

Análise de viabilidade para abertura de esmaltaria na cidade de Limeira-SP

Feasibility analysis for opening esmaltaria in the city of Limeira-SP

Leandro da Silva Berion^{1*} ; Edson Pereira da Mota²

¹ Dimensional Equipamentos Elétricos Ltda. - Especialista em Eletrônica - Via Antônio Cruânes Filho, 4530 - Jardim Colinas de São João - CEP 13481-287 - Limeira (SP), Brasil

² ESALQ/USP, Mestre em Ciências - Av. Pádua Dias 11, São Dimas - CEP 13418-900 - Piracicaba (SP), Brasil

Resumo

Em todo o mundo, e também no Brasil, a indústria de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos é uma das que mais crescem e, consequentemente, o setor de serviços prestados à essa área acompanha este crescimento. Tal fato é evidenciado pelo grande número de empreendimentos voltados a prestação de serviços na área da beleza onde se pode encontrar, em uma mesma microrregião (como municípios ou bairros), diversos prestadores deste tipo de serviço em um pequeno intervalo de espaço. Assim, como resultado a grande oferta de serviço, a diferenciação seja de atendimento e/ou produto se faz fundamental assistindo, também, a crescente exigência por parte dos clientes que buscam a inovação, o bem-estar, o conforto e o atendimento exclusivo. Com isso, surgiu no Brasil um novo modelo de negócio especializado em beleza: a Esmaltaria. Neste trabalho, foi desenvolvida uma análise de viabilidade econômica voltada a implantação de uma Esmaltaria na cidade de Limeira-SP. Levantamentos foram realizados envolvendo todos os custos necessários para a implantação deste projeto e, também foram estimados os níveis de demanda e faturamento, possibilitando a projeção dos possíveis fluxos de caixa do negócio. As ferramentas econômicas utilizadas foram o Valor Presente Líquido, a Taxa Interna de Retorno, o Payback simples, o Payback descontado, o Índice Retorno sobre Investimento. Verificou-se que com uma receita mensal acima R\$ 2.730,00 é viável a abertura de uma Esmaltaria na cidade de Limeira-SP.

Palavras-Chave: empreendimento, esmalte, prestação de serviço

Abstract

Around the world, and in Brazil, industry personnel, perfumery and cosmetics is one of the fastest growing and, consequently, the sector of service to this area accompanies this growth. This fact is evidenced by the large number of projects aimed at providing services in the field of beauty where one can find, in the same micro (such as municipalities or neighborhoods), many providers of this type of service in a small space interval. Thus, because of the large supply of service differentiation is of care and / or product is crucial, too, watching the growing demand from customers seeking innovation, welfare, comfort and unique care. With this, a new business model specializing in beauty emerged in Brazil: the Esmaltaria. In this work, an analysis of economic feasibility facing the deployment of an Esmaltaria the city of Limeira-SP was developed. Surveys were conducted involving all expenditure necessary for the implementation of this project and the levels of demand and revenues were estimated, enabling the projection of the possible flows of business cash. Economic tools used were the Net Present Value, Internal Rate of Return, simple Payback, the discounted payback, the Index Return on Investment. It was found that with a monthly income above R\$2,730.00 is feasible opening an Esmaltaria the city of Limeira-SP.

Keywords: nail polish, entrepreneurship, service delivery

* Autor correspondente <berion.leandro@gmail.com>

Enviado: 13 jan. 2015

Aprovado: 19 mar. 2015

Introdução

O mercado brasileiro é o segundo maior consumidor de esmaltes no mundo (EUROMONITOR, 2012). No ano de 2012 o consumo de maquiagem para unhas apresentou faturamento de 1,7 milhões de Reais, equivalente a 25% da macrocategoria maquiagem. O mercado nacional da beleza, segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC, 2013), tem crescimento anual em torno de 10% e apresentou grande crescimento financeiro nos últimos 18 anos (Figura 1).

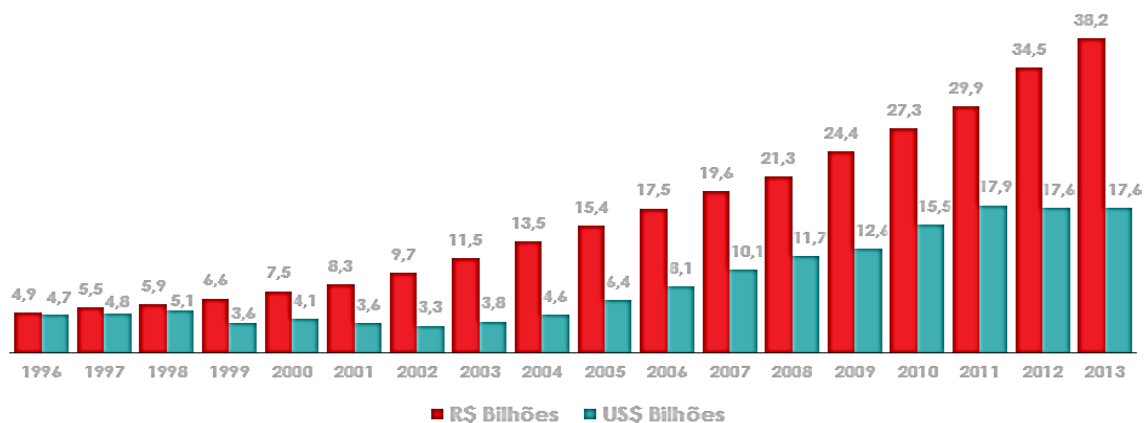


Figura 1. Faturamento na indústria de Higiene Pessoal, Cosméticos nos últimos 18 anos
Fonte: ABIHPEC, 2013

Nesse período o Produto Interno Bruto (PIB) cresceu em média 3%, a indústria brasileira cresceu em média 2% contra um crescimento deflacionado de 10% ao ano do mercado de beleza brasileiro. Isso demonstra um crescimento muito vigoroso do mercado de beleza no Brasil. Todo esse crescimento se deve a alguns fatores como: aumento da expectativa de vida, o que leva as mulheres a conservar uma impressão de juventude; lançamentos constantes de produtos que atendem às necessidades de mercado; participação crescente da mulher no mercado de trabalho; consumo de produtos com maior valor agregado por parte dos integrantes da classe C e aumento da renda as classes D e E permitindo o acesso aos produtos do setor (ABIHPEC, 2014).

