtida pela multiplicação da demanda prevista pelo consumo médio dos clientes.

Para Assaf Neto e Silvia (2007), capital de giro representa os recursos demandados por uma empresa para financiar suas necessidades operacionais identificadas desde a aquisição de matérias primas até o recebimento pela venda do produto acabado.

Ribeiro (2005) define a depreciação como a importância que corresponde à diminuição do valor dos bens do Ativo resultante do desgaste pelo uso, pela ação da natureza e obsolescência normal.

A Taxa Mínima de Atratividade (TMA) ou simplesmente taxa requerida (k) consiste na taxa mínima de juros que o investidor pretende conseguir como rendimento ao optar e realizar certo investimento, para o nível de risco escolhido (CASAROTTO E KOPITTKKE, 2010). Corresponde, na prática, à taxa oferecida pelo mercado para uma aplicação de capital como, a caderneta de poupança, depósitos a prazo fixo e outros. Assim, se um investimento propiciar uma rentabilidade abaixo do rendimento dessas formas de aplicação de capital, ele não será atrativo ao investidor.

Costa Filho (2011) obteve a taxa requerida formada por uma taxa de juro das operações do mercado (poupança + TR), pelo índice da inflação, regidas pela taxa nominal livre de risco, e por prêmio pelo risco.

Para qualquer ano do prazo de análise, o valor contábil de um equipamento pode ser diferente de seu valor de mercado. Deste modo, no final do prazo de análise de um projeto, o valor residual de um equipamento pode ser diferente de zero (GITMAN, 2004). O valor residual consiste em uma estimativa relevante, incluindo o impacto tributário, do ganho de capital sobre a venda dos equipamentos/instalações adquiridos na fase de abertura do empreendimento (ROSSETE et al., 2008).

2.2 Indicadores Econômicos

Segundo Kuhnen (2006), o processo de análise econômica é facilitado quando se utiliza um fluxo de caixa líquido de cada período, através de planilhas eletrônicas. Os principais métodos de análise de investimentos utilizam as principais funções de matemática financeira, como o Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR), Payback Descontado (PBD) e Índice de Lucratividade (IL).

Considerado por muitos autores como o critério mais eficiente para a avaliação de projetos de investimento, o Valor Presente Líquido (VPL) é definido por Casarotto Filho e Kopittke (2007) como sendo o método de avaliação que permite aos administradores e/ou proprietários de uma empresa identificar o custo ou benefício exato da decisão de investir e/ou obter financiamento.

O VPL é obtido subtraindo o investimento inicial de um projeto do valor presente de suas entradas de caixas, descontadas a uma Taxa Mínima de Atratividade k . Via de regra, o investimento deverá ser aceito sempre que o VPL for maior que zero. A Equação 1 mostra a expressão para o cálculo do VPL (LAPPONI, 2007).

$$VPL = -I + \frac{FC_1}{(1+k)} + \frac{FC_2}{(1+k)^2} + \frac{FC_3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{FC_n}{(1+k)^n} = -I + \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+k)^t} \quad (1)$$

Onde:

I = investimento;

FC = Fluxo de caixa após imposto no ano n ;

n = vida do projeto em anos;
k = Taxa Mínima de Atratividade.

A Taxa Interna de Retorno trata-se da taxa de desconto que aplicada aos valores do fluxo de caixa do projeto em análise, torna as entradas exatamente iguais às saídas, isto é, a essa taxa o VPL é zero (RIBEIRO, 2000). Se $TIR > k$, o custo inicial será recuperado e renumerado com a Taxa Mínima de Atratividade k. Logo, o projeto deverá ser aceito.

A decisão com o método da TIR é aplicável em fluxos de caixa convencionais, isto é, quanto ocorre apenas uma mudança de sinais. Nos outros tipos de projeto a TIR não pode ser utilizada pois existe a possibilidade de ocorrência de múltiplas TIRs (SOUZA, 2003).

