

Análise de viabilidade econômica e financeira da abertura de uma loja de roupas na cidade de Curitiba – PR

Betina Rabello Masetti (UFPR) betinamasetti@gmail.com

Resumo:

O presente artigo tem como objetivo apresentar uma análise de viabilidade econômico-financeira da abertura de uma loja de roupas na cidade de Curitiba. No Brasil, o setor de vestuário movimentou R\$ 140 bilhões em 2013 e apresenta uma previsão de aumento de 4,6% no faturamento em relação a 2016. O primeiro passo para a elaboração deste trabalho foi a revisão de literatura para formar a base teórica. Em seguida foi feito o levantamento do investimento necessário para a abertura do empreendimento, realizando-se então uma pesquisa de possíveis locais e seus respectivos aluguéis, mobília necessária para a loja, custo fiscais e com funcionários, valor do produto com o fornecedor, etc. A próxima etapa consistiu na elaboração dos fluxos de caixa, que abrangem as receitas (preço de venda produto multiplicada pela demanda estimada) e custos fixos e variáveis identificados. Os fluxos de caixa foram construídos para os três cenários analisados (otimista, realista e pessimista). Então realizou-se o cálculo do Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e *Payback* descontado para cada um dos cenários. Por fim, com base nas análises desses indicadores, observou-se que o negócio avaliado é inviável apenas no cenário pessimista; já nos cenários otimista e realista o empreendimento mostrou-se economicamente e financeiramente viável.

Palavras-chave: Análise de viabilidade econômico-financeira, Loja de roupas, Shopping Center, Grifes, Curitiba

Analysis viability economic and financial from a clothing store in the city of Curitiba – PR

Abstract:

The objective of this article is to present an analysis of economic and financial viability for opening a clothing store in the city of Curitiba. In Brazil, the apparel industry moved R\$140 billion (around U\$42 billion) in 2013 and it presents an increase of 4.6% in the invoicing with respect to 2016. The first step for the development of this paper was to review the literature available on this subject to serve as the theoretical basis. After that, a survey on the investment needed to open the enterprise was done by doing a research on possible locations and their rent, the necessary furniture, tax and employment costs, the price charged by the suppliers, etc. The next step was the elaboration of the cash flow, which included the revenue (selling price of the product multiplied by the estimated demand) and the identified fixed and variable costs. The cash flow statements were built for the three analyzed scenarios (optimistic, realistic, and pessimistic). Therefore, the Net Present Value (NPV), the Internal Rate of Return (IRR), and the discounted payback were calculated for each one of the scenarios. Finally, based on the analysis of these indicators, it was possible to observe that such business is unfeasible only in the pessimistic scenario, while in the optimistic and realistic scenarios the enterprise proved to be economically and financially feasible.

Keywords: Analysis of economic-financial viability; Clothing store; Shopping Center; Designer label; Curitiba

1. Introdução

O setor de vestuário no Brasil ocupa o 5º lugar no ranking de consumo de moda mundial de acordo com uma pesquisa do Euromonitor. Segundo o estudo, em 2013 o país movimentou R\$

140 bilhões nessa área (O Negócio do Varejo, 2016). A IBIT (Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção) relatou uma previsão do faturamento do setor têxtil e de confecção do Brasil de R\$ 135 bilhões em 2017, ou seja, um aumento de 4,6% em relação ao ano anterior. A associação também informa que essa perspectiva se deve à previsão de que a economia brasileira voltará a crescer, mesmo que discretamente, causando, assim, uma redução na taxa de juros e melhorias no mercado de crédito, além de um aumento da confiança das empresas e do consumidor.

Devido a previsão positiva de crescimento nesse setor a autora escolheu empreender na área, entretanto é importante realizar uma análise financeira do negócio, para então avaliar se a opção é viável. O objetivo do presente trabalho é avaliar a viabilidade econômico-financeira da abertura de uma loja de roupas na cidade de Curitiba, com base nos resultados encontrados para os indicadores: Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR) e Payback Descontado. Para a análise, foram considerados três cenários, projetados a partir de diferentes perspectivas: otimista, realista e pessimista da demanda.