Seguindo esta tendência, o setor de serviços na área da beleza tem apresentado alto crescimento, fato que pode ser facilmente evidenciado ao andar pelas ruas das cidades, o número de salões de beleza tem crescido a cada dia. Adicionado a isso, os cuidados com a beleza vão além da pele e dos cabelos, o embelezamento das unhas se destaca estando, também em alta.

O conceito de Salão de Beleza está muito bem consolidado no mercado e representa a grande maioria dos negócios no setor de serviços de beleza. No salão os clientes encontram vários serviços de embelezamento em um mesmo local, e costumam escolher o estabelecimento por indicação. Porém, com o aumento da concorrência, tecnologia, alto grau de exigência dos clientes e clientes sempre à procura de uma nova experiência, surgiram derivações com um maior grau de especialidade no atendimento. Nesse sentido surgiram as Esmaltarias, que serão o objeto de estudo deste trabalho (SEBRAE, 2014).

A Esmaltaria é um local especializado em esmaltes, seja pela venda ou aplicação do produto. Além dos serviços de esmaltação, pode-se encontrar na esmaltaria hidratação de mãos e pés, unhas artísticas, depilação e design de sobrancelhas (SEBRAE, 2014). Assim o cliente que busca uma esmaltaria terá acesso a uma experiência em serviço focado, e não várias experiências distintas como encontrado em um salão de beleza.

Através de pesquisas, verificou-se que a primeira esmaltaria nacional data de 2010. Desta forma, existem poucos estudos acadêmicos referentes a este tema em específico, e por se tratar de uma modalidade relativamente nova, há uma grande dificuldade na obtenção de informações sobre este modelo de negócios refletindo na necessidade de maiores estudos acerca do tema (MISS VERNIZ ESMALTARIA, 2013).

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - SEBRAE, lançou em fevereiro de 2014, um relatório com orientações para abertura do negócio Esmaltaria. Este documento possui relevância muito importante para empreendedores que desejam investir neste ramo de negócios, e também com dados e informações que auxiliam significativamente o desenvolvimento deste tipo de trabalho.

O objetivo foi analisar a viabilidade de implantação de negócio de Esmaltaria na cidade de Limeira, Estado de São Paulo, verificando o potencial de sucesso deste tipo de projeto. Procurou-se realizar um trabalho que auxilie e oriente os demais interessados neste ramo de prestação de serviços e, para tal seguiu-se um modelo de negócio bastante simples e objetivo que é adotado pela maior parte de empreendedores deste ramo.

Materiais e Métodos

Neste estudo os valores adotados para receita prevista (fluxos de caixa futuros) foram obtidos através de pesquisas com outros profissionais da área e a própria

experiência do empreendedor, levando sempre em consideração previsões conservadoras e o mais próximo possível a realidade. Também podemos destacar estas previsões conservadoras e reais para a obtenção de todos os custos, procurou-se estimar o valor mais próximo ao da realidade, foram pesquisados preços em lojas renomadas e especializadas em vendas de produtos de beleza.

Definição do negócio

Dentro do modelo de negócios Esmaltaria existem três tipos principais de divisão: Esmaltaria de Luxo, Esmaltaria Mãos e Pés e Esmaltaria que mescla serviços e vendas (SEBRAE, 2014).

O local escolhido para implantação do negócio foi o bairro Jardim Caieira na cidade de Limeira-SP, bairro residencial de classe média, o local é de propriedade do empreendedor. Através de pesquisas fundamentadas sobre dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (2013), referentes a renda média da população e população residente feminina na região de futura implantação da Esmaltaria, conclui-se que o modelo de Esmaltaria Mãos e Pés é o mais adequado. Também foi realizado um levantamento no bairro escolhido, para verificar a presença de negócios similares já existentes.

Relativo à mão de obra, a Esmaltaria contará de apenas uma profissional (empreendedora do negócio) especializada em Mãos, Pés, Depilação e Sobrancelhas. A decisão de adoção deste modelo de negócio se pauta na consideração do modelo ser o adotado pela maior parte dos prestadores de serviço desta área no início de suas atividades. Dentro destes moldes, o sistema escolhido para legalização e tributação do negócio foi o Microempreendedor Individual - MEI. Neste caso estima-se faturamento máximo de até R\$ 60.000,00 anuais e não pode haver participação em outra empresa como sócio ou titular (Portal do Empreendedor, 2014).

Ressalta-se que serão respeitadas todas as recomendações e orientações da Agência Nacional de Vigilância Sanitária - ANVISA referentes as especificações do local, limpeza e esterilização dos materiais, prestação de serviços de depilação, prestação de serviços de manicura e pedicura.

Serviços oferecidos

O modelo de negócio escolhido visa promover um atendimento de qualidade, com um profissional especializado na manutenção da beleza das unhas, sem o inconveniente dos barulhos, produtos químicos e espera comuns encontradas em um

salão de beleza tradicional. O foco no serviço prestado é o diferencial deste modelo de Esmaltaria (SEBRAE, 2014).

Como diferencial na Esmaltaria Mãos e Pés, além da dos serviços especializados de esmaltação serão oferecidos serviços de depilação e design de sobrancelha.