O cálculo do método TIR pode ser obtido mediante aplicação da Equação 2 (LAPPONI, 2007).

$$0 = -I + \frac{FC_1}{(1+TIR)^1} + \frac{FC_2}{(1+TIR)^2} + \frac{FC_3}{(1+TIR)^3} + \dots + \frac{FC_n}{(1+TIR)^n} \quad (2)$$

De acordo com Ribeiro (2000), a primeira avaliação de um projeto de investimento é determinar o período *payback*, o qual corresponde ao tempo necessário para que a empresa recupere seu investimento inicial, a partir das entradas de caixa.

O resultado do *payback* é obtido calculando-se o número de anos que será necessário para que os fluxos de caixa futuros, tragos a valores presentes, igualem ao montante do investimento inicial, por meio da utilização da interpolação linear (GITMAN, 2004).

Para decidir se o projeto deve ser aceito ou não, considerando a taxa k, o PBD é comparado com um Tempo Máximo Tolerado pelo empreendedor, de forma que se $PBD < TMT$, o projeto deve ser aceito; nesta situação o VPL será positivo e, conseqüentemente, criará valor.

Segundo Lapponi (2007), o Índice de Lucratividade é uma medida relativa entre o valor presente dos fluxos de caixa recebidos e o investimento inicial, com o valor do investimento colocado em módulo. O IL pode ser obtido pela aplicação da Equação 3.

$$IL = \frac{VP \text{ dos Retornos}}{I} \quad (3)$$

Onde:

VP = somatório dos valores presentes dos retornos esperados do 1º ao último ano;

I= investimento do projeto, em módulo.

3. O mercado

O mercado voltado às mulheres, com vendas de artigos femininos, tem despertado o interesse dos empresários goianos. O segmento de bijuterias acompanha o crescimento do setor de moda como um todo e possui uma estimativa de crescimento de 10% ao ano. Com isso, o mercado goiano vem se consolidando, e ganhando cada vez mais notoriedade.

O público alvo da loja são mulheres das classes B, C e D que, em sua maioria gostam de investir em acessórios, e que procuram artigos diferenciados para o dia a dia ou para ocasiões

especiais. São ainda seus clientes homens, de forma mais esporádica, que pensam em presentear parentes, parceiras e amigas.

Os produtos mais demandados no segmento segundo pesquisas feitas são anéis, colares, pulseiras e brincos.

4. Metodologia

A metodologia aplicada inicialmente foi uma revisão bibliográfica, constituída principalmente de livros e artigos, com o objetivo de buscar conhecimentos apropriados para suporte à análise de viabilidade econômica da abertura do novo empreendimento.

Posteriormente, foi realizada a coleta de dados e de informações referentes aos custos e despesas para abertura e manutenção da loja, incluindo visitas até a incorporadora que administra o shopping e a um escritório de contabilidade. O local foi escolhido devido ao público alvo que se deseja atingir ser compatível com o público do shopping.

A incorporadora, demonstrando interesse no estudo realizado, forneceu todas as informações necessárias, esclarecendo inclusive dúvidas sobre os regulamentos do local. Para os fins dessa análise, será utilizada a denominação de Shopping X.

Com todas as informações e dados coletados foram aplicadas as técnicas para análise de viabilidade econômica de investimentos.

5. Levantamento de dados

5.1 Caracterização do empreendimento

A loja se situará no Shopping X, localizado na Avenida Anhanguera, nº 14.404, Bairro Capuava, Goiânia – GO. A loja contará com 4 (quatro) vendedoras, em dois turnos, com 2 (dois) vendedoras em cada, e 2 (dois) caixas, sendo, um em cada turno. O turno inicial, no horário de abertura da loja, ocorrerá entre 10h00 até às 16h00, quando terá início o turno das 18h00 até o horário de fechamento da loja, às 22h00.