O presente artigo inicia com uma revisão bibliográfica a respeito dos principais métodos para avaliar um investimento. Após essa etapa, apresenta a metodologia utilizada no trabalho e, por fim, os resultados são calculados, para então analisar a viabilidade do negócio com base nos indicadores.

2. Revisão Bibliográfica

Um investimento pode ser definido de uma forma resumida como um acréscimo ao capital real da sociedade, ou seja, como o valor de uma parte de um produto que compõe a economia que não está sendo destinada ao consumo e que independe do período de tempo (PASSOS; NOGAMI, 2013).

Para a análise da viabilidade de um projeto ser considerada viável é necessário um estudo econômico e a Engenharia Econômica tem como objetivo tomar essa decisão sobre os investimentos. Quando uma empresa faz uma aquisição de novos equipamentos, aumenta a capacidade de produção da fábrica com um novo turno ou terceiriza alguma parte do processo, ela está fazendo um investimento, e para isso é preciso fazer uma análise de viabilidade do mesmo. É importante considerar também que nessa análise apenas os fatores conversíveis em dinheiro são avaliados (CASAROTTO FILHO; KOPITTKE, 2010).

O fluxo de caixa mostra todas as entradas e saídas efetivas de dinheiro durante o período de planejamento do projeto, possibilitando identificar a rentabilidade e a viabilidade econômica do mesmo. A renda econômica obtida com o projeto ao longo de toda sua duração é representada pelo fluxo de caixa. É importante ressaltar que fluxo de caixa é diferente de lucros contábeis, devido ao fato do fluxo poder permanecer constante enquanto ocorrem variações no lucro (SAMANEZ, 2002).

O Valor Presente Líquido (VLP) consiste no cálculo do valor presente de uma série de pagamentos, ou recebimentos, ou depósitos a uma determinada taxa de juros conhecida, sendo essa série composta de valores todos iguais ou diferentes. O VLP está diretamente ligado ao valor presente do fluxo de caixa e permite analisá-lo (CASTANHEIRA E MACEDO, 2013).

$$VPL = -I + \sum_{t=1}^n \frac{FC_t}{(1 + K)^t}$$

Fonte- Samanez (2002)

Equação 1 – Valor presente líquido

O critério de decisão da realização do investimento ou projeto depende do resultado da equação. No caso do $VLP > 0$ o projeto é economicamente viável, enquanto o $VLP < 0$ indica que o investimento é inviável (SAMANEZ, 2002).

A definição da Taxa Interna de Retorno (TIR) é a taxa de juros (desconto) que torna nulo o Valor Presente Líquido (VLP) de um fluxo de caixa. A TIR obriga a nulidade do VLP, ou seja, em um certo período ela iguala os valores de entradas e saídas de caixa (CASTANHEIRA; MACEDO, 2013). Segundo Samanez (2002), o objetivo da TIR é descobrir uma taxa intrínseca de rendimento.

O Payback Period, segundo Weston e Brigham (2000), é o período necessário para que as receitas líquidas de um investimento recuperem o custo do mesmo. É considerado um método de “equilíbrio”, pois caso os fluxos de caixa cheguem à taxa esperada até o ano do Payback, o projeto será considerado equilibrado. O Payback Descontado é uma variação desse procedimento, com a diferença de que os fluxos de caixa esperados são descontados pelo custo de capital do projeto. Além disso, essa variante mostra o ano de equilíbrio após cobrir os custos de endividamento e de capital próprio.