O ideal do empreendimento é a escolha de poucos serviços a serem prestados realizando-os com excelência, pois quanto maior a quantidade de serviços prestados, maiores são as dificuldades de oferecer qualidade diferenciada em todos (WERNER, 2009).

O cardápio de serviços seguirá os seguintes tópicos: esmaltação de pés e mãos, hidratação de pés e mãos, esmaltação decorada de pés e mãos, depilação de virilha, depilação de pernas, depilação de axilas, depilação de buço e design de sobrancelhas.

O horário de atendimento será das 09:00 às 18:00 horas de Terça a Sábado, com um período de almoço de uma hora, totalizando 08 (oito) horas diárias de trabalho.

Materiais necessários

A lista de utensílios, equipamentos e móveis necessários para a abertura da Esmaltaria foi elaborada com base em informações publicadas do SEBRAE e o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial - SENAC para o ano de 2014. Todos estes utensílios, equipamentos e móveis necessários estão elencados na Tabela 1.

O fato de que a Esmaltaria será montada em imóvel próprio do empreendedor resultou na necessidade de efetuar reformas e adaptações para o melhor atendimento ao cliente e para o enquadramento as normas da ANVISA e Vigilância Sanitária do Município de Limeira-SP.

Tabela 1. Utensílios, equipamentos e móveis necessários à abertura da Esmaltaria

Descrição	Quantidade
Maca para Depilação	1
Escadinha para Maca Depilação	1
Móveis planejados (armários com gavetas, painel para TV)	1
Poltrona para cliente	1
Carrinho para Esmaltes (capacidade 200 esmaltes)	2
Carrinho auxiliar Estética	1
Bancada de trabalho em Mármore	1
Cadeira para Manicure (Cirandinha)	1
Alicate de corte Unha Inox	10
Alicate de Cutícula Inox	10
Alicate de Unha postiça	10
Espátula Inox	10
Palito de unha Inox	10
Cureta Inox	10
Kit Pinças design sobancelha	10
Navalhete com pente (pilha)	3
Pinça ponta Chanfrada	10
Pinça de precisão	10
Tesoura Sobancelha	10
Pincel Sobancelha	10
Pincel Sobancelha Chanfrado	10
Paquímetro para Sobancelha	5
Pincel Boleador para Unhas	10
Pincel para unhas artísticas	10
Telefone	1
Autoclave Baby	1
Televisão	1
Máquina de Lavar	1
Tablet	1
Bebedouro	1
Panela para termocera	2
Maquina Cortar cabelo	1

Fonte: SEBRAE, 2014; SENAC, 2014

Além dos materiais citados anteriormente, também se definiu os produtos necessários para iniciar o atendimento e manter um pequeno estoque. Item estes que estão listados na Tabela 2.

Tabela 2. Itens necessários para iniciar atendimento (Material de consumo)

Descrição dos Produtos	Quantidade
Esmaltes diversos	250
Toalhas para Manicure (Branca)	50
Caixa de Luvas Vinil (Caixa com 50 pares)	2
Caixa de Luvas Látex (Caixa com 50 pares)	3
Tintura Henna	4
Caixa Mascarás (Caixa com 50UN)	4
Lixa de Unha Média (Pacote com 144UN)	2
Lixa Polidora (Pacote com 6UN)	15
Álcool 70%	2
Acetona	2
Amolecedor	2
ExtraBrilho	10
Base	10
Rolo Filme	2
Creme Hidratante para Mão	1
Esfoliante (Pés e Mão)	1
Lixa para Pés (Pacote com 50UN)	3
Creme Hidratante para Pés	1
Algodão (rolo)	1
Lençol Descartável (Pacote com 15UN)	4
Embalagem Esterilização (Pacote com 200UN)	2
Porta Acetona	2
Spray Secante	2
Borrifador	3
Óleo secante	2
Adesivo para Unhas	15
Películas para Unhas	15
Pedra Ume	2
Kit Depilação (Cera, TNT, Talco, Gel)	1

Fonte: Pesquisa com profissionais da área, 2014

Também para o início das atividades foram considerados gastos com materiais de propagandas (folhetos) e gastos para abertura do MEI.

Levantamento dos custos

Os custos de todos os materiais necessários à implantação do negócio foram levantados com base de preços na cidade de Limeira-SP em comércios especializados em vendas de produtos de beleza e depilação (Tabela 3, 4, 5 e 6).

Tabela 3. Custos dos utensílios necessários à abertura de Esmaltaria

Utensílios	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
	unidade	R\$	
Alicate de corte Unha Inox	10	47,00	470,00
Alicate de Cutícula Inox	10	32,00	320,00
Alicate de Unha postiça	10	10,99	109,90
Espátula Inox	10	7,70	77,00
Palito de unha Inox	10	3,50	35,00
Cureta Inox	10	6,50	65,00
Kit Pinças design	10	14,50	145,00
Navallete com pente (pilha)	3	32,00	96,00
Pinça ponta Chanfrada	10	10,80	108,00
Pinça de precisão	10	5,49	54,90
Tesoura Sobrancelha	10	10,90	109,00
Pincel Sobrancelha	10	2,89	28,90
Pincel Sobrancelha Chanfrado	10	6,75	67,50
Paquímetro para Sobrancelha	5	4,65	23,25
Pincel Boleador para Unhas	10	3,45	34,50
Pincel para unhas artísticas	10	5,00	50,00
Total			R\$ 1.793,95

