

UNIVAG – CENTRO UNIVERSITÁRIO DE VÁRZEA GRANDE
GERÊNCIA DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

**PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA: HOME SPACE
COWORKING**

Várzea Grande/MT
Julho – 2018

JACQUELINY ROCHA NOGUEIRA
LEIDE PAULA CORREA DE MIRANDA
TAMIRES STEFANY DA SILVA COSTA

**PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA: HOME SPACE
COWORKING**

Atividade apresentada como exigência como trabalho de conclusão do curso de Ciências Contábeis, ministrado pelo Centro Universitário de Várzea Grande – UNIVAG, sob orientação do Orientador (a) Me. Mauricio Gomes dos Santos.

**Várzea Grande/MT
Julho – 2018**

PROJETO DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA: HOME SPACE COWORKING

Jacqueline Rocha Nogueira¹, Leide Paula Correa de Miranda², Tamires Stefany
da Silva³

RESUMO

O estudo de viabilidade econômico-financeira, que trás um planejamento detalhado da realidade de um negócio, permitindo que o investidor possa analisar produtos e serviços, avaliar seu potencial e, rentabilidade real. Desta forma, realizou-se no Home Space Coworking em Cuiaba-MT, um estudo de viabilidade econômica e financeira. Partindo dessa premissa, o presente trabalho tem como objetivo apresentar um projeto de viabilidade econômica e financeira a partir de projeções e análise de indicadores, a partir de projeções e análise de indicadores, a fim de fornecer o resultado do retorno dos investimentos para expansão futura de uma nova unidade em Rondonópolis. Na metodologia, utilizou-se de pesquisa bibliográfica, em artigos, livros e sites, com análise quantitativa, tanto no momento da coleta de informações como no tratamento dos dados levantados, através com exposição de tabelas e gráficos. Se fez necessário efetuar a coleta de dados em etapas: 1º Etapa - Entrevista com os investidores através de perguntas abertas que será utilizado para a Construção do Canvas. 2º Etapa - Levantamento de estimativas de receitas, custos, despesas e Fluxo de Caixa Projetado. 3º Etapa - Levantamento do fluxo de caixa real do período de sua inauguração 18/05/2018 a 20/06/2018, balancete de abertura e demonstração do resultado do exercício. Diante das informações coletadas, após elaborar aplicação dos métodos de análises os resultados apresentados são satisfatório tronando o projeto viável onde em menos de dois anos as gestoras conseguirão abrir uma nova filial com o valor recuperado do investimento inicial desta forma atingiu-se o objetivo geral e específicos, proposto no presente trabalho de conclusão de curso.

Palavras Chaves: Viabilidade econômica e financeira, Riscos e Retorno, Métodos Avaliação de Investimentos.

¹ Graduanda em Ciências Contábeis pela Universidade de Várzea Grande – UNIVAG. E-mail: jacquelinrynogueira@hotmail.com

² Graduanda em Ciências Contábeis pela Universidade de Várzea Grande – UNIVAG. E-mail: leidhy.miranda@hotmail.com

³ Graduanda em Ciências Contábeis pela Universidade de Várzea Grande – UNIVAG. E-mail: tamii.silva2@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

Uma ferramenta importante é o estudo de viabilidade econômico-financeira, que trás um planejamento detalhado da realidade de um negócio, permitindo que o investidor possa analisar produtos e serviços, avaliar seu potencial e, rentabilidade real. A gestão de custo é um dos focos principais deste estudo, devido que é um requisito extremamente importante para a manutenção de uma empresa, pois, para que consiga ter um lucro efetivo.

Neste contexto, o **problema** de pesquisa questiona: De que forma o estudo de viabilidade econômica e financeira poderá contribuir para o sucesso de uma empresa? Quais as ferramentas necessárias para realizar a avaliação de retorno um novo negócio que possam fornecer subsídios para tomada de decisão de um investidor?

Conforme o problema em questão tem-se como **hipótese**, que para o estudo de caso, a decisão de investir em um novo empreendimento pode trazer resultados excelentes como também pode não trazer os resultados esperados causando grande frustração. Portanto, todo novo negócio deve ser estudado com antecedência, a fim de levar o empreendedor a investir com segurança de que você está fazendo a coisa certa com o seu dinheiro, e levantar informações precisas para não sair tão caro quanto ter sua chance de sucesso frustrada.

Lunelli (2010) afirma que

Decisões baseadas em questionamentos como, por exemplo, se o projeto vai se pagar, se o projeto vai aumentar a riqueza dos acionistas ou se vai diminuí-la devem ter respostas baseadas em resultados de estudos provenientes de metodologia de análise de viabilidade. (APUD ROCHA; SOUZA; DALFIOR; 2015, p. 4)

Desta forma, através do Estudo de Viabilidade Econômico Financeira, é possível estimar o retorno do seu negócio a partir de indicadores e projeções que aumentam muito a chance de sucesso.

Partindo dessa premissa tem como **objetivo geral** apresentar um projeto de viabilidade econômico e financeira a partir de projeções e análise de indicadores, a fim de fornecer o resultado do retorno dos investimentos para expansão futura de uma nova unidade em Rondonópolis, tendo como **objetivo específico** descrever todas as operações do empreendimento para definir a infraestrutura necessária do negócio; elaborar o método CANVAS a fim de visualizar a estrutura operacional,

financeira e de recursos utilizados; determinar das despesas fixas e variáveis, estimativa das necessidades de capital de giro, fluxo de caixa, ponto de equilíbrio, demonstrativos de resultados estimados.

A **justificativa** para elaboração deste trabalho é que diante o atual cenário brasileiro e da alta competitividade, as empresas necessitam de estratégias e ferramentas de gerenciamento para analisar a consistência e a rentabilidade de um negócio, bem como sua sobrevivência de uma empresa no mercado.

Através de um levantamento e leituras de artigos, existem poucos profissionais no mercado mato-grossense que conseguem elaborar um projeto de viabilidade econômico-financeira através de informações práticas. Apesar de se ter um material vasto sobre o assunto a ser abordado, a aplicação desta ferramenta teoria mostra que a realidade traz um pressuposto a teoria, porém, cada caso é particular, e as variáveis de um negócio podem auxiliar no sucesso do negócio ou no fracasso dele. Portanto o estudo de viabilidade econômico-financeira é suma-importância na elaboração de projetos de aberturas de novas empresas, pois esta define natureza e destino de produtos, delimitações do público-alvo, nível de utilização, disponibilidade de crédito, estratégias de implantação e desenvolvimento, rentabilidade, necessidades de capital de giro, taxa interna de retorno, análise de riscos, análise de cenários e sensibilidade, aspectos sócio-ambientais, dentre outros.

O trabalho foi abordado seguindo a estrutura: Introdução, referencial teórico, metodologia e apresentação dos resultados.

No **referencial teórico** foi abordado estudo de viabilidade econômica e financeira; plano de negócios; plano financeiro; plano operacional; modelo de negócios: CANVAS; fluxo de caixa; fluxo de caixa de projetos, fluxo de caixa projetado x fluxo de caixa real; investimento e risco; análise de sensibilidade e de cenários; mercado eficiente; ponto de equilíbrio; capital de giro; métodos de avaliação do negócio; método *payback* descontado; valor presente líquido (VPL) e taxa interna de retorno (TIR). Na **metodologia** foi utilizada a pesquisa quantitativa, tanto no momento da coleta de informações como no tratamento dos dados levantados, através de métodos estatísticos simples e complexos. Amplamente difundido, o método quantitativo. Na sequencia será apresentado os resultados, assim como as considerações finais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA

Dá ao empresário a oportunidade de realizar projeções sobre abertura de um novo negócio ou até mesmo da expansão do que já se tem. “O Estudo de Viabilidade Econômica e Financeira mune o empresário com informações baseadas em diversos critérios que, analisados em conjunto, permitem que decisões sejam tomadas com total clareza.” (CAMARGO, 2017).

Ou seja, mostrará ao empresário se o investimento irá trazer o retorno esperado, se será viável tanto para fins econômicos quanto financeiro e a partir de seus resultados, decidir se dá um passo a frente ou recua.

2.1.1 Plano de Negócios

O plano de negócios deve ser um dos primeiros passos de um empreendedor no momento em que ele decide abrir uma empresa, pois é importante que se tenha um planejamento ou uma ideia do que se pretende fazer.