As vendedoras, além de capacitadas para auxiliar os clientes durante suas compras, serão responsáveis pela organização do estoque e da limpeza da loja. A área gerencial da loja será composta por um gerente, com formação em Administração, com turno de trabalho das 13h00 às 21h00. A loja fará a terceirização da parte contábil, com custo mensal de meio salário mínimo para o contador.

5.2 Coleta e tratamento dos dados

A loja a ser adquirida tem a uma área de 40 m². O valor cobrado para sua aquisição é de R\$ 1800,00 (mil e oitocentos reais) por m², denominado cessão de direito de uso (CDU), também conhecido como "LUVAS", permitindo direito de aquisição ao lojista pelo período de 5 (cinco) anos. A loja é entregue totalmente limpa, ou seja, contendo apenas um ponto de telefone e energia, sendo as outras reformas por conta do lojista.

O lojista deverá arcar também com os custos de aluguel e condomínio. O condomínio começa a ser cobrado a partir da assinatura do contrato, e equivale ao valor de R\$ 55,00 (cinquenta e cinco reais) por m²; sobre este valor será cobrada uma taxa de 5% para o fundo de reserva. Já o aluguel começará a ser cobrado após 60 (sessenta) dias da assinatura do contrato, e equivale ao valor de R\$ 100,00 (cem reais) por m²; sobre este valor será cobrada uma taxa de 20% para promoções.

Tais valores estão demonstrados na Tabela 1.

Descrição	Valor por m ²	Valor Total
CDU/LUVAS	R\$ 1.800,00	R\$ 72.000,00
Condomínio	R\$ 55,00	R\$ 2.200,00
Total		R\$ 74.200,00

Fonte: X Shopping

Tabela 1 – Custos com a aquisição do espaço físico da loja

Os valores dos móveis e equipamentos necessários para constituição e montagem da loja, incluindo os custos com mão de obra e pintura podem ser visualizados nas Tabelas 2 e 3.

Descrição	Valor unitário	Quantidade	Valor total
Ar condicionado	R\$ 945,00	1	R\$ 945,00
Impressora Fiscal	R\$ 1.570,00	1	R\$ 1.570,00
Computador	R\$ 809,10	1	R\$ 809,10
Balcão	R\$ 880,00	1	R\$ 880,00
Cadeiras	R\$ 149,99	2	R\$ 299,98
Espelho de parede	R\$ 79,99	2	R\$ 159,98
Poltrona	R\$ 319,00	2	R\$ 638,00
Mesa	R\$ 273,47	1	R\$ 273,47
Aparelho de Telefone	R\$ 50,00	1	R\$ 50,00
Gondola para Estoque	R\$ 220,00	2	R\$ 440,00
Módulo MDF com rodas	R\$ 200,00	2	R\$ 400,00
Placa MDF	R\$ 60,00	4	R\$ 240,00
Ganchos	R\$ 1,00	400	R\$ 400,00
Total			R\$ 7.105,53

Fonte: Elaboração dos autores

Tabela 2 – Custos com a mobília da loja

Descrição	Valor
Vaso sanitário e lavabo (pia)	R\$ 541,90
Pintura	R\$ 1.680,00
Mão-de-obra	R\$ 1.000,00
Total	R\$ 3.221,90

Fonte: Elaboração dos autores

Tabela 3 – Custos com a reforma do espaço físico da loja

O lojista arcará com os custos referentes à prefeitura (Tabela 4), junta comercial (Tabela 5) e custo de estoque (1ª compra), investimento inicial e alíquota (Tabela 6).