Fonte: Jéssica Cosméticos / Princesa Cosméticos, 2014

Tabela 4. Custos dos móveis necessários à abertura de Esmaltaria

Móveis	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
	unidade	R\$	
Maca para Depilação	1	390,00	390,00
Escadinha para Maca Depilação	1	70,00	70,00
Móveis planejados	1	5.280,00	5.280,00
Poltrona para cliente	1	500,00	500,00
Carrinho para Esmaltes (200 esmaltes)	2	300,00	600,00
Carrinho auxiliar Estética	1	130,00	130,00
Bancada de trabalho em Mármore	1	2.769,00	2.769,00
Cadeira para Manicure	1	500,00	500,00
Total			R\$ 10.239,00

Fonte: Jéssica Cosméticos / Princesa Cosméticos / Móveis Cassimiro / Móveis Van De Velde / Reis Mármore, 2014

Tabela 5. Custos dos equipamentos necessários à abertura de Esmaltaria

Equipamentos	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
	unidade		R\$
Telefone	1	130,00	130,00
Autoclave Baby	1	1.799,00	1.799,00
Televisão	1	659,45	659,45
Máquina de Lavar	1	2.555,00	2.555,00
Tablet	1	999,00	999,00
Bebedouro	1	251,91	251,91
Panela para termocera	2	100,00	200,00
Máquina Cortar cabelo	1	150,00	150,00
Total			R\$ 6.744,36

Fonte: Jéssica Cosméticos / Walmart / Princesa Cosméticos, 2014

Tabela 6. Custos da reforma para adequação das instalações do negócio

Reformas	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
	unidade		R\$
Torneiras	3	250,00	750,00
Reforma	1	1.200,00	1.200,00
Pintura	1	360,00	360,00
Portas de vidro	1	2.646,00	2.646,00
Total			R\$ 4.956,00

Fonte: Persanbox / Casa do Tubo / Prime Pinturas / Reformas Francisco, 2014

Salienta-se que os custos com reformas foram referentes a alterações nas instalações elétricas e instalações hidráulicas.

Os custos fixos para o empreendimento, também foram levantados onde destacam-se: água, luz, telefone, internet, cursos, MEI, pró-labore e material para limpeza (Tabela 7). Para efeitos de cálculo, adotou-se que os custos fixos terão em média um reajuste de 7% ao ano.

Tabela 7. Custos fixos mensais

Custos Fixo Mensais	Valor (R\$)
MEI	41,20
Água	24,30
Luz	75,00
Telefone e Internet	144,79
Material de Limpeza	50,00
Pró-Labore	800,00
Diversos	80,00
Cursos	60,00
Total	1.275,29

Fonte: Elektro / Odebrecht Ambiental Limeira / Vivo / MEI / Walmart / Jéssica Cosméticos, 2014

Os produtos e gastos necessários para o início do atendimento na esmalteria assim como os gastos com a legalização e propaganda do negócio são apresentados na Tabela 8.

Tabela 8. Custos para iniciar atendimento

Descrição dos Produtos	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
	unidade	R\$	
Esmaltes diversos	250	5,00	1.250,00
Toalhas para Manicure (Branca)	50	0,89	44,50
Caixa de Luvas Vinil (Caixa 50 pares)	2	11,90	23,80
Caixa de Luvas Látex (Caixa 50 pares)	3	14,90	44,70
Tintura Henna	4	55,00	220,00
Caixa Mascará (Caixa com 50UN)	4	12,50	50,00
Lixa de Unha Média (Pc.144UN)	2	8,50	17,00
Lixa Polidora (Pc. 6UN)	15	8,50	127,50
Álcool 70%	2	6,00	12,00
Acetona	2	9,50	19,00
Amolecedor	2	3,50	7,00
ExtraBrilho	10	2,99	29,90
Base	10	2,90	29,00
Rolo Filme	2	8,90	17,80
Creme Hidratante para Mão	1	17,00	17,00
Esfoliante (Pés e Mão)	1	24,00	24,00
Lixa para Pés (Pc. 50UN)	3	17,00	51,00
Creme Hidratante para Pés	1	17,00	17,00
Algodão (rolo)	1	15,90	15,90
Lençol Descartável (Pc. 15UN)	4	17,00	68,00
Embalagem Esterilização (Pc. 200UN)	2	27,00	54,00
Porta Acetona	2	6,50	13,00
Spray Secante	2	10,90	21,80
Borrifador	3	4,80	14,40
Óleo secante	2	7,80	15,60
Adesivo para Unhas	15	4,50	67,50
Películas para Unhas	15	5,00	75,00
Pedra Ume	2	6,00	12,00
Kit Depilação (Cera, TNT, Talco, Gel)	1	143,00	143,00
Gastos com Abertura do MEI	1	150,00	150,00
Despesas com Propaganda (folhetos)	1	150,00	150,00
Total			R\$ 2.801,40

Fonte: Jéssica Cosméticos / Princesa Cosméticos / Escritório Bobice, 2014

Para calcular a depreciação utilizou-se a equação 1 (Kuhnen, 2001).

$$D = \frac{(Vi - Vr)}{N} \quad (1)$$

Onde, D:depreciação; Vi: valor inicial de aquisição; Vr: valor final; N: período de duração do projeto.

Adotou-se o V_r como sendo 40% do valor inicial do investimento e N como 5 anos para vida útil do projeto. Além disso assumiu-se o nível de utilização da capacidade instalada como sendo de 100%.

Os gastos referentes aos materiais de consumo e a previsão de máxima receita foram realizados com base em pesquisas a outros prestadores de serviço e experiências do próprio empreendedor. De acordo com a previsão da demanda de atendimento obtêm-se o custo variável para o atendimento mensal.