O plano de negócios determina uma linha central de atuação da empresa, levando o empreendedor a pensar no futuro do negócio, avaliar os riscos e as oportunidades, clarificando as ideias e servindo como um excelente guia na tomada de decisões. (BIAGIO; BATOCCHIO, 2012, p. 3).

Desta forma, as empresas que utilizarem este instrumento, poderão ter um grande aliado, se antecipando a possíveis problemas e oportunidades que surgirem no dia-a-dia. O SEBRAE-MT mostra como o plano de negócio pode ser estruturado:

Quadro 01: Sumário Executivo do Plano de Negócios

- Resumo dos principais pontos do plano de negócios;
- Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições;
- Dados do empreendimento;
- Missão da empresa;
- Setores de atividades;
- Forma jurídica;
- Enquadramento tributário
- Capital social;
- Fonte de recursos.

Fonte: SEBRAE-MT (2013)

Conforme estrutura acima, é apresentado o sumário executivo, se tratando de um resumo deste plano de negócio, e mostra uma forma de melhorar e apoiar a gestão empresarial, cada item informado terá informações da empresa, fazendo com que seus gestores tenham aonde buscar dados quando necessário, traçando o melhor percurso para o empreendimento (Quadro 1).

2.1.2. Plano Financeiro

O plano financeiro além de fazer toda diferença na vida das pessoas, no âmbito jurídico pode ser um auxiliar indispensável para os gestores, pois, ele irá mostrar como a empresa pretende se encontrar daqui alguns anos diante do mercado financeiro. De acordo com Sidônio (2007, p. 5 e 13),

O Plano Financeiro é formado de demonstrações financeiras, pois a partir delas é possível obter informações numerárias importantíssimas para gerentes e empreendedores. [...] veio reunir informações para que o empreendedor faça de suas decisões a eficiência de um empreendimento, de acordo com a atualidade econômica em que o mundo vive, onde somente um bom planejamento adquire as maiores chances de sobrevivência no mundo empresarial.

Portanto, irão auxiliar ao empresário a visualizar o tempo de esperar para recuperar o valor investido, valores de vendas, receitas, custos, lucro, entre outros. Biagio e Batocchio (2012, p. 202) diz que o plano financeiro deve ter “[...] balanço patrimonial, demonstração de resultados, plano de investimentos, fluxo de caixa, planilha de custos e plano de vendas”, o que irá permitir verificar como se encontra a situação financeira da organização, analisar se é possível realizar um novo investimento ou recuar, o que possibilita determinar metas e objetivos, além de que os gestores tenham que olhar panoramicamente como será o futuro da entidade.

2.1.3 Plano Operacional

O plano operacional é o guia da entidade, o roteiro das atividades no dia-a-dia. Ele delega a responsabilidade de cada um na empresa, as atividades a serem desenvolvidos, recursos disponíveis, entre outros.

Para Biagio e Batocchio (2012, p. 169), o plano operacional “[...] está relacionada a forma de operação da empresa, desde a forma como a administração gerencia o negócio até como os produtos ou serviços são executados, distribuídos e

controlados”. Sendo assim, visa que a empresa tenha eficiência e eficácia, focando na parte estratégica e tática, ajudando a empresa se destacar no mercado financeiro, diante de concorrentes, chamando atenção de clientes por suas ações, políticas e estratégias.

2.2. MODELO DE NEGÓCIO: CANVAS

Essa ferramenta busca auxiliar o gestor no gerenciamento da empresa. De acordo com Carvalho (2015), “[...] é um mapa simples e visual, que aborda os principais aspectos que o empreendedor precisa considerar ao trazer sua empresa para a realidade do mercado [...]”. Ele é formado por nove blocos, como mostra abaixo (Quadro 02):

Quadro 02: Modelo de Negócio: CANVAS

Proposta de valor: o que sua empresa vai oferecer para o mercado que realmente terá valor para os clientes;
Segmento de clientes: quais segmentos de clientes serão foco da sua empresa;
Os canais: como o cliente compra e recebe seu produto e serviço;
Relacionamento com clientes: como a sua empresa se relacionará com cada segmento de cliente;
Atividade-chave: quais são as atividades essenciais para que seja possível entregar a Proposta de Valor;
Recursos principais: são os recursos necessários para realizar as atividades-chave;
Parcerias principais: são as atividades-chave realizadas de maneira terceirizada e os recursos principais adquiridos fora da empresa;
Fontes de receita: são as formas de obter receita por meio de propostas de valor;
Estrutura de custos: São os custos relevantes necessários para que a estrutura proposta possa funcionar.

Fonte: SEBRAE-MT (2017).

Cada informação inserida no CANVAS formará o conceito do negócio. Mostrando a forma que você irá conduzir a empresa, principais variáveis, permitindo ao empresário obter análise.

2.3 FLUXO DE CAIXA

O Fluxo de caixa é uma importante informação financeira para a empresa, pois com ela podemos saber o que houve no caixa da empresa, o que entrou e o que saiu. Para Ross, et al, (2013, p. 37):

A partir da identidade do balanço patrimonial, sabemos que o valor do ativo de uma empresa é igual ao valor de seu passivo mais o valor do patrimônio dos acionistas. Da mesma forma, o fluxo de caixa dos ativos da empresa

deve ser igual á soma do fluxo de caixa para os credores, e do fluxo de caixa para os acionistas (ou proprietários).

Os fluxos de caixa da empresa refletem que a geração de caixa surge conforme suas várias atividades e que os valores são usados para pagar seus fornecedores. Para Ross, et al, (2013, p.37),

Fluxo de caixa dos ativos é a soma do fluxo de caixa operacional, dos gastos de capital e da variação do capital circulante líquido. Fluxo de caixa operacional o caixa gerado pelas atividades operacionais normais da empresa.

Ele é analisado conforme o que entra no caixa das atividades operacionais, e o que sai sobre os gastos de capital, que são variados, depende de cada empresa.

2.4 FLUXO DE CAIXA DE PROJETOS

Ao assumir um projeto os fluxos de caixa da empresa podem ser alterados hoje e no futuro, por isso quando há um investimento é importante saber se essas alterações agregaram ou não valor a empresa.

De acordo com Ross, et al, (2013, p. 319), temos os fluxos de caixa relevantes que é uma variação no fluxo de caixa futuro geral da empresa que ocorre como consequência direta da decisão de realizar tal projeto. E também como esses fluxos são incrementais, são chamados de fluxos de caixa incrementais, que segundo Ross, et al, (2013, p. 319),

Os fluxos de caixa incrementais para a avaliação de um projeto consistem em cada uma e em todas as mudanças nos fluxos de caixa futuros da empresa que são consequências diretas da aceitação do projeto.

Quando há projetos e são aceitos, as mudanças nos fluxos de caixa ocorrem, pois existem alterações que afetam o equilíbrio do Fluxo.

2.5 FLUXO DE CAIXA PROJETADO x FLUXO DE CAIXA REAL

Os fluxos de caixas para o futuro de baseia naquilo que sabemos hoje, então se falar que no ano tal o valor do fluxo de caixa projetado vai ser de R\$1.000,00, pode até ser que aconteça, mas na maioria das vezes não sabemos ao certo, pois tudo pode acontecer até aquele momento. Segundo Ross, et al, , (2013, p. 361):

[...] não esperamos realmente que um fluxo de caixa projetado esteja exatamente certo em determinado caso. Ao avaliarmos um grande número de projetos, esperamos que nossas projeções estejam corretas na média.

Logo esses fluxos não são tão exatos, tudo dependerá do momento, e de tudo que vai acontecer até lá, pois os valores levantados são feitos a partir de projeções de todos os caixas que pode ocorrer no ano, e deles se tira uma média.

2.5 INVESTIMENTO E RISCO

Quando existe a necessidade se tomar uma decisão financeira de um investimento, há uma incerteza em relação aos resultados, pois se trata do futuro.

Segundo, o Assaf Neto (2011, p. 236), “O risco pode ser entendido pela capacidade de mensurar o estado de incerteza de uma decisão mediante o conhecimento das probabilidades associadas à ocorrência de determinados resultados ou valores”. Ou seja, O risco evidencia que existem chances de que se possa alcançar um resultado esperado, mas há probabilidades de não conseguir atingir esse resultado.