A análise de cenários é uma forma de analisar os riscos considerando os diferentes valores que as variáveis-chaves do problema podem assumir e também como essas mudanças nas variáveis podem alterar o VLP. Os autores também explicam que esse método proporciona informações úteis sobre o risco isolado de um investimento e alerta que são considerados apenas poucos resultados prováveis nesse procedimento (WESTON; BRIGHAM, 2000).

3. Metodologia

A metodologia inicial escolhida para a coleta de dados do presente artigo foi uma entrevista semiestruturada, com vendedoras e fornecedoras das marcas escolhidas para revenda (Antix e Kitson). A partir desse método, foi possível compreender como está a demanda do mercado para essas marcas, como funciona a relação com as fornecedoras (exigências e regras), os requisitos necessários para poder realizar a revenda das marcas, os custos fixos e variáveis para a abertura e o funcionamento da loja. O roteiro da entrevista semiestruturada consta no **Erro! Fonte de referência não encontrada.**

Pergunta	Objetivo
Como estão as vendas da marca Antix e Kitson?	Analisar se existe demanda para uma nova loja revendedora.
Qual marca apresenta maior demanda?	Identificar a marca que apresenta uma maior aceitação pelo mercado.
Como é realizada a compra das roupas?	Entender como funciona a compra dos produtos com o fornecedor.
Os pedidos devem ser realizados em algum período específico?	Entender as exigências do fornecedor.
Qual o investimento mínimo inicial em produtos das marcas?	Identificar custos iniciais com produtos.
Existe um valor de revenda tabelado das peças?	Entender as exigências do fornecedor.
Existe uma quantidade mínima de peças por compra?	Entender as exigências do fornecedor.

Quadro 1 - Roteiro da entrevista semiestruturada aplicada para coleta de dados sobre a abertura de uma loja de roupas em Curitiba.

Fonte – Autora (2016)

A próxima etapa da pesquisa consistiu em identificar possíveis locais para abertura do negócio, sendo considerada apenas a opção de abrir a loja em shopping centers. Essa decisão foi feita

com base no fato de a segurança dentro desses locais ser maior e os horários de funcionamento permitirem atingir um maior número de consumidoras. A marca Antix apresenta venda exclusiva por localização, ou seja, apenas uma loja dentro de um centro comercial tem autorização para revender a grife. Por isso apenas shoppings que não possuem lojas revendedoras da marca foram selecionados para análise. Os shoppings escolhidos para estudo de possível abertura foram: Shopping Barigui, Shopping Mueller e Shopping Total.

Após essa etapa, foram identificados os aluguéis nos shoppings analisados, os equipamentos (móveis, acessórios de loja, etc.) necessários para a montagem da loja e quais reformas seriam realizadas. A partir desses requisitos definidos, o próximo passo na pesquisa foi a cotação dos preços dos itens necessários em três locais diferentes, todas através da internet, em sites de grandes corporativas e alguns especializados. O custo final utilizado foi a média de todos os valores analisados.

O próximo passo foi fazer uma pesquisa na legislação específica para abertura da loja de roupas, identificando as licenças e alvarás necessários na cidade de Curitiba. O site da prefeitura de Curitiba apresenta a Taxa de Expediente e a Taxa de Localização como as únicas necessárias a serem pagas para poder ocorrer a abertura do empreendimento.

Os gastos com seguro da loja, serviços de contabilidade, despesas com cartão de débito e crédito, compras de fornecedores, depreciação dos bens, impostos (alíquota) e outras taxas cobradas pelos shopping centers também foram cotados. No presente trabalho foi considerado que apenas as duas proprietárias iriam trabalhar na loja, por isso os encargos trabalhistas mais salários foram estimados para duas vendedoras.