Tabela 9. Custos materiais de consumo, para máxima receita

Descrição dos Produtos	Quantidade	Valor Unitário	Valor Total
	unidade	R\$	
Caixa de Luvas Vinil (Caixa 50 pares)	1	11,90	11,90
Caixa de Luvas Látex (Caixa 50 pares)	2	14,90	29,80
Caixa Mascarás (Caixa 50UN)	2	12,50	25,00
Lixa de Unha Média (Pc.144UN)	1	8,50	8,50
Lixa Polidora (Pc. 6UN)	1	8,50	8,50
Álcool 70%	1	6,00	6,00
Acetona	1	9,50	9,50
Amolecedor	1	3,50	3,50
ExtraBrilho	5	2,99	14,95
Base	5	2,90	14,50
Rolo Filme	2	8,90	17,80
Efoliante (Pés e Mão)	1	24,00	24,00
Lixa para Pés (Pc.50UN)	1	17,00	17,00
Creme Hidratante para Mão	1	17,00	17,00
Creme Hidratante para Pés	1	17,00	17,00
Algodão (rolo)	1	15,90	15,90
Lençol Descartável (Pc. 15UN)	1	17,00	17,00
Embalagem Esterilização (Pc. 200UN)	1	27,00	27,00
Spray Secante	1	10,90	10,90
Óleo secante	2	7,80	15,60
Kit Depilação (Cera, TNT, Talco, Gel)	1	143,00	143,00
Adesivo para Unhas	5	4,50	22,50
Películas para Unhas	5	5,00	25,00
Esmaltes diversos	30	5,00	150,00
Total			R\$ 651,85

Fonte: Jéssica Cosméticos / Princesa Cosméticos, 2014

Levantamento da receita

Após definidos os serviços prestados na Esmaltaria, precificou-se cada um dos serviços oferecidos. Para a formação do preço, foi feito um levantamento em estabelecimentos similares que prestavam o mesmo tipo de serviço (Tabela 10). Optou-

se pela prática dos mesmos preços da concorrência, porém com um atendimento exclusivo e diferenciado que uma Esmaltaria pode proporcionar.

Tabela 10. Tabela de Preços projetados para atendimento

Descrição	Valor
	R\$
Mão	20,00
Pé	20,00
Mão Decorada	25,00
Hidratação de Parafina Mão	20,00
Hidratação de Parafina Pé	20,00
Sobrancelha	20,00
Sobrancelha com Henna	40,00
Depilação Meia Perna	20,00
Depilação Perna Inteira	35,00
Depilação Virilha com argila	35,00
Depilação Axila com argila	15,00
Depilação Buço com argila	15,00

Fonte: Zallê / Lollita Unhas / Villa Rosa, 2014

Após definição dos valores cobrados, criou-se uma estimativa para o máximo atendimento possível durante o período de um mês. Considerando os dias trabalhados e a carga horária proposta para a Esmaltaria.

Tabela 11. Estimativa de máximo atendimento mensal

Serviço	Atendimentos	Receitas
	unidade/mês	R\$
Unhas (Pé ou Mão)	105	2.100,00
Depilação Virilha	6	210,00
Sobrancelha	20	400,00
Depilação Meia perna	10	200,00
Depilação Perna inteira	10	350,00
Depilação Axila	42	630,00
Depilação Buço	21	315,00
Unhas Decoradas	4	100,00
Hidratação (Pé ou Mão)	20	400,00
Total	238	4.705,00

Fonte: Pesquisa com profissionais de área, 2014

Investimento

Os custos de investimentos serão todos provenientes de recursos próprios do empreendedor.

Definiu-se também que a taxa mínima de atratividade (taxa de desconto) para o projeto será de 15%.

Crítérios adotados para tomada de decisão

A análise da viabilidade do negócio se realizou com base nos critérios de Valor Presente Líquido - VPL, Taxa Interna de Retorno, Payback (simples e descontado) e o Índice Retorno sobre Investimento. Estes critérios são altamente utilizados na tomada de decisão para novos investimentos destacando-se as ferramentas TIR, VPL, e Payback (simples e descontado) com 76%, 75%, 57% e 30%, respectivamente (Graham; Harvey, 2001).

Valor presente líquido - VPL

O método do VPL calcula, em valor presente, todos os fluxos de caixa gerados pelo empreendimento ao longo de sua vida útil, descontado uma taxa de juros i (eq. 2) (Samanez, 2009).

$$VPL = \left[\frac{FC_1}{(1+i)} + \frac{FC_2}{(1+i)^2} + \frac{FC_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FC_n}{(1+i)^n} \right] - FC_0 \quad (2)$$

Onde, FC_1 , FC_2 , FC_3 e FC_n : fluxos de caixa do período; FC_0 : investimento inicial; I : custo do capital.

Para que o projeto seja considerado viável o valor presente do fluxo de caixa deve ser positivo, ou seja, o valor presente das entradas deve ser maior que o valor presente das saídas.

Taxa interna de retorno - TIR

A taxa interna de retorno - TIR, é a taxa que anula o VPL, ou seja, equaliza as entradas e saídas do projeto. Abaixo segue a equação 3, que fornece a TIR do projeto de investimento.

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

Onde, I : investimento inicial; FC_t : fluxo de caixa no t -ésimo período

A taxa de juros que “zera” o fluxo de caixa é a própria taxa interna de retorno e representa a rentabilidade de um projeto de investimento. Se a taxa de desconto for

menor que a TIR do projeto, o VPL é positivo. Se a taxa de desconto for maior que a TIR, o VPL é negativo (Samanez, 2009).

Método do Payback descontado e Payback simples

O Payback descontado determina o número de períodos necessários para reaver o capital inicialmente aplicado no investimento, considerando o efeito do tempo (juros).

Se I representa o investimento inicial, FC_t o fluxo de caixa no período t e K o custo do capital, o método do Payback descontado consiste, basicamente em determinar o T na equação 4, (Samanez, 2009).

$$I = \sum_{t=1}^T \frac{FC_t}{(1+K)^t} \quad (4)$$

O Payback simples não leva em consideração a remuneração pelo capital investido.