Para a avaliação de uma empresa os riscos estão relacionados de formas econômicas e financeiras. Assaf Neto diz que, (2011, p. 238)

As principais causas determinantes do risco econômico são de natureza conjuntural (alterações na economia, tecnologia, etc.) de mercado (crescimento da concorrência, por exemplo) e do próprio planejamento e gestão da empresa (vendas, custos, preços, investimentos etc.). O risco financeiro, de outro modo, está mais diretamente relacionado com o endividamento (passivos) da empresa, sua capacidade de pagamento, e não com as decisões de ativos, conforme definidas para o risco econômico.

São inúmeras as formas de riscos que podem prejudicar os investimentos, é preciso saber analisar cada risco tanto econômico, como financeiro, refletir sobre seus aspectos e nas formas de minimizar e se prevenir sobre eles e garantir o retorno esperado pelo negocio.

2.5.2 Análise de Sensibilidade e de Cenários

Com a análise de sensibilidade pode-se estudar o efeito que uma variação de um dado de entrada pode provocar nos resultados. Ela serve para saber quais são as variáveis que apresentam um impacto maior nos prazos, custos entre outros resultados de um projeto. Segundo Assaf Neto, (2012, p. 403 e 404)

A análise de sensibilidade é uma metodologia de avaliação do risco que revela em quanto o resultado econômico (NPV) de um investimento se modificará diante de alterações em variáveis estimadas dos fluxos de caixa.

[...] A análise de sensibilidade envolve mensurar os resultados líquidos de caixa para cada modificação possível de ocorrer nas variáveis de seus fluxos, auxiliando o administrador financeiro em suas decisões de investimento em condições de risco.

Nesta análise com os dados que se obtêm, é possível fazer uma mensuração dos resultados líquidos de caixa, por isso são simuladas variações positivas e negativas nas vendas e nos custos, podendo ser de apenas uma variável ou de várias ao mesmo tempo, e a partir destas, novos indicadores de viabilidade do projeto são calculados.

2.5.3 Mercado Eficiente

No mercado eficiente os preços praticados são formados por informações que os investidores recebem, para que possam chegar a um resultado esperado. “Um mercado eficiente é entendido como sendo aquele em que os preços refletem as informações disponíveis e apresentam grande sensibilidade a novos dados, ajustando-se rapidamente a outros ambientes” (ASSAF NETO, 2011, p. 237).

Neste mercado as informações são muito úteis e refletem rapidamente nos preços praticados, para que os resultados sejam cada vez mais certos.

2.6 PONTO DE EQUILIBRIO

Para entrar em um novo negócio, o volume de vendas é a variável mais importante para se analisar. Pois não há como prever com tanta certeza qual será o número de vendas. Para Ross, et al, (2013, p. 367), “a análise do ponto de equilíbrio é uma ferramenta conhecida e muito utilizada para analisar a relação entre o volume de vendas e a lucratividade”. Ele serve para que se possa saber qual o mínimo que se deve vender para cobrir as despesas. De acordo com Assaf Neto (2012, p. 294),

Dentro de um período de tempo, normalmente curto, admite-se que a empresa tende a vender seus produtos pelo mesmo preço unitário. [...] Neste ponto de equilíbrio, as receitas totais de igualam aos custos totais. Acima desse ponto existe lucro, abaixo prejuízo.

Quando se consegue o ponto de equilíbrio, as receitas e despesas se igualam, o que se tem acima dele se qualifica como sendo lucro, logo o que vem abaixo é considerado prejuízo. Para que as empresas cheguem ao resultado, é

necessário que seus dados sejam inseridos nas equações 01 e 02, conforme Assaf Neto (2012, p. 295),

$$RT = CDFT + (CDVu \times QT) \quad (01)$$

Ou

$$QT \times Pu = CDFT + (CDVu \times QT) \quad (02)$$

$$QT (Pu - CDVu) = CDFT$$

Onde:

QT: Quantidade total produzida e vendida

Pu: Preço unitário

RT: Receita Total = Quantidade total Vendida x preço unitário = QT x Pu

CDFT: Custos e despesas fixos totais

CDVu: Custos e despesas variáveis por unidade

MCu: Margem de contribuição unitária = Pu - CDVu

Com ponto de equilíbrio formado, o gestor saberá quanto precisa vender para não ter prejuízo e quanto precisa para começar a ter um lucro. Porém, quando os resultados são muito abaixo do ponto de equilíbrio o projeto não é viável.

2.7 CAPITAL DE GIRO

O capital de giro é representado pelos recursos necessários para que a empresa trabalhe, ou seja, os que compõem o ativo circulante e assim quitar suas obrigações compostas no seu passivo circulante, desse modo fazendo que os seus ativos circulantes circulem diversas vezes em determinados períodos em seu ciclo operacional.

O capital de giro corresponde o ativo circulante de uma empresa. Em sentido amplo, o capital de giro representa o valor total dos recursos demandados pela empresa para financiar seu ciclo operacional, o qual engloba [...] as necessidades circulantes identificadas desde a aquisição de matérias primas até a venda e o recebimento dos produtos elaborados (ASSAF NETO, 2012, p. 582).

Observa-se que o capital de giro é uma variável importantíssima para as operações realizadas pela a empresa, pois é necessário que haja capital para financiar suas compras de matéria-prima, clientes, fornecedores, entre outros e para

conduzir normalmente o negócio. A diferença entre o ativo circulante e passivo circulante, é chamado de capital de giro líquido, podendo resultar em um capital de giro positivo, negativo e nulo para a empresa.

Segundo Assaf Neto (2012, p. 584), para chegar a um resultado de capital líquido de curto prazo e longo prazo, será necessário aplicar as equações 03 e 04 demonstradas respectivamente logo a baixo:

$$\text{CGL (CCL)} = \text{Ativo Circulante} - \text{Passivo Circulante} \quad (03)$$

$$\text{CGL (CCL)} = (\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível a Longo Prazo}) - (\text{Ativo Permanente} + \text{Realizável a Longo Prazo}) \quad (04)$$

O ideal é que, a empresa obtenha um resultado de capital líquido positivo diante da equação apresentada anteriormente, onde $\text{CCL} = \text{AC} > \text{PC}$, ou seja, o seu ativo circulante é maior que o seu passivo circulante, isso significa que ela possuirá uma folga na liquidez e suprir as necessidades de longo prazo da empresa. O resultado apresentado nesta equação, também pode ser de capital líquido nulo ou negativo, onde Assaf Neto (2012, p. 584), afirma que:

Quando o capital circulante líquido é negativo, os recursos passivos permanentes da empresa não são suficientes para cobrir todas as suas necessidades de investimento de longo prazo [...] e um capital circulante líquido nulo, por sua vez, ocorre, quando há total igualdade entre os prazos e os valores, dos recursos captados e aplicados ela empresa, ou seja, quanto $\text{CCL} = \text{AC} - \text{PC}$ para nulo e $\text{CCL} = \text{AC} < \text{PC}$ para resultado negativo.

Contudo pode-se observar que o resultado do capital circulante líquido pode apresentar vários resultados que poderão ou não ser benéficos para a empresa.

2.8 MÉTODOS DE AVALIAÇÃO DO NEGÓCIO

Todo empreendimento seja ele grande ou pequeno, promovem expectativas para os investidores, pois tais investimentos influenciam no processo de tomadas de decisões para o andamento do negócio. Na visão de um futuro promissor, os investidores procuram aplicar indicadores para avaliar por meio de projeções, se o investimento trará retorno futuro e se vale a pena ou não investir economicamente e financeiramente.

Para Gitman (2010, p. 326), “Um investimento de capital é um desembolso de fundos que uma empresa faz na expectativa de produzir benefícios, esperando que o capital investido agregue valor e lucratividade para a organização”.

Para realizar a análise de viabilidade de investimento em um negócio ou projeto são necessárias diversas informações, que aplicadas em diversos indicadores demonstrem a viabilidade ou não de tal investimento. Desse modo, neste contexto serão abordadas as técnicas mais utilizadas para avaliação de investimento com o intuito de dar suporte a tomadas de decisões: *Payback* Descontado, Valor Presente Líquido e Taxa Interna de Retorno.