O fluxo de caixa foi a próxima etapa desenvolvida no presente trabalho. Ele foi projetado prevendo um período de 5 anos e analisado em três possíveis cenários: otimista, realista e pessimistas. A criação do fluxo foi realizada seguindo os passos:

1. o custo do produto com os fornecedores foi estimado com base em entrevistas e pesquisas de valores no mercado;
2. o preço de venda foi estipulado: 200% em cima do custo das roupas da marca Antix e 250% da marca Kitson;
3. para a projeção da demanda foi primeiramente estimada uma quantidade X de estoque necessária para um mês base. Em seguida, foi estabelecido que seria vendida no mês uma porcentagem Y desse estoque sem considerar as sazonalidades do mercado. A porcentagem de venda do estoque definida por cenário foi 75% no otimista, 50% no realista e 25% no pessimista.
4. então, com base na Tabela 01 das Flutuações sazonais da Serasa Experian do setor vestuário, esse mês base foi atualizado com a sazonalidade de cada período, ou seja, foi multiplicada a porcentagem da sazonalidade do mês referente pela demanda estimada inicialmente no mês base. Exemplo para o mês de janeiro: $(X*Y)*[1+(-0,224)]$;

	jan	fev	mar	abr	mai	jun	jul	ago	set	out	nov	dez
Supermercados, Hipermercados, Alimentos e Bebidas	-4,2%	-7,4%	3,7%	1,3%	-1,6%	-5,6%	-3,3%	-1,0%	-3,6%	-0,2%	-2,1%	20,3%
Móveis, Eletrodomésticos, Eletroeletrônicos e Informática	-4,0%	-19,1%	-5,2%	-12,8%	3,3%	-6,3%	-1,4%	1,2%	-6,3%	0,5%	1,9%	36,8%
Combustíveis e Lubrificantes	-2,4%	-8,8%	1,0%	-3,6%	1,3%	-1,2%	2,3%	3,4%	0,2%	4,3%	0,2%	2,7%
Veículos, Motos e Peças	-1,2%	-13,6%	4,0%	-5,5%	-0,9%	-3,1%	2,4%	6,6%	1,7%	4,6%	2,5%	0,5%
Tecidos, Vestuário, Calçados e Acessórios	-22,4%	-30,0%	-18,2%	-13,8%	7,0%	-1,2%	-2,7%	-4,8%	-12,5%	-3,5%	2,3%	63,7%
Material de Construção	-3,0%	-14,7%	-1,5%	-7,8%	0,0%	-3,0%	4,5%	5,6%	3,1%	8,0%	7,8%	-1,6%
Geral	-4,2%	-10,5%	0,8%	-3,0%	0,4%	-5,0%	-2,0%	0,0%	-4,0%	0,4%	-0,6%	23,8%

Fonte- Serasa Experian (2014)

TABELA 01 – Flutuações sazonais da Serasa Experian.

5. a próxima etapa foi verificar se em todos os meses o estoque da loja era suficiente para atender a demanda. E apenas no cenário otimista foi necessária uma compra adicional de 40% de mercadoria;
6. a previsão da receita foi feita multiplicando a demanda dos produtos projetada pelo preço de venda dos mesmos;
7. o fluxo de caixa foi então montado.

Na projeção dos anos seguintes, no presente trabalho, foi estimado um aumento nos preços conforme a inflação. A previsão do comportamento foi calculada analisando-se a tendência, utilizando-se o método das médias móveis com 5 períodos. O PIB também foi considerado, com base nos valores previstos pelo Banco Central. Para as variáveis custo do produto, preço de venda, serviços de contabilidade e seguro o indicado aplicado na previsão foi o IPCA, enquanto para a quantidade comprada total, previsão de demanda utilizou-se o PIB. O IGP-M foi o indicador aplicado nas variáveis aluguel da loja e condomínio.

E, por último, foram realizados os cálculos dos indicadores: Taxa Interna de Retorno (TIR), Valor Presente Líquido (VPL) e método Payback descontado. A taxa de juros anual utilizada foi a oficial SELIC, que é definida pelo Banco Central. Na data da análise (Novembro 2016), o valor da taxa foi de 13,9%.