Índice retorno sobre investimento

O índice retorno sobre investimento é a relação entre o lucro (ou prejuízo) e o capital investido (Contabilidade Financeira, 2012). O índice pode ser expresso conforme equação 5.

$$R/I = \text{Lucro Operacional} / \text{Investimento Líquido} \quad (5)$$

Se o índice de retorno sobre investimento for maior que 0, o projeto é considerado viável.

Resultados e Discussão

É importante que a análise financeira seja clara e bem substanciada, através de dados e da própria descrição do negócio, para que não surjam dúvidas capazes de arruinar toda a credibilidade do projeto (Degen, 1989). Todo o projeto tem como objetivo gerar valor para o investidor / empreendedor e o valor do projeto depende da sua capacidade de gerar fluxos de caixa positivos, como regra geral, quanto maior a rentabilidade do projeto maior o risco envolvido (Samanez, 2009).

Pesquisados todos os preços, realizou-se a soma dos valores referentes aos móveis, utensílios, equipamentos, reformas, materiais para início do atendimento e chegou-se ao valor total de R\$ 26.534,71 Reais para abertura da Esmaltaria em Limeira-SP. Definiu-se que o faturamento máximo mensal da Esmaltaria atingiria o valor de R\$ 4.705,00.

De posse de todos estes dados e das demais premissas abaixo (Tabela 12), iniciou-se o processo de cálculo de todos os critérios adotados para a análise da viabilidade econômica financeira da Esmaltaria.

Tabela 12. Premissas básicas do projeto

Descrição	Dados
Dias trabalhados no mês	21 dias (terça a sábado)
Horários de atendimento	Das 09:00 às 18:00
Carga horária mensal (horas)	168
Percentual de capital próprio	100%
Taxa mínima de Atratividade (TMA)	15%
Taxa reajuste dos custos fixos %a.a.	6,5%
Investimento total	R\$ 26.534,71
Faturamento máximo Anual	R\$ 56.460,00
Horizonte do Projeto (anos)	5

Fonte: Resultado da pesquisa (Limeira-SP, 2014)

A análise econômica financeira do projeto baseou-se em três hipóteses de faturamento. A primeira hipótese propunha o faturamento mínimo (58% do faturamento máximo previsto) de forma a se obter apenas um rendimento que atendesse a TMA adotada no projeto com lucro econômico zero. Na segunda hipótese realizou-se os cálculos com porcentagem de 70% do faturamento máximo previsto e na terceira hipótese adotou-se o faturamento máximo previsto (100%). Reajustes de 7% a.a. também foram adotados para os custos fixos anuais, porém calculou-se as receitas e os custos variáveis sem considerar reajustes anuais.

O fluxo de caixa do projeto e os resultados para a primeira hipótese são apresentados abaixo (Tabela 13 e 14).

Tabela 13. Fluxo de caixa para Hipótese 58%

	0	1	2	3	4	5
Receita Anual	R\$ (26.534,71)	R\$ 32.762,73	R\$ 32.762,73	R\$ 32.762,73	R\$ 32.762,73	R\$ 32.762,73
Custo Depreciação Anual	R\$ (26.534,71)	R\$ (3.184,17)	R\$ (3.184,17)	R\$ (3.184,17)	R\$ (3.184,17)	R\$ (3.184,17)
Custo Variável Anual	R\$ (26.534,71)	R\$ (4.539,08)	R\$ (4.539,08)	R\$ (4.539,08)	R\$ (4.539,08)	R\$ (4.539,08)
Custo Fixo Anual (CFA)	R\$ (26.534,71)	R\$ (15.303,48)	R\$ (16.298,21)	R\$ (17.357,59)	R\$ (18.485,83)	R\$ (19.687,41)
Fluxo de caixa (FC)	R\$ (26.534,71)	R\$ 9.736,00	R\$ 8.741,28	R\$ 7.681,89	R\$ 6.553,65	R\$ 5.352,07
FC descontado	R\$ (26.534,71)	R\$ 8.466,09	R\$ 6.609,66	R\$ 5.050,97	R\$ 3.747,07	R\$ 2.660,93
FC Acumulado (s/desc)	R\$ (26.534,71)	R\$ (16.798,71)	R\$ (8.057,43)	R\$ (375,53)	R\$ 6.178,12	R\$ 11.530,19
FC Acumulado (c/desc)	R\$ (26.534,71)	R\$ (18.068,62)	R\$ (11.458,96)	R\$ (6.407,99)	R\$ (2.660,92)	R\$ 0,01

Tabela 14. Cálculos Hipótese 58%

Indicador	Resultados
VPL	R\$ 0,01
TIR	15%
Payback (s/desconto)	3,24 anos
Payback descontado	4,48 anos
R/I	R\$ 0,00

Para a primeira hipótese, faturamento mensal adotado foi de R\$ 2.730,23 (R\$ 32.762,73 anual), com isso obteve-se, após procedimentos de cálculo, valor de TIR de 15%, o VPL de R\$ 0,00, o Payback descontado de quatro anos e seis meses e o retorno sobre o investimento foi de R\$ 0,00. Os resultados indicam que com este faturamento temos o ponto de equilíbrio econômico do projeto. O ponto de equilíbrio econômico indica a capacidade mínima que o projeto deve operar para não ter prejuízo e atender à remuneração esperada pelos acionistas sobre o capital investido (MARTINS, 2010). Neste caso a taxa mínima de atratividade - TMA do projeto foi fixada em 15%, portanto com os resultados apresentados a partir deste faturamento o projeto já se torna viável quando comparado com uma aplicação de menor risco, como a Poupança.