2.8.1 Método *Payback* Descontado

O método *payback* é considerado eficiente em termos de apresentação para avaliação de investimento, pois é um método popular usado pelas empresas desde pequeno à grande porte para avaliar os riscos.

De acordo com Silva (2005, p.147) “O período *payback* descontado é calculado de forma similar ao *payback* nominal, mas calcula-se o tempo de retorno do capital investido a partir do valor presente dos fluxos (considerando o custo de capital)”, ou seja, o mesmo considera os fluxos de caixa presente, diferente do *payback* nominal que não faz esta consideração.

Portanto, pode afirmar que quando maior o tempo de retorno, maior será o risco para critérios na tomada de decisão, e que quando mais rápido o investimento retornar, menor será o risco do projeto. Para realizar o cálculo do período *payback*, deve-se primeiro realizar a atualização dos valores dos Fluxos de Caixa do período e depois aplicar na Equação 05. De acordo com Pereira et al (2016, p. 9):

$$FCC(t) = -I + \sum_{j=1}^t \frac{(R_j - C_j)}{(1+i)^j} \quad (05)$$

Onde:

$FCC_{(t)}$ = É o valor presente de capital, ou seja, o fluxo de caixa descontado para o valor presente cumulativo até o instante t;

I = É o investimento inicial (em modulo), ou seja, $-I$ é o valor algébrico do investimento, localizado no instante 0 (início do primeiro período);

R_j = É a receita proveniente do ano j ;

C_j = É o custo proveniente do ano j ;

i = É a taxa de juros empregada;

j = É o índice genérico que representa os períodos j : 1 a t .

Contudo, o período *payback* descontado serve para auxiliar os gestores nas decisões financeiras de longo prazo, apresentando uma formula simples de ser aplicada, mesmo assim, é indispensável que os outros métodos sejam aplicados, para que a decisão de investir seja baseada não somente em este método.

2.8.2 Valor Presente Líquido (VPL)

O valor presente líquido é determinado através de uma somatória de fluxos de caixa presente descontados a uma taxa de juros menos a o custo inicial de um investimento.

O valor presente líquido (VPL) consiste explicitamente o valor do dinheiro no tempo, é considerado uma técnica sofisticada de orçamento de capital [...], consiste no mínimo que um projeto precisa proporcionar para manter inalterado o valor de mercado da empresa, (GITMAN, 2010, p. 369).

Neste método, a taxa de desconto a ser utilizada nos fluxos de caixa, deve ser previamente definida, de modo que o investidor terá uma certeza que seu investimento trará rentabilidade real, diante das taxas de inflação podendo ser aplicado em novos projetos empresários, lançamento de um produto novo, etc.

Para realizar o cálculo do VPL é preciso que subtraia o investimento inicial do valor presente das entradas de caixa do projeto, descontadas à taxa de custo de capital da empresa, apresentada pela equação 06 (ASSAF NETO, 2012, p. 372)

$$VPL = \left[\sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+K)^t} \right] - \left[I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+K)^t} \right] \quad (06)$$

Onde:

FC_t = Fluxo (benefício) de caixa líquido de cada período;

K = Taxa de desconto do projeto, representada pela rentabilidade mínima requerida;

I_0 = Investimento processado no momento zero;

I_t = Valor do investimento previsto em cada período subsequente.

O valor presente líquido é o valor do dinheiro de tal investimento de hoje, ou seja, quando é usada para os fluxos de caixa de entradas e saídas, valores atuais.

Para determinado resultado da aplicabilidade do valor presente líquido (VPL), Gitman, (2010, p. 370), afirma que devemos considerar tais critérios para tomada de decisão de aceitação/rejeição:

- Se o VPL for maior que \$ 0, aceitar o projeto.
 - Se o VPL for menor que \$ 0, rejeitar o projeto.
- Se o VPL for maior \$ 0, a empresa obterá um retorno maior do que o custo de seu capital. Isso aumentaria o valor de mercado da empresa e, portanto a riqueza de seus proprietários, em um valor correspondente ao VPL.

Portanto, o Valor Presente Líquido (VPL) tem como funcionalidade de cálculo trazer ao valor presente um valor futuro, ou seja, em valores monetários atuais, desse modo servira para realizar a análise e verificar se o projeto irá aumentar ou diminuir o valor da empresa.

2.8.3 Taxa Interna de Retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) advém do inglês *Internal Rate of Return* (IRR), é aquela taxa que mede a rentabilidade pela qual o capital está sendo remunerado em determinado período de tempo, ou seja, aquela que irá mostrar ao investidor o percentual (%) de retorno efetivo de um determinado projeto, demonstrando se deve ou não fazer tal investimento.

A taxa interna de retorno (TIR) é provavelmente, a mais usadas técnicas sofisticadas de orçamento de capital, embora seja consideravelmente mais difícil de calcular à mão do que o VPL [...], é a taxa de retorno anual que a empresa obterá, se investir no projeto e receber as entradas de caixa previstas. (GITMAN, 2010, p. 371).

Esse método é considerável mais difícil de ser aplicado, pois diversas taxas de desconto deverão ser usadas para que possa encontrar aquela ideal, que faz o valor presente dos fluxos de caixas obviamente das entradas do projeto, seja igual ao investimento inicial, ou seja, $VPL = \$ 0$ (zero). Segue abaixo a equação 07 para realizar o cálculo do TIR (ASSAF NETO, 2012, p. 363):

$$TIR = I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+K)^t} = \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1+K)^t} \quad (07)$$

Onde:

I_0 = Momento do investimento no momento zero (início do projeto)

I_t = Momento previsto de investimento em cada momento subsequente;

K = Taxa de rentabilidade equivalente periódica (IRR);

FC = Fluxos previstos de entradas de caixa em cada período de vida do projeto (benefícios de caixa)

Para aplicabilidade e análise deste método de um determinado projeto, Gitman, (2010, p. 371), afirma que:

- Se a TIR for maior do que o custo de capital, aceitar o projeto.
 - Se a TIR for menor do que o custo de capital, rejeitar projeto.
- Esses critérios garantem que a empresa receba, pelo menos, o retorno requerido. Tal resultado deve aumentar seu valor de mercado e, a riqueza de seus proprietários.

Portanto, a taxa interna de retorno (TIR) não demonstra o risco que a empresa terá para obter retorno, pois este método resulta apenas retornos esperados e não as possíveis perdas de tal investimento.

3. METODOLOGIA

Para o presente trabalho utilizou-se de pesquisa bibliográfica, em artigos, livros e sites, com análise quantitativa, tanto no momento da coleta de informações como no tratamento dos dados levantados, através com exposição de tabelas e gráficos.

3.1 HOME SPACE COWORKING

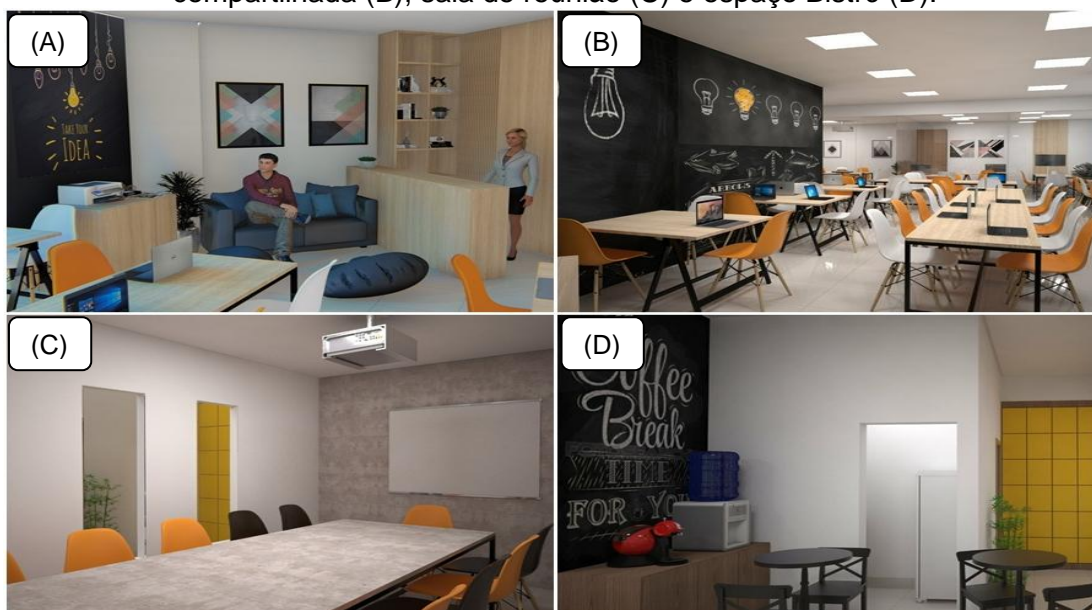
A empresa estudada foi a Home Space Coworking que foi idealizada e projetada em fevereiro de 2018, pelas sócias Danielle Bittencourt e Giovanna de Assis para atender a necessidade de empreendedores que buscam reduzir custos operacionais no início dos seus negócios, bem como os profissionais que tem afinidade em trabalhar de forma compartilhada, que buscam ampliar seu network. A

empresa tem como objeto social o aluguel de espaço compartilhado, consultoria e treinamentos e está estabelecida no bairro Bosque da Saúde em Cuiabá/MT.