4. Análise e Resultados

4.1 Descrição dos produtos/Formação dos custos

Conforme descrito na seção 3 do presente trabalho, as marcas escolhidas para revenda na loja são a Antix e a Kitson. As duas grifes trabalham principalmente com a confecção de vestidos com estampas diferenciadas dos concorrentes do mesmo segmento no mercado. Além disso, as produções são limitadas a um número restrito de peças, levando ao outro diferencial das marcas, a exclusividade.

Com base nas respostas obtidas na entrevista semiestruturada e no contato realizado com as marcas, os preços de custo estimados das mercadorias estão descritos na Tabela 02:

Custo Mercadorias	Preço de Custo (2016)
Kitson	
Vestido Curto	R\$ 71,67
Vestido Medio	R\$ 93,33
Vestido Longo	R\$ 136,67
Saia curta	R\$ 46,67
Saia Longa	R\$ 60,00
Shorts	R\$ 38,33
Camiseta Manga comprida	R\$ 50,00
Camiseta Manga curta	R\$ 46,00
Antix	
Vestido Curto	R\$ 127,95
Vestido Medio	R\$ 138,45
Vestido Longo	R\$ 213,45
Saia curta	R\$ 89,50
Saia Longa	R\$ 105,00
Calças	R\$ 118,00
Regata	R\$ 57,50
Blusa	R\$ 60,00
Camiseta Manga comprida	R\$ 85,00
Camiseta Manga curta	R\$ 76,95
Cardigan	R\$ 120,00

Fonte – Autora (2016)

Tabela 02 – Custo estimado do produto.

Para a definição do preço de venda das roupas, a autora entrou em contato com os setores de vendas das marcas. Pela Antix, foi informada de que a empresa possui um valor de mark-up mínimo de 2.1. O valor do Mark-up mostra o quanto o preço do produto está acima do seu custo de produção. Por isso, é obrigatória a revenda dos produtos por pelo menos o dobro do preço de custo dos mesmos. Também foram identificadas, na cotação realizada em lojas que revendem a grife, variações mínimas de preço (R\$ 5 a R\$ 15) entre elas. Já a marca Kitson, não apresentou nenhum tipo de restrição para realizar a revenda.

Então, com base nesses critérios e como foi descrito na seção 3, a autora estipulou o preço de venda em 200% do custo das roupas da marca Antix e 250% da marca Kitson. O resultado dos valores é apresentado na Tabela 03:

Preço de venda - Mercadoria	Preço de venda (2017)
Kitson	
Vestido Curto	R\$ 204,82
Vestido Medio	R\$ 266,74
Vestido Longo	R\$ 390,59
Saia curta	R\$ 133,37
Saia Longa	R\$ 171,48
Shorts	R\$ 109,56
Camiseta Manga comprida	R\$ 142,90
Camiseta Manga curta	R\$ 131,47
Antix	
Vestido Curto	R\$ 292,54
Vestido Medio	R\$ 316,55
Vestido Longo	R\$ 488,03
Saia curta	R\$ 204,63
Saia Longa	R\$ 240,07
Calças	R\$ 269,79
Regata	R\$ 131,47
Blusa	R\$ 137,18
Camiseta Manga comprida	R\$ 194,34
Camiseta Manga curta	R\$ 175,94
Cardigan	R\$ 274,37

Fonte – Autora (2016)

Tabela 03 – Preço de venda do produto.

4.2 Escolha do local para abertura da loja

Na seção 3 do presente trabalho, foram descritos os três possíveis shoppings para a abertura da loja. Os custos básicos e presentes em todos os shoppings são: aluguel, aluguel percentual (calculado com base no futuramente bruto do lojista) e condomínio.