Os resultados obtidos para a segunda hipótese (70% do faturamento máximo esperado) são apresentados abaixo (Tabela 15). Considerando um valor superior no faturamento, em comparação à hipótese anterior, o projeto ultrapassa o ponto de equilíbrio econômico, confirmando a sua viabilidade. Escolheu-se esta hipótese para estudo, pelo fato de representar bem o faturamento para o início de funcionamento de um novo empreendimento, já que será necessário um trabalho de divulgação da Esmaltaria para atrair os novos clientes, uma vez que eles comecem a chegar ao empreendimento será necessário cativa-los e mantê-los, evitando possíveis quedas no faturamento do projeto.

Tabela 15. Cálculos Hipótese 70%

Indicador	Resultados
VPL	R\$ 19.518,97
TIR	45%
Payback (s/desconto)	1,84 anos
Payback descontado	2,52 anos
R/I	R\$ 0,74

Para este cenário adotou-se faturamento mensal de R\$ 3.293,50, 70% do faturamento previsto (anual R\$ 39.522,00), com isso obteve-se TIR de 45%, o VPL de R\$ 19.518,97, o Payback descontado de dois anos e seis meses e o retorno sobre o investimento de R\$ 0,74.

O maior faturamento estimado (12% maior que a primeira hipótese) resulta em valores dos indicadores TIR, VPL, Payback descontado e Índice retorno sobre investimento, elevados. Com estes resultados calculados para os critérios adotados, demonstra-se que o projeto apresenta fortes indicadores de oferecer um bom retorno sobre o capital investido. O VPL apresenta valor positivo (R\$ 19.518,97), o valor da TIR é maior que a taxa de desconto e o Payback do projeto demonstra que o capital investido será recuperado em médio prazo (dois anos e seis meses). Estes três critérios analisados em conjunto demonstram a viabilidade econômica financeira do projeto, mesmo considerando a hipótese de faturar 70% do faturamento máximo esperado.

Na terceira hipótese projetada, com faturamento mensal de R\$ 4.705,00, ou seja, com 100% do faturamento previsto (anual R\$ 56.460,00), obteve-se a TIR de 108%, o VPL de R\$ 68.431,41, o Payback descontado de um ano e um mês e o retorno sobre o investimento de R\$ 2,58. Com estes resultados obtidos podemos comprovar a viabilidade econômica financeira do projeto, projeto este que demonstra um grande potencial de retorno sobre o capital investido.

Tabela 16. Cálculos Hipótese 100%

Indicador	Resultados
VPL	R\$ 68.431,41
TIR	108%
Payback (s/desconto)	0,88 anos
Payback descontado	1,12 anos
R/I	R\$ 2,58

Mesmo com os resultado positivos não podemos esquecer que para o sucesso do empreendimento é necessário ter um faturamento mínimo de R\$ 2.730,00, caso

contrário não haverá sucesso no projeto estudado. Além disso, o sucesso do projeto está sujeito a fatores não controláveis pelo empreendedor, tais como o aumento do preço dos materiais de consumo, aumento da inflação e elevação dos custos fixos. Principalmente fatores relacionados à política econômica adotada pelo governo, uma vez que o aumento do desemprego e a perda do poder de compra dos consumidores têm uma influência muito forte sobre a receita deste tipo de empreendimento, fato da Esmaltaria prestar um serviço que não é uma necessidade básica à população (cliente).

Ressalta-se que, devido o imóvel ser de posse do próprio empreendedor, não houveram custos destinados a aluguel de espaço físico para o negócio, fato que auxiliou muito na elevação dos índices calculados para demonstrar a viabilidade econômica financeira do projeto. Para comprovar, calculou-se novamente a terceira hipótese, com 100% do faturamento previsto, acrescentando nos custos fixos um valor de R\$ 12.000,00 anuais, referentes a despesas com aluguel. Os resultados são apresentados na Tabela 17.

Tabela 17. Cálculos Hipótese 100%, considerando aluguel do imóvel

Indicador	Resultados
VPL	R\$ 23.420,85
TIR	53%
Payback (s/desconto)	1,63 anos
Payback descontado	2,22 anos
R/I	R\$ 0,88

Nota-se um grande impacto nos resultados obtidos, considerando o pagamento de aluguel no projeto, uma vez que a TIR passou de 108% para 53% e o VPL caiu de R\$ 68.431,41 para R\$ 23.420,85, mesmo com uma queda acentuada para estes resultados o projeto continua viável. Assim a possibilidade de empreender em um imóvel próprio aumenta consideravelmente as chances de obter-se sucesso, e possibilidade de gerar valor ainda maior.

Outro fator importante que elevou os valores obtidos para o VPL, a TIR, o Payback e Retorno sobre o Investimento, foi o fato do empreendedor ter disponível 100% de recursos próprios para investir no projeto. Sendo assim, para este empreendimento não foi necessário tomar recursos com capital de terceiros.

Comparando os resultados obtidos, com a possibilidade de abertura de uma franquia para Esmaltaria, nota-se que os valores são bem próximos. Em uma franquia

para esmalteria com investimento inicial de R\$ 30.000,00, promete-se um retorno para o investimento de seis a doze meses. Já nos cálculos efetuados chegamos a um valor de um ano e um mês, muito próximo ao oferecido pelas franquias pesquisadas (Morandi, 2013).

Os primeiros seis meses de fluxo de caixa são negativos atingindo-se o ponto de equilíbrio ao final do primeiro ano e, só a partir do primeiro ano, tem-se o amadurecimento do negócio (Werner, 2009), também comparado com estas afirmações demonstra-se que os resultados obtidos nesta análise ficaram bem próximos a experiências demonstradas em literaturas publicadas e consolidadas na área de beleza (SEBRAE, 2014).