Coworking é uma forma revolucionária que os empreendedores encontraram de facilitar o meio de trabalho, reunindo profissionais independentes de diferentes áreas, dividindo o mesmo ambiente.

A empresa possui uma sala com 94m², tendo capacidade operacional de 34 espaços compartilhado, uma sala de atendimento privativo, com capacidade de 4 pessoas, e uma sala de reunião com capacidade de 15 pessoas, o espaço oferece serviços de recepção e atendimento, café e água, e serviços de digitalização e impressão. Além do aluguel dos espaços, a empresa oferece o serviço de escritório virtual e cursos de profissionalização, a fim de capacitar e preparar recém-formados para o mercado. Abaixo será apresentado o projeto que foi elaborado pelo arquiteto (Figura 1).

Figura 1: Projeto do Espaço Home Space Coworking, sala de recepção (A), sala compartilhada (B), sala de reunião (C) e espaço Bistrô (D).



Fonte: Empresa (2018)

Como apresentado acima, no ambiente Sala de Recepção, será disponibilizado recepcionista / atendente, sala de espera de clientes, impressora. Na Sala Compartilhada, cada mesa será ocupada por um profissional que alugar. A Sala de Reunião oferece capacidade para 15 pessoas. No bistrô terá café, água, entre outros disponíveis para consumo.

3.4 COLETA DE DADOS

Para a realização deste artigo se fez necessário efetuar a coleta de dados em etapas: 1º Etapa - Entrevista com os investidores (Quadro 03) através de perguntas abertas que será utilizado para a Construção do Canvas. 2º Etapa - Levantamento de estimativas de receita, custos, despesas e Fluxo de Caixa Projetado. 3º Etapa - Levantamento do fluxo de caixa real do período de sua inauguração 18/05/2018 a 20/06/2018, balanço de abertura e demonstração do resultado do exercício.

Para que o grupo obtivesse conhecimento sobre a empresa abordada na elaboração do TCC, foi realizada em 1ª etapa a entrevista com os sócios para identificar os seus objetivos e metas.

Quadro 03: Perguntas Abertas para os sócios da empresa.

1. O que é Coworking na pratica?
2. Qual valor inicial de investimento, o porte e quantidade de sócios?
3. Qual a expectativa dos sócios quanto ao retorno?
4. Qual o publico alvo que a empresa deseja alcançar?
5. A empresa possui parceiros e alguma forma para chega até seu publico alvo?
6. Qual o método utilizado para conseguir clientes?
7. O que é oferecido para quem aluga o espaço?
8. Qual segmentação de mercado a empresa deseja?
9. Como será a fonte de renda do coworking?
10. Qual objetivo e meta do empreendimento?

Fonte: Elaborado pelos autores.

O quadro acima foi estruturado com perguntas para que o grupo conseguisse interagir com os sócios e conhecer melhor sobre o que é um Coworking, os serviços oferecido, público alvo, entre outros e principalmente as expectativas para dos sócios sobre esse novo negócio em MT.

4. INTERPRETAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

A seguir será apresentado o estudo de caso que foi desenvolvido numa empresa de escritório compartilhado e desenvolvimento empresarial.

4.1 MODELO DE NEGÓCIO: CANVAS

Figura 1: CANVAS da empresa Home Space Coworking

Paceiros Chave		Atividades Chave	Proposta de Valor	Relação com Clientes	Segmentos de Mercado
Faculdades		Sala de Atendimento	Disponibilizamos um espaço multidisciplinar, que agrada vários profissionais, de diversas áreas de conhecimentos, podendo ofertar a sociedade uma variedade de serviços num mesmo ambiente.	Infraestrutura confortável e ousada para estimular o potencial criativo de seus membros.	Recém formados, que não possuem recursos para abrir seu próprio negócio.
Empresários	Espaço Bistrô	Sala de Reunião			Proporcionar um ambiente acolhedor, onde um coworkers se sintam parte de uma comunidade
Conselhos de Classe	Sala de Atendimento	Escritório Virtual		Disponibilizamos um espaço de muitas conexões, que oportuniza seus coworkers ampliar sua rede de contatos e assim conhecimentos.	Profissionais liberais, de 20 a 45 anos, de diversas especialidades que desejam trabalhar em um ambiente despojado e de muitas oportunidades.
Palestrantes	Estações de Trabalho				
Empreendedores					
Recursos Chave		Canais			
Mobiliário		Materiais Gráficos			
Impressora		Conselhos Profissionais			
Impressora de Ponta		Redes Sociais			
Copeira		Faculdade			
Recepcionista					
Estrutura de Custos		Fontes de Renda			
Pessoal	Manutenção de Prédio	Plano Estação de Trabalho R\$800,00	Escritório Virtual R\$180,00		
Seguro Empresarial	Água e Esgoto	Plano Estação de Trabalho R\$450,00 meio período	Sala de Reunião R\$100,00 (H)		
Aluguel e Condomínio	Energia Elétrica		Sala de Atendimento R\$50,00		
Sistema e Software	Telefone e Internet		Cursos e Capacitações R\$250,00		
Material de Consumo	Copeira				

Fonte: Elaborado pelos autores. (SEBRAE-MT 2018).

O modelo de negócio CANVAS, foi estruturado de acordo com as respostas da entrevista com os sócios, que estão distribuídos dentro da estrutura do CANVAS (Figura 1). Conforme dados, os parceiros chave são segmentados em cinco principais tipos: faculdades, empresários, conselhos de classe, palestrantes e empreendedores. A sala de Atendimento, espaço bistrô, sala de reunião, sala de atendimento, escritório virtual e estações de trabalho são as atividades chave da empresa. Já os recursos chaves são o mobiliário, a impressora, impressora de ponta, copeira e recepcionista. A proposta de valor abrange um espaço multidisciplinar que agrade vários profissionais. Para uma boa relação com os clientes há uma infraestrutura confortável, um ambiente acolhedor, também um espaço com muitas conexões para ampliar os contatos e os conhecimentos. Para o segmento de mercado se tem os recém-formados, profissionais liberais de 20 a 45 anos. Para os principais canais tem se, materiais gráficos, conselhos profissionais, redes sociais e Faculdades. Sobre a estrutura de custos os principais estão entre, pessoal, Seguro empresarial, aluguel e outros. Para proporcionar a fonte de renda dispõem se de serviços variados como serviços de alugueis de salas, planos estações de trabalho, e serviços de impressões.

4.2 VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA

Toda empresa antes de dar início, precisa de um estudo para saber qual o valor total de investimentos necessita, diante disso, apurou-se a estimativa dos investimentos iniciais que deveram ser realizados pela empresa (Tabela 01).

Tabela 01: Estimativa de Investimentos Iniciais

DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)
Registro da Empresa	800,00
Sistema Implantação (OpenServ)	1.200,00
Aluguel	7.000,00
Instalações	6.000,00
Maquinas e Equipamentos	38.800,00
Moveis e Utensílios	14.358,00
Materiais para Reforma	20.178,70
Propaganda e Marketing	2.420,00
Serviços de Terceiros (Mão de Obra)	10.150,00
Capital de Giro	17.000,00
TOTAL	117.906,70

Fonte: Empresa (2018).