O shopping Barigui foi o primeiro a apresentar sua proposta de contrato, entretanto devido ao fato de não haver lojas vagas, seria necessário pagar um montante de R\$ 320 mil para um lojista atual ceder o direito de franqueado. Além disso, existe também uma taxa de transferência de loja. O segundo a entrar em contato foi o Shopping Mueller, o qual apresenta lojas disponíveis e um valor menor de aluguel mensal. Entretanto, outras taxas são cobradas, sendo elas: CRD (coeficiente de rateio de despesas), o FPP (fundo de promoção e propaganda) e o CDU (contrato de direito de uso). O Shopping Total também apresentou sua proposta, apresentado apenas a taxa de Fundo de Promoção (porcentagem com base no aluguel, destinada à divulgação do shopping), diferindo dos custos básicos. A tabela xx mostra o descritivo do custo dos três shoppings:

Taxa	Shopping Barigui (Área: 39,6m²)	Shopping Mueller (Área: 31,68m²)	Shopping Total (Área: 25m²)
Aluguel	R\$ 13.750,00	R\$ 12.700,00	R\$ 4.000,00
Aluguel Percentual	7%	7%	7%
Encargos comuns + Fundo de promoção + Ar + Iptu	R\$ 6.380,00	-	-
Cessão de direitos	R\$ 320.000,00	-	-
Taxa de transferência	12 alugueis	-	-
CRD (rateio)	-	R\$ 2.826,60	-
FPP	-	R\$ 1.315,00	-
CDU	-	R\$ 180.000,00	-
Mídia Inagural	-	R\$ 10.000,00	-
Fundo De Promoção	-	-	15%
Condominio - Rateio (estimado)	-	-	R\$ 300,00

Fonte – Autora (2016)

Tabela 04 – Custo Shopping Barigui, Mueller e Total.

Analisando o custo benefício dos três shoppings, a autora optou por fazer a abertura da loja no Shopping Total. Essa decisão foi feita levando em consideração ser a opção com menos taxas extras e menor valor de aluguel. O fato de os outros shoppings apresentarem uma estrutura melhor, maior área total para loja e localização, foi considerado. Entretanto, eles exigiriam um investimento inicial muito maior.

4.3 Reforma/Móveis/Decoração da loja

Após definido o local da abertura da loja, foi percebida a necessidade de algumas reformas estruturais, como: troca das tomadas e interruptores, mudança do piso e pintura das paredes. O próximo passo se constitui em identificar os equipamentos imprescindíveis para o funcionamento do negócio, como: tipo de móveis necessários (balcão expositor, provador), eletrodomésticos (aspirador, passadeira a vapor) e acessórios (manequim, cabide, espelhos). A mobília e decoração foram decididas com base nas lojas do mesmo gênero e que combinassem com o produto oferecido pela loja. O investimento inicial total estimado para decoração e reformas ficou em R\$ 39.997,74.

4.4 Máquina de Cartões/Sistema

Segundo uma pesquisa realizada pelo Banco Central do Brasil (2014), o uso do dinheiro em espécie era de 67% em 2010, entretanto essa porcentagem diminuiu para 57% em 2013. Enquanto o uso dos cartões de crédito apenas aumentou, pois de acordo com dados obtidos na pesquisa em 2010, 22% dos entrevistados afirmaram utilizar essa modalidade, já em 2013 esse valor subiu para 35%.

Devido a essa análise, a autora percebeu ser importante para o negócio aceitar como forma de pagamento os cartões de crédito e débito, uma vez que a possibilidade de o cliente parcelar as compras no cartão de crédito aumenta seu poder aquisitivo.

A máquina MorderninhaPRO da empresa Pagseguro, com um investimento inicial de R\$ 838,80 e sem aluguel, atende às necessidades da loja. O dispositivo aceita pagamentos no débito e no crédito, fornece comprovante de venda por SMS ou impresso e possui o próprio chip com plano de dados incluso. As taxas percentuais cobradas sobre as vendas efetuadas são: 2,29% para débito, 3,19% para crédito, 3,79% para parcelado com acréscimo de 2,99% ao mês.