Devemos destacar que, devido aos resultados obtidos através da análise de viabilidade econômica, o projeto demonstra que poderá ser prolongado por um período de tempo maior que o estimado neste projeto (5 anos).

Conclusão

O estudo de caso realizado para abertura de uma Esmaltaria na cidade de Limeira-SP apresentou-se como um investimento economicamente viável e atrativo considerando os critérios da TIR, VPL, Payback simples e Payback descontado e Índice de retorno sobre o investimento, conjuntamente. Com um faturamento mensal superior a R\$ 2.730,23 o projeto pode ser considerado viável. Já para um faturamento mensal de R\$ 4.705,00, ou seja, com 100% do faturamento previsto (anual R\$ 56.460,00), obteve-se a TIR de 108%, o VPL de R\$ 68.431,41, o Payback descontado de um ano e um mês e o retorno sobre o investimento de R\$ 2,58. Resultados este, que demonstram a viabilidade do projeto, pois o projeto apresenta o VPL positivo, a TIR maior que a taxa de atratividade e o Payback descontado apresenta um retorno relativamente rápido.

Referências

Agência Nacional de Vigilância Sanitária [ANVISA]. 2013. Salões de beleza e similares. Brasília. Disponível em: <<http://portal.anvisa.gov.br/wps/content/Anvisa+Portal/Anvisa/Ouvidoria/Assunto+de+Interesse/Fique+de+Olho/Saloes+de+beleza+e+similares>>. Acesso em: 06 set. 2014.

Agência Nacional de Vigilância Sanitária [ANVISA]. 2010. Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos. Brasília. Disponível em: <http://portal.anvisa.gov.br/wps/wcm/connect/f569ef804822feed95bed754098589a5/2_Palestra.pdf?MOD=AJPERES>. Acesso em: 06 set. 2014.

Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos [ABIHPEC]. 2014. Panorama do Setor de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos. São Paulo. Disponível em: < <http://www.abihpec.org.br/wp-content/uploads/2014/04/2014-PANORAMA-DO-SETOR-PORTUGU%C3%8AS-21-08.pdf>>. Acesso em: 06 set. 2014.

Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos [ABIHPEC]. 2014. São Paulo. Caderno de tendências 2014 – 2015 Higiene Pessoal – Perfumaria - Cosméticos. Disponível em: < http://www.abihpec.org.br/ABIPECH_Livro-de-Tendencias.pdf>. Acesso em: 06 set. 2014.

Contabilidade Financeira. 2012. ROI. Disponível em: < <http://www.contabilidade-financeira.com/2012/03/roi.html>>. Acesso em: 30 nov. 2014.

Degen, R. J. 1989. O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial. 1ed. São Paulo: McGraw-Hill. 367 p.

Euromonitor Internacional. 2014. Beauty and personal care in Brazil. São Paulo. Disponível em: < <http://www.euromonitor.com/beauty-and-personal-care-in-brazil/report>>. Acesso em: 30 nov. 2014.

Franquia Empresas. 2012. Artigo: Como montar uma esmaltaria. Disponível em: <<http://franquiaempresa.com/2012/12/como-montar-uma-esmalteria.html>>. Acesso em: 06 set. 2014.

Graham, J. R.; Harvey, C. R. 2001. The Theory and Practice of Finance: Evidence from the Field. *Journal of Financial Economics* 60: 187-243.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística [IBGE]. 2013. Cidades. São Paulo. Disponível em: < <http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?lang=&codmun=352690&search=sao-paulo|limeira>>. Acesso em: 06 set. 2014.

Kuhnen, O. L. 2001. Matemática financeira aplicada a análise de investimentos. 3ed. São Paulo: Atlas. 515 p.

Martins, E. 2010. Contabilidade de custos. 10ed. São Paulo: Atlas. 376 p.

Miss Verniz Esmaltaria. 2013. Miss Verniz Esmaltaria. Salvador. Disponível em: <<http://www.missvernizesmalteria.com.br/#!/about/cnmi>>. Acesso em: 06 set. 2014.

Morandi, J. 2013. Fature alto abrindo uma esmaltaria. MdeMulher. Disponível em: <<http://mdemulher.abril.com.br/carreira-dinheiro/reportagem/seu-negocio/fature-alto-esmalteria-745034.shtml>>. Acesso em: 06 set. 2014.

Portal do Empreendedor. 2012. Microempreendedor individual (MEI). São Paulo. Disponível em: < <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual>>. Acesso em: 06 set. 2014.

Portal do Empreendedor. 2012. Manual do processo eletrônico de inscrição do microempreendedor individual (MEI). São Paulo. Disponível em: <

<http://www.portaldoempreendedor.gov.br/mei-microempreendedor-individual/manual.pdf>>. Acesso em: 06 set. 2014.

Samanez, C.P. 2009. Engenharia Econômica. 1ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall. 224 p.

SENAC, DN. 2013. Salão de beleza: organização, marketing e gestão do trabalho. 11reimpr. Rio de Janeiro: Senac Nacional. 80 p.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas [SEBRAE]. 2014. Custo na Prestação de Serviços. São Paulo. Disponível em: <[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/B83E6E16A0097D3A03257146005A1566/\\$File/NT00031FB6.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/B83E6E16A0097D3A03257146005A1566/$File/NT00031FB6.pdf)>. Acesso em: 06 set. 2014.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas [SEBRAE]. 2014. Esmaltaria Orientações para Abertura do Negócio. São Paulo. Disponível em: <[http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8206daf5dc99d00703b086c63908c1f7/\\$File/4591.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8206daf5dc99d00703b086c63908c1f7/$File/4591.pdf)>. Acesso em: 06 set. 2014.

Werner, R. 2009. Beleza, um bom negócio: experiências bem-sucedidas na gestão de salões. 1ed. Rio de Janeiro: Senac Nacional. 168 p.