Descrição	Valor
Uso do solo p/ ativ. Econ.	R\$ 47,02
SEMP e Bombeiros	R\$ 115,22

Alvará de funcionamento	R\$ 110,00
Total	R\$ 272,24

Fonte: Escritório de contabilidade

Tabela 4 – Custos com encargos na prefeitura

Descrição	Valor
DARE	R\$ 226,00
DARF	R\$ 21,00
Total	R\$ 247,00

Fonte: Escritório de contabilidade

Tabela 5 – Custos com encargos na junta comercial

Descrição	Valor
Estoque (Primeira compra)	R\$ 80.346,36
Investimento Inicial	R\$ 169.393,03
Alíquota	5,47%
Prazo de retorno médio	5 anos

Fonte: Escritório de contabilidade

Tabela 6 – Custos referentes ao estoque, investimento inicial e alíquota

Os custos mensais com funcionários, custos operacionais e custos adicionais, podem ser observados nas Tabelas 7, 8 e 9.

Cargo	Quant.	Valor Unit.	Valor Total
Vendedor	4	R\$ 900,00	R\$ 3.600,00
Gerente	1	R\$ 1.700,00	R\$ 1.700,00
Operador de caixa	2	R\$ 700,00	R\$ 1.400,00
Contador	1	R\$ 339,00	R\$ 339,00
Total		R\$ 7.039,00	

Fonte: Elaboração dos autores

Tabela 7 – Custos mensais com funcionários

Descrição	Valor
Linha Telefônica	R\$ 120,00
Energia	R\$ 300,00
Água	R\$ 70,00
Aluguel	R\$ 4.000,00
Condomínio	R\$ 2.200,00
Total	R\$ 6.690,00

Fonte: Elaboração dos autores

Tabela 8 – Custos mensais operacionais

Descrição	Valor
Promoção	R\$ 800,00
Fundo de Reserva	R\$ 110,00
Total	R\$ 910,00

Fonte: X Shopping

Tabela 9 – Custos mensais adicionais

Totalizando, tem-se como custos mensais R\$ 14.639,00.

Analisando o mercado, foi realizada uma previsão de receitas mensais, demonstradas na Tabela 10.

Período	Receita	Período	Receita
Mês 1	R\$ 16.069,27	Mês 31	R\$ 21.658,95
Mês 2	R\$ 16.229,96	Mês 32	R\$ 21.875,54
Mês 3	R\$ 16.392,26	Mês 33	R\$ 22.094,29
Mês 4	R\$ 16.556,19	Mês 34	R\$ 22.315,24
Mês 5	R\$ 16.721,75	Mês 35	R\$ 22.538,39
Mês 6	R\$ 16.888,97	Mês 36	R\$ 22.763,77
Mês 7	R\$ 17.057,86	Mês 37	R\$ 22.991,41
Mês 8	R\$ 17.228,43	Mês 38	R\$ 23.221,33
Mês 9	R\$ 17.400,72	Mês 39	R\$ 23.453,54
Mês 10	R\$ 17.574,73	Mês 40	R\$ 23.688,07
Mês 11	R\$ 17.750,47	Mês 41	R\$ 23.924,96
Mês 12	R\$ 17.927,98	Mês 42	R\$ 24.164,20
Mês 13	R\$ 18.107,26	Mês 43	R\$ 24.405,85
Mês 14	R\$ 18.288,33	Mês 44	R\$ 24.649,91
Mês 15	R\$ 18.471,21	Mês 45	R\$ 24.896,40
Mês 16	R\$ 18.655,93	Mês 46	R\$ 25.145,37
Mês 17	R\$ 18.842,48	Mês 47	R\$ 25.396,82
Mês 18	R\$ 19.030,91	Mês 48	R\$ 25.650,79
Mês 19	R\$ 19.221,22	Mês 49	R\$ 25.907,30
Mês 20	R\$ 19.413,43	Mês 50	R\$ 26.166,37
Mês 21	R\$ 19.607,56	Mês 51	R\$ 26.428,04
Mês 22	R\$ 19.803,64	Mês 52	R\$ 26.692,32
Mês 23	R\$ 20.001,68	Mês 53	R\$ 26.959,24
Mês 24	R\$ 20.201,69	Mês 54	R\$ 27.228,83
Mês 25	R\$ 20.403,71	Mês 55	R\$ 27.501,12
Mês 26	R\$ 20.607,75	Mês 56	R\$ 27.776,13
Mês 27	R\$ 20.813,83	Mês 57	R\$ 28.053,89
Mês 28	R\$ 21.021,96	Mês 58	R\$ 28.334,43
Mês 29	R\$ 21.232,18	Mês 59	R\$ 28.617,78