Considerando os dados coletados na empresa, a estimativa dos investimentos totais será de R\$117.906,70, para composição da área compartilhada, espaço bistrô, investimento operacional. Podendo ser observado, que diante da estimativa, os maiores gastos serão da parte mobiliária, preparação do local e capital, entre maquinas e equipamentos, moveis e utensílios, reforma, mão de obra e capital de giro.

4.2.1 Capacidade Produtiva

Partindo da premissa que a empresa inicie suas atividades, diante dos dados de receita, apurou-se a estimativa de receita total com aluguel período integral e meio período, escritório virtual, sala de reunião (Horas), sala de atendimento, cursos e capacitações (Tabela 02).

Tabela 02: Estimativa de Receita

ESTIMATIVA DE RECEITA			
RECEITA	VALOR (R\$)	META	TOTAL (R\$)
Aluguel Período Integral	800,00	30	24.000,00
Aluguel Meio Período	450,00	8	3.600,00
Escritório Virtual	180,00	30	5.400,00
Sala de Reunião (Horas)	100,00	80	8.000,00
Sala de Atendimento	50,00	100	5.000,00
Cursos e Capacitações	250,00	30	7.500,00
TOTAL	-	-	53.500,00

Fonte: Empresa (2018).

Com dados coletados, a tabela demonstra os serviços disponibilizados com o valor unitário e a capacidade máxima de ocupação. Caso a empresa venha a atingir a meta esperada pelos sócios, pode obter mensalmente uma receita de R\$53.500,00.

4.4 COMPOSIÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS

Com os dados de custos e despesas da empresa apurou-se a estimativa do total dos custos com pessoal, despesas administrativas e custos de ocupação (Tabela 3) para colocar a entidade em funcionamento.

Tabela 03: Estimativa de Custos e Despesas Previstas**ESTIMATIVA DE CUSTOS E
DESPESAS**

PREVISTO	VALOR (R\$)
Custos com Pessoal	5.511,60
Despesa Administrativa	8.869,00
Custos de Ocupação	2.810,00
TOTAL	17.190,60

Fonte: Empresa (2018).

Considerando os gastos previstos para o funcionamento, o custo com pessoal foi de R\$5.511,60, despesa administrativa R\$8.869,00, já o custo de ocupação R\$2.810,00, que totaliza R\$17.190,60, podendo variar para mais ou para menos de acordo com a movimentação da entidade.

4.3 FLUXO DE CAIXA PROJETADO

A contar das estimativas apuradas de receitas e gastos da empresa, foi elaborado o fluxo de caixa projetado do ano de 2018, 2019 e 2020 com as entradas (receita operacional) e saídas (despesa operacional), resultando no saldo operacional (Tabela 04).

Tabela 04: Fluxo de Caixa Projetado

FLUXO DE CAIXA PROJETADO				
HOME SPACE COWORKING				
DESCRIÇÃO	2018 (R\$)	2019 (R\$)	2020 (R\$)	
Receita Operacional	235.540,00	381.010,00	424.650,00	
ENTRADAS	Aluguel Período Integral	131.200,00	242.400,00	269.600,00
	Aluguel Meio Período	33.300,00	40.500,00	43.200,00
	Escritório Virtual	16.740,00	26.460,00	31.500,00
	Sala de Reunião (Horas)	19.600,00	28.000,00	32.400,00
	Sala de Atendimento	11.200,00	14.400,00	15.950,00
	Cursos e Capacitações	23.500,00	29.250,00	32.000,00
	Despesa Operacional	200.384,70	228.851,19	242.590,54
SAÍDAS	Custos com pessoal	63.049,16	78.844,14	91.359,12
	Despesa Administrativa	104.815,54	117.487,05	118.711,42
	Custos de Ocupação	32.520,00	32.520,00	32.520,00
	Resultado Operacional	35.155,30	152.158,81	182.059,46

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme as estimativas, o fluxo de caixa foi elaborado partindo da concepção que, no primeiro ano (2018), a empresa obteve uma receita operacional significativa para cumprir com suas obrigações, que resultou no lucro de R\$35.155,30, porém, não conseguiu recuperar o capital investido, pois, diante do mercado, é esperado que a empresa não consiga alugar conforme sua capacidade.

No segundo ano (2019), estima-se que tanto sua receita quanto sua despesa aumente, pois, com utilização de mais espaço, seus gastos com pessoal e despesa administrativa também iram obter um acréscimo. Tendo um resultado operacional de R\$152.158,81, sendo um ótimo resultado considerado ao ano anterior.

Já no terceiro ano (2020) de funcionamento, como no segundo ano, é provável um aumento em ambos os aspectos, podendo alcançar a meta em alguns dos serviços oferecidos, totalizando um resultado de R\$182.059,46.

4.3.1 Necessidade de Capital de Giro

O Capital Circulante Líquido (CCL) representa uma folga financeira que a empresa possui em curto prazo, tendo em vista os dados reais do Balando Patrimonial da empresa, foi apurado o CCL (Tabela 06) de acordo com o Ativo Circulante (AC) e Passivo Circulante (PC).

Tabela 05: Capital Circulante Líquido
CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO
CCL = AC - PC
CCL = 62.846,04 - 12.847,60
CCL = 49.998,44

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme dados, apurou-se o CCL, sendo AC - PC (R\$62.846,04 - R\$12.847,60), o valor do resultado foi de R\$49.998,44 sendo este valor uma folga financeira a curto prazo (Tabela 05). Isso significa que a empresa tem R\$49.998,44 para financiamento que iram manter seu giro.

Diante disso, a empresa necessita de um capital de giro para manter suas atividades em funcionamento. Desta forma, foi apurado o NCG da empresa de acordo com o Balanço Patrimonial fornecido (Tabela 06).

Tabela 06: Necessidade de Capital de Giro

NECESSIDADE DE CAPITAL DE GIRO

NGC = AC Operacional - PC Operacional

NGC = 0,00 - 12.847,60

NGC = -12.847,60

Fonte: Elaborado pelos autores.

De acordo com os dados reais da empresa, não houve AC Operacional, então o resultado de NCG foi no valor de -R\$12.847,60. Desta forma, a empresa possui um déficit, ou seja, seu capital de giro vem de recursos de terceiros, podendo ser um risco ao negócio.

4.4 FLUXO DE CAIXA PROJETADO x FLUXO DE CAIXA REAL

Após a apuração do fluxo de caixa projetado, elaborado através das estimativas apuradas de receitas e gastos da empresa, foi feita uma comparação com o fluxo de caixa real fornecido pela empresa de acordo com seu período de funcionamento 18/05/2018 à 20/06/2018 (Tabela 07).

Tabela 07: Fluxo de Caixa Projetado x Fluxo de Caixa Real (18/05/2018 À 20/06/2018)

FLUXO DE CAIXA PROJETADO X FLUXO DE CAIXA REAL		
DESCRIÇÃO	PROJETADO (R\$)	REAL (R\$)
(+) Receita Operacional	12.800,00	4.479,91
(-) Despesa Operacional	26.271,20	4.278,35
(=) Resultado Operacional	-13.471,20	201,56

Fonte: Dados da empresa.

Comparando o fluxo de caixa projetado com o fluxo de caixa real da empresa, observa-se que as estimativas apuradas foram elevadas, pois tanto o valor das receitas, quanto as despesas estimadas é maior que o valor real apurado. Porém, como o fluxo de caixa real apresentou um resultado operacional positivo de R\$201,56, isso pode ser um ponto chave para o empreendimento, considerando que a maioria das empresas no início de sua abertura possui prejuízo nos primeiros meses.

4.5 PONTO DE EQUILIBRIO

O ponto de equilíbrio de uma empresa dar-se pelas suas receitas se igualando as despesas. De acordo com a estimativa apurada, calcularam-se quantas vezes a empresa precisa receber por cada serviço para cobrir suas despesas (Tabela 08).