Para a análise de viabilidade, foram considerados apenas pagamentos no débito e no crédito. E a partir da média dos dados coletados nas entrevistas, foi estipulado um percentual de venda para cada modalidade. Do valor total arrecadado, estipulou-se um valor de 24% para compras no cartão de débito e 32% no cartão de crédito.

Durante a cotação da máquina de cartões, a autora percebeu ser importante para o funcionamento da loja um software que auxilie no controle financeiro, de vendas e de estoque. O programa TagComércio requer um investimento inicial de R\$ 3.999, porém atende a todas as necessidades e apresenta licença vitalícia. O software apresenta as seguintes funcionalidades: controle de estoque, lançamento de pedidos, geração de etiquetas com código de barras, cadastro de clientes com foto, suporte técnico gratuito, cadastro de produtos, gerenciamento de contas a pagar e receber, fluxo de caixa com relatórios fiscais e cadastro de fornecedores.

4.5 Quadro de funcionários

O quadro de funcionários da loja será composto por duas vendedoras, a autora e sua sócia. A remuneração de cada uma delas foi definida em R\$ 1.200, com uma comissão de 20% do valor total de vendas. Esses valores foram definidos com base numa cotação realizada dos salário e benefícios dos vendedores no mercado atual. Para a análise também foi considerado o total de encargos (férias, 13º salário, FGTS, INSS, etc.) de cada vendedora. Segundo o Uol Economia (2013), um funcionário custa em média 57,6% do seu salário bruto anual para a empresa. A autora utilizou esse percentual como base e encontrou um valor de R\$ 691,20 em encargos a serem pagos por vendedora.

4.6 Divulgação

Em qualquer tipo de negócio, uma boa estratégia de marketing é essencial para angariar clientes. No presente trabalho, a abertura da loja aconteceria no Shopping Total e o mesmo já apresenta suas próprias formas de propaganda para atrair consumidores, além do fato de a empresa cobrar uma taxa mensal, como foi citado no tópico 4.2, para realizar essa promoção.

A autora percebeu ser importante ter sua própria forma de divulgação, por isso decidiu criar uma página da loja no Facebook. Devido ao fato de as marcas revendidas apresentam um público fiel, optou-se por promover a abertura da loja nessa rede social em grupos específicos das grifes. Essa tarefa será realizada pelas vendedoras durante o horário de trabalho.

Na loja também será entregue um cartão com informações do local (nome da loja, localização, telefone, página no Facebook e marcas revendidas) às clientes que realizarem uma compra. O custo orçado para fazer os cartões foi de R\$ 343 para mil unidades.

4.7 Seguro

Com o objetivo de precaver-se de situações inesperadas, a autora identificou ser importante a realização de um seguro para proteger seu patrimônio. A empresa Miral Seguros apresenta cotações online, por isso foi a escolhida para a análise. Segundo o site da empresa, lojas em Shopping Centers podem adquirir o seguro contra roubos, incêndios e problemas em equipamentos de informática pelo valor anual de R\$ 782. E para o estudo foi considerado o parcelamento em 12 vezes, ou seja, um pagamento mensal de R\$ 65,17 (Miral Seguros, 2017)..

4.8 Tributação da empresa e Alvará

A classificação da empresa analisada é “empresa de pequeno porte”, a qual apresenta uma receita bruta anual maior que R\$180.000,01 e inferior a R\$ 3.600.000,00. Devido a esse enquadramento, a empresa poderá optar pelo regime de arrecadação Simples Nacional (Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições). A alíquota dessa classificação é de 5,47%. Para a análise de viabilidade foi considerado o pagamento mensal

desse imposto, com base na receita do período referente.