Mês 30 R\$ 21.444,50 Mês 60 R\$ 28.903,95

Fonte: Elaboração dos autores

Tabela 10 – Previsão de receitas mensais

O capital de giro equivale a 5% das receitas e, juntamente com os custos com produtos em processo e produto acabado, os valores de prazo para pagamentos de clientes e fornecedores e quantidade de pagamentos à vista e valor de estoque de produto acabado e pagamento de fornecedor, estão demonstrados na Tabela 11.

Os valores referentes às depreciações estão descritos na Tabela 12.

O custo de oportunidade, juntamente com os valores da taxa selic e inflação (Banco do Brasil, 2013) seguem na Tabela 13.

Prazo, em dias	
Prazo para pagamento do cliente	30
Estoque de produto acabado	30
Prazo para pagamento do fornecedor	45
Custo proporcional sobre a venda, em %	
Produto em processo e acabado	70%
Condições de vendas, em %	
Vendas a prazo (cartão de crédito)	40%
Vendas à vista	60%
Venda Mensal Inicial	R\$ 16.069,27
Resultados	
Venda a receber	R\$ 6.427,71
Estoque de produto acabado	R\$ 11.248,49
Pagamento de fornecedor	(R\$ 16.872,73)
Capital de giro atual	R\$ 803,46
Taxa de capital de giro mensal	5%

Fonte: Elaboração dos autores

Tabela 11 – Obtenção das necessidade de capital de giro

Itens	Vida Útil (em anos)	Depreciação anual	Vida Útil (em mês)	Depreciação mensal
Móveis e Utensílios	10 anos	10% ao ano	120	0,8% ao mês

Fonte: Receita federal

Tabela 12 – Depreciação

Taxa Selic	10% aa
Inflação	5,84% aa
Riscos	1% aa
Custo de Oportunidade	16,84% aa ou 1,30% ao mês

Fonte: Banco do Brasil

Tabela 13 – Custo de oportunidade referente ao ano de

É válido ressaltar que os custos crescerão a uma taxa de 10% ao ano. O valor de mercado dos equipamentos, ao final do projeto, foi estimado em um valor de 60% de seu custo inicial, resultando em R\$ 4.547,73 na data terminal do projeto. Assim, o valor contábil dos equipamentos resultará em um valor de R\$ 3.552,76 na data terminal do projeto.

6. Resultados e discussões

O valor da primeira venda foi estimado em 20% do valor do estoque inicial, e a margem de lucro será de 30% sobre o custo dos produtos. Logo, foi construído o fluxo de caixa do investimento, conforme mostrado na Tabela 14.

(-) Investimento inicial	169.393,03					
Meses	0	1	2	...	59	60
(+) Receitas		16.069,27	16.229,96	...	28.617,78	28.903,95
Receita Acumulada		192.831,26	193.795,41	...	200.081,19	200.081,60
Alíquota IR		5,47%	5,47%	...	5,47%	5,47%
(-)Tributação		878,99	887,78	...	1.565,39	1.581,05
(-) Custos Oper. Total		14.639,00	14.639,00	...	15.233,40	15.233,40
Dep. Móveis e utensílios		59,21	59,21	...	59,21	59,21
FCO		551,28	703,19	...	11.818,98	12.089,50
(-) Capital de Giro		803,46	811,50	...	1.430,89	1.445,20
(-)Investimento CG	803,46	8,03	8,11	...	14,31	(1445,20)
(+) Valor Residual				...		4.493,31
FC	(170.196,49)	543,25	695,07	...	11.804,67	13.534,70
Taxa requerida	1,30%					
VPL	37.820,64					
TIR	1,85%					
PBD	53,12					
IL	1,22					

Fonte: Elaboração dos autores

Tabela 14 – Fluxo de caixa mensal do projeto, em R\$.