Tabela 08: Estimativa de Receita - Ponto de Equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO				
SERVIÇOS OFERECIDOS	VALOR (R\$)	2018	2019	2020
Aluguel Período Integral	800,00	141	165	181
Aluguel Meio Período	450,00	67	46	53
Escritório Virtual	180,00	82	79	98
Sala de Reunião (Horas)	100,00	180	146	182
Sala de Atendimento	50,00	200	159	173
Cursos e Capacitações	250,00	82	66	68

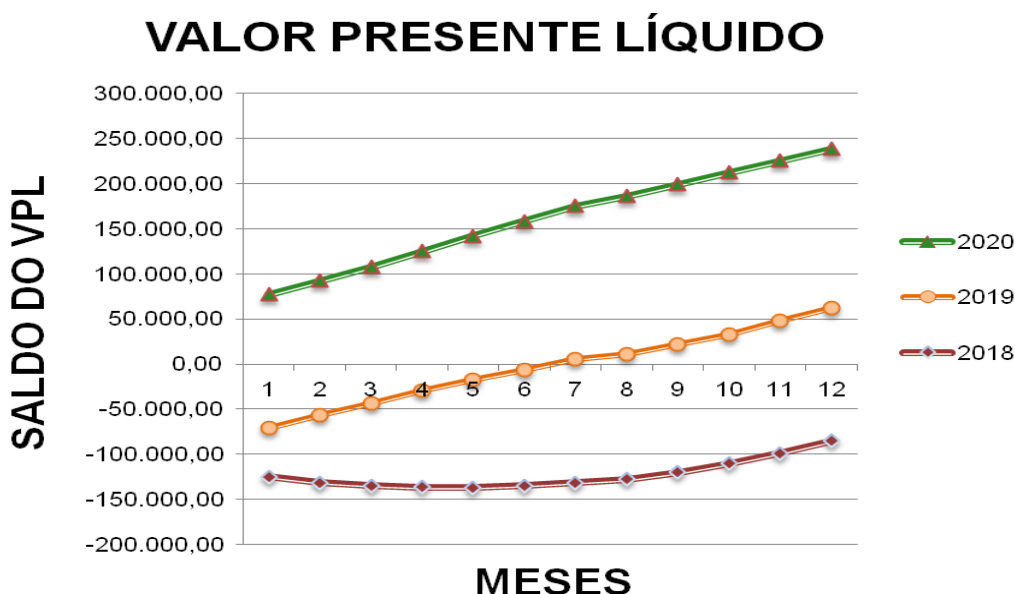
Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme dados de estimativas, foi apurado o P.Emix pela quantidade de serviços que a empresa oferece, portanto, demonstraram-se quantas vezes a empresa precisa receber por ano de cada serviço disponibilizado para igualar a suas despesas. Porém, os resultados mostram que, além de conseguir pagar as despesas, a empresa consegue obter lucro, sendo um ponto crucial para os objetivos dos sócios em abrir uma filial.

4.5 ANÁLISE DO VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

Conforme os dados coletados e estimados, mediante ao do fluxo de caixa projetado foi possível a análise do valor presente líquido, através do tempo e taxa de desconto. Neste caso, foi utilizado a taxa selic mensal do mês de maio de 2018 a 0,52% (Gráfico 01), dessa forma, a empresa poderá saber se seu investimento terá uma rentabilidade considerando a inflação no cenário de crise econômica do mercado.

Grafico 01: Valor Presente Líquido



Fonte: Elaborado pelos autores.

Pode-se afirmar pelo valor presente líquido, na qual foi apurado através das estimativas, que o projeto é viável, pois, a partir do sexto mês do segundo ano (2019) a empresa começa a apresentar um resultado positivo dando continuidade no terceiro ano (2020). Portanto, o investimento apresentou risco apenas no primeiro período de seu funcionamento, dando um ótimo resultado para os sócios nos próximos anos.

4.6 PAYBACK DESCONTADO

Através dos dados do fluxo de caixa projetado, o *payback* descontado irá apresentar em quanto tempo a empresa terá um retorno do capital investido no negócio, sendo estimado no valor de R\$117.906,70 (Tabela 9).

Tabela 09: Payback Descontado

N	INVESTIMENTO	F/C DESCONTADO (R\$)	VP (R\$)	SALDO (R\$)
0	-117.906,70			-117.906,70
2018		35.155,30	33.033,99	-84.872,71
2019		152.158,81	134.349,97	49.477,26
2020		182.059,46	151.051,13	200.528,39

Fonte: Elaborado pelos autores.

Em 2018, a empresa começa com um saldo negativo no valor de R\$84.872,71, logo, em 2019 e 2020 um saldo positivo respectivamente de R\$49.477,26 e R\$200.528,39.

Para apuração do *payback* descontado, utilizou-se dos dados apurados acima, sendo *payback* Descontado igual ao período de apuração do ultimo ano negativo mais valor do ultimo ano negativo dividido pela primeira entrada de caixa após ultimo saldo negativo (Tabela 10).

Tabela 10: Cálculo *Payback* Descontado.

$$\text{Payback Descontado} = 1 + \frac{84.872,71}{134.349,97} = 1,63$$

Payback Descontado = 1 ano, 6 meses e 3 dias.

Fonte: Elaborado pelos autores.

Conforme apuração do *payback* descontado, o período de apuração do ultimo ano negativo foi no primeiro ano (1), no valor de -R\$84.872,71 que é dividido pela primeira entrada de caixa após o ultimo saldo negativo no valor R\$134.349,97. Logo o valor do *payback* descontado é 1,63, ou seja, o período para a empresa recuperar o capital investido é de 1 ano, 6 meses e 3 dias (Tabela 10).

4.7 TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Através dos dados do fluxo de caixa, foi apurada a taxa interna de retorno (TIR), essa taxa irá mostrar aos sócios o percentual (%) de retorno efetivo da empresa, demonstrando se deve ou não realizar o investimento (Tabela 11).

Tabela 11: Taxa Interna de Retorno

INVESTIMENTO	-117.906,70
2018	35.155,30
2019	152.158,81
2020	182.059,46
TIR	22,26%

Fonte: Elaborado pelos autores.

A taxa interna de retorno foi apurada de acordo do fluxo de caixa mês a mês, totalizando em 2018 no valor de R\$35.155,30, em 2019 no valor de R\$152.158,81 e em 2020 no valor de R\$182.059,46, logo, o TIR é de 22,26%, portanto, a empresa é rentável.

4.8 PROPOSTA DE AÇÃO

4.8.1 Relatório Gerencial

A temática do estudo de caso da empresa Home Space Coworking é apresentar para os sócios a viabilidade deste negócio na obtenção de resultados lucrativos com a finalidade de saber em quanto tempo eles obterão retorno do investimento inicial, e diante disto auxiliar na tomada de decisão de abrir uma nova sede do mesmo porte em outra cidade. O estudo de viabilidade realizada pelo grupo, foi elaborada com dados reais mais com dependente de algumas com projeções, pois a empresa iniciou suas atividades em 18/05/2018, e para que conseguimos obter resultados foi necessário de informações projetadas ao longo de três anos consecutivos.

Apresentam-se a seguir o relatório de análise da empresa Home Space Coworking, em conjunto todas as análises de todos os métodos de avaliação de investimento.

A empresa apresenta como investimento inicial de R\$117.906,70 em 2018, sendo distribuída em toda sua estrutura. Tendo como os serviços oferecidos e as suas capacidades produtivas respectivamente: Aluguel de período integral (30), aluguel de meio período (8), escritório virtual (30), sala de reunião (80), sala de atendimento (100) e cursos e capacitações (30). Suas estimativas de custos e despesas previstas estão relacionadas em custo com pessoal, despesas administrativas e custos de ocupação que totalizam em 2018 total de R\$17.190,60.

Diante dessas informações foi projetado os fluxos de caixas com eventuais receitas e despesas, demonstrando que estes houveram aumentos em respectivos anos subsequentes, apresentando resultado operacional em 2018 de R\$35.155,30, em 2019 de R\$ 152.158,51 e em 2020 de R\$182.059,46, o que evidencia que a empresa está obtendo resultado positivo. De acordo com o balanço apresentado pela empresa pode-se apurar Capital circulante líquido é de R\$49.998,44 apresentando uma folga financeira à curto prazo podendo financiar o seu capital de giro e o seu NCG de -R\$12.847,60 pois a mesma não possui ativo circulando operacional no período de apuração, dependendo de financiamento de terceiros.

Realizou-se, a comparação dos fluxos de caixas projetado e real, entre o período de 18/05/2018 a 20/06/2018 e apurou-se o resultado para o fluxo projetado

de R\$13.471,20 e real de R\$201,56 podendo observar que a projeção de receitas menos as despesas foram maiores que o realizado pela empresa no real. Também fez necessário apurar o ponto de equilíbrio de cada serviço oferecido em respectivos anos de acordo com suas projeções: Aluguel período integral 19%, 25%,24%; Aluguel meio período 9%, 7%, 7%; Escritório Virtual 11%, 12%,13%; Sala de reunião 23%, 22%, 24%; Sala de atendimento 27%, 24%, 23%; Cursos e Capacitações 11%, 10%, 9% os resultados apresentam o percentual que cada serviço deverá resultar na sua receita para igualar as suas despesas, observa-se que alguns serviços aumentarão em relação ao primeiro ano e outros mantiveram ou diminuíram o resultado do ponto de equilíbrio ideal.

Considerando os dados apresentados nos fluxos de caixas projetados dos três anos foram apurados os principais métodos de avaliação de investimento: o Valor Presente Líquido, Payback Descontado e Taxa Interna de Retorno, considerando a taxa selic mensal de 0.52% como referência para apuração destes, onde o VPL resultou -R\$85.320.93 em 2018, R\$61.88,24 em 2019 e R\$238.136,70 em 2020, podendo observar que durante os anos subsequentes a empresa está aumentando o seu valor, ou melhor, dizendo ela obterá um retorno maior que seu capital investido, trazendo uma reposta positiva para os sócios que é de aceitar o projeto. Através dos fluxos de caixa descontados a uma taxa, o payback apurado em 2019 é a onde a empresa recupera o seu investimento inicial respectivamente em 1 ano 6 meses e 3 dias. Já o TIR resultou 22,26% o demonstra que o investimento inicial seja igual a 0, observando que a empresa trará rentabilidade em 2018 de R\$35.155,30, em 2019 R\$152.158,81 e 2020 R\$ 182.059,46, demonstrando que os investidores pedem realizar o investimento.

Este relatório de análise gerencial é fundamental para a manutenção e crescimento da empresa, pois diante dos dados apresentados e projeções realizadas, observou que a utilização do estudo de viabilidade desta demonstra para os maiores interessados que o sucesso da empresa depende do volume das vendas adequadas dos serviços oferecidos e que ao longo dos anos ela apresenta resultados positivos, podendo daqui alguns anos abrir uma nova sede na cidade de Rondonópolis com a mesma capacidade produtiva que possivelmente proporcionará retorno para os investidores.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho foi elaborado com a finalidade de avaliar a viabilidade econômica e financeira para a implantação de um Empreendimento Coworking na cidade de Cuiabá-MT, e também para saber qual o tempo necessário para obter um retorno de seu investimento inicial, para que se possa abrir uma nova filial. Nele foi abordado aspectos mercadológicos, técnicos administrativos e aspectos financeiros específicos a empresa.

Observou-se que, o capital inicial investido necessário para o funcionamento de suas atividades não foi muito elevado e que de acordo com as projeções de serviços, será recuperado em um ano, seis meses e três dias (*payback* descontado), obtendo resultado positivo para o projeto. Vale ressaltar que foi necessário fazer projeções de dados coletados para realizar cálculos e apresentar análises da viabilidade do negócio, e diante disso, os valores apurados de fluxo de caixa e o valor presente líquido, apresentam resultados positivos desde o primeiro ano atendendo expectativas dos sócios do empreendimento.

Em relação à TIR o valor obtido foi de 22,26%, provando ser um projeto rentável, considerando que os resultados do fluxo de caixa são remunerados a uma taxa de juros conforme a taxa básica a Selic que é de 6,5% ao ano, aplicando ao mês 0,52%, a empresa consegue atingir seu ponto de equilíbrio nos três anos estimados e prova que todos os custos poderão ser liquidados, obtendo lucro líquido somente a partir do 6º mês. Diante das informações reais apresentadas pelos sócios, o fluxo de caixa apurado no primeiro mês consegue se notar lucro, pois em comparação à receita, despesas, custos são inferiores ao projetados.

Portanto, pode-se afirmar que as análises dos indicadores são satisfatórias tornando o projeto viável, onde em menos de dois anos os gestores da empresa conseguirão abrir uma filial com o valor recuperado do investimento inicial, desta forma atingiu-se o objetivo geral e os objetivos específicos propostos no presente trabalho de Conclusão de Curso.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

ASSAF NETO, Alexandre – **FINANÇAS CORPERATIVAS E VALOR**, São Paulo, ed. 6º, Atlas, 2012. 236-238, 294-295, 363, 372, 403-404, 582, 584 p.

BIAGIO, Luiz Arnaldo; BATOCCHIO, Antonio. **PLANO DE NEGÓCIOS: ESTRATÉGIA PARA MICRO E PEQUENAS EMPRESAS**. – 2 ed. – Barueri, SP: Manole, 2012. 3, 169 p.

GITMAN, Lawrence J.– **PRINCIPIOS DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA**, São Paulo, ed. 12º, Pearson Prentice Hall, 2010. 326, 369–371 p.

ROSS, S. A. et al. **FUNDAMENTOS DE ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA**, São Paulo, ed. 9º, 2013. 37, 319, 361, 367 p.

SILVA, André Luiz Carvalhal – **MATEMÁTICA FINANCEIRA APLICADA** - São Paulo, Atlas, 2005. 147 p.

CAMARGO, Renata Freitas de. **ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA DE PROJETOS: COMO A ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA CONTRIBUI PARA MANTER AS SURPRESAS LONGE DE SEU NEGÓCIO**. 2017. Disponível em: < <https://www.treasy.com.br/blog/estudo-de-viabilidade-economica-e-financeira-de-projetos/> > Acesso em: 22 de abril de 2018.

CARVALHO, Rafael. **COMO UTILIZAR O MODELO CANVAS PARA ELABORAR SEU NEGÓCIO**, 2015. Disponível em: < https://www.napratica.org.br/como-utilizar-o-modelo-canvas-para-elaborar-seunegocio/?gclid=Cj0KCQjw5fDWBRDaARIsAA5uWTggf79aeaXoMzTK94zRYb8Kkfdixivy1m8QgKAul1IZyaH4aMW9FfYaAv13EALw_wcB > Acesso em: 15 de março de 2018.

ROCHA, Eduardo Galliac; SOUZA, Carlos Alberto de; DALFIOR, Vanda Aparecida Oliveira. **ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA CASO MODELO – Edificação em São João Del Rei – Minas Gerais**, 2015 Disponível em: < <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos16/862458.pdf> > Acesso em: 22 de abril de 2018.

PEREIRA, Djaverth Arthur Schrippe; ARRUDA; Gercino Manoel de; AZEVEDO, Barbara Gonçalves Amaral de; ARAUJO, Ronan da Silva; REIS, Roseli Aparecida. **ESTUDO DA VIABILIDADE DE INVESTIMENTO EM UMA INDÚSTRIA DE CONFECÇÕES: Utilização das técnicas VPL, TIR, Payback Descontado e Índice de Lucratividade**, 2016. Disponível em:< <http://eventosacademicos.ufmt.br/index.php/CONASUM/IV-Conasum/paper/viewFile/778/285>> Acesso em: 14 de março de 2018.

SEBRAE. **COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO**. Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD> > Acesso em: 14 de março de 2018.

SEBRAE. ARTIGOS CANVAS - COMO ELABORAR UM PLANO DE NEGÓCIO. Disponível em: < <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/canvas-como-estruturar-seu-modelo-denegocio,6dab288acc58d510VgnVCM1000004c00210aRCRD> > Acesso em: 20 de março de 2018.

SIDÔNIO, Vanessa da Silva. **A IMPORTÂNCIA DO PLANO FINANCEIRO NO PLANO DE NEGÓCIOS.** Disponível em: < <http://peritocontador.com.br/wp-content/uploads/2015/05/Vanessa-da-Silva-Sid%C3%B4nio-A-Import%C3%A2ncia-do-Plano-Financeiro-no-Plano-de-Neg%C3%B3cios.pdf> > Acesso em: 20 de março de 2018.