Como o empreendimento em estudo se enquadra no regime Simples Nacional, comércio, a alíquota foi calculada, para cada mês, com base na receita bruta acumulada que é o resultado da soma das 12 últimas receitas mensais. No caso dos 12 primeiros meses, definiu-se do valor da alíquota pelo cálculo da Receita Proporcionalizada (RBA) que, consiste em calcular a média aritmética das receitas anteriores ao do período de apuração multiplicada por 12.

O VPL do projeto foi calculado levando-se para o presente os valores da linha FC. Seu valor obtido foi de R\$ 37.820,64 indicativo de lucro extra gerado no projeto, depois de recuperar e remunerar o investimento inicial. Como $VPL > 0$, o projeto deve ser aceito.

A taxa TIR encontrada foi correspondente a 1,85% ao mês, o que significa que o projeto, segundo esse indicador, deve ser aceito, pois $TIR > k = 1,30\%$ a.m., isto é, o investimento será recuperado, remunerado na Taxa Mínima de Atratividade k e ainda proporcionará um retorno para a empresa maior que a melhor alternativa do mercado.

Por meio do PBD é possível verificar que meu investimento será recuperado no mês 53,12, ou seja, antes do prazo final de análise. Este valor está próximo do prazo final de 60 meses; portanto, atribui ao investimento certo risco em situações de queda nas receitas ou elevação dos custos.

Por fim, após a obtenção do IL, avaliado em 1,22, isto é, retorno de R\$ 1,22 para cada R\$ 1,00 investido, confirma-se a aceitação do projeto de investimento em uma loja de bijuterias no X Shopping do município de Goiânia.

Conforme foi demonstrado por meio dos resultados encontrados - $VPL > 0$, $PBD < TMT$, $TIR > k$ e $IL > 1$, o investimento deverá ser viável e pode ser aceito.

Referências

ASSAF NETO, Alexandre; SILVIA, César Augusto. Administração do capital de giro. 3.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BANCO DO BRASIL. Taxas de Juros e Inflação. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pt-br/paginas/default.aspx>. Acesso em: 29 de Nov. de 2013.

CASAROTTO Filho, Nelson; KOPITTKE, Bruno Hartmut. Análise de investimentos. Editora Atlas, 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

COSTA FILHO, Leonardo de Oliveira. Análise de viabilidade econômica da substituição de equipamentos em uma empresa metalúrgica. Trabalho de Conclusão de Curso, PUC-GO, 2011.

FGV. Qual a faixa de renda familiar das classes? Brasil: 2011. Disponível em: <http://cps.fgv.br/node/3999>. Acesso em 29 de Nov. de 2013.(2011)

GEM. Global Entrepreneurship Monitor. Empreendedorismo no Brasil, Relatório Executivo 2012. Brasil: SEBRAE, 2012. Disponível em: http://www.ibqp.org.br/upload/tiny_mce/Download/Empreendedorismo%20no%20Brasil%202012.pdf. Acesso em: 19 de Set. de 2014.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. Princípios de administração financeira. São Paulo: Pearson, 2004.

HILLESHEIM, Laércio Antônio; NEVES, Luiz Alberto. “Análise da Viabilidade da Implantação de uma Loja da Rede de Franquias “SPOLETO”. Revista Caminhos UNIDAVI, Rio do Sul, ano 3, n. 5, pag. 155, jul - set. 2012. Disponível em: <http://www.caminhos.unidavi.edu.br>. Acesso em: 18 set. 2014.

KUHNEN, Osmar Leonardo. Matemática financeira empresarial. São Paulo: Atlas, 2006.

LAPPONI, Juan Carlos. Projetos de Investimentos na Empresa. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.