Para a abertura da loja ocorrer é necessário obter os Alvarás de Licença para Localização e Funcionamento. E de acordo com o DECRETO Nº183, da Prefeitura Municipal de Curitiba, os Shoppings Centers, também conhecidos como centros comerciais, estão classificados como COMÉRCIO E SERVIÇO SETORIAL para a lei de Zoneamento no Município de Curitiba. Assim, segundo o DECRETO Nº1608, para a liberação do alvará é necessário pagar uma taxa de expediente no valor de R\$ 22,10 e uma taxa de localização de R\$ 367,00.

A necessidade de um contador para criar e manter a escrituração contábil foi percebida, por isso a autora decidiu por uma contadora autônoma como a melhor opção. O valor cobrado para auxiliar na criação do CNPJ foi cotado em R\$900,00 e para fazer a contabilidade mensal, incluindo tributação fiscal e folha de pagamento de até dois funcionários, em R\$440,00.

4.9 Decisão do empréstimo escolhido

Após essas análises, a autora constatou a necessidade de um investimento inicial de R\$ 37.000,00 para realizar a abertura da loja. Para tanto, optou-se neste trabalho pela realização de uma simulação de um empréstimo bancário. Os bancos Bradesco e Banco do Brasil foram cotados e o segundo apresentou uma forma de pagamento mais flexível e uma taxa de juros mais baixa. Isso ocorreu porque o financiamento pelo Banco do Brasil é vinculado ao programa do Governo Federal PROGER (Programa de Geração de Renda), o qual utiliza linhas de crédito do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT).

Para realizar o empréstimo é necessário possuir conta corrente no Banco, não apresentar nenhum tipo de restrição e possuir um limite de crédito estabelecido. E no caso da simulação realizada no simulador do Banco do Brasil, foi definido fazer um empréstimo de R\$ 37 mil, financiado em 36 vezes, sem nenhum fundo de aval e com juros de 5% efetivos ao ano.

4.10 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa foi montado considerando o montante inicial necessário para abrir o negócio, as receitas obtidas com as vendas dos produtos e os custos fixos e variáveis. O investimento inicial é composto de todos os gastos necessários para começar a operação. As receitas foram calculadas através da multiplicação da demanda estimada pelo preço de venda, conforme foi explicado na seção 3 do presente trabalho. O volume de venda foi estipulado com base nas entrevistas semiestruturadas. O tópico 4.1 demonstra como os preços de venda foram formados. Os custos fixos levantados foram: parcelas do empréstimo, aluguel da loja, serviços de contabilidade, seguro, salário e encargos das vendedoras. Já os custos variáveis compreendem: condomínio e taxas do Shopping Total, impostos, porcentagem paga às empresas dos cartões de crédito e débito, compras dos fornecedores, comissões e depreciação dos móveis.

Três cenários foram analisados: realista, otimista e pessimista, no período de tempo de 5 anos. O fluxo de caixa do cenário realista está demonstrado no Anexo 1.

4.11 Análise de investimento

Por fim, com os fluxos de caixa concluídos, o próximo passo foi realizar o cálculo dos principais indicadores utilizados para analisar a viabilidade de um investimento. A Tabela 05 demonstra os resultados obtidos para a loja de roupas.

	Pessimista	Realista	Otimista
VPL	-R\$ 430.676,84	R\$ 35.958,52	R\$ 307.826,52
TIR	Inviável	31%	163%
Paypack	Não existe Paypack	3 anos e 09 meses	09 meses

Tabela 05 – Indicadores de investimento.

Fonte – Autora (2017)

A Tabela 05 demonstra que os cenários realista e otimista são viáveis, pois possuem TIR e VPL positivo, além de apresentarem Payback. Nos dois casos, os investimentos proporcionam um bom retorno, apesar do cenário otimista ser uma opção muito superior ao realista. Entretanto, a análise pessimista demonstrou um investimento inviável, comprovado pelo valor presente líquido resultar em um valor negativo e não existir taxa interna de retorno. Além do fato de não haver Payback no período analisado.

É importante ressaltar que muitas decisões na análise foram tomadas com base em fatores que podem variar de acordo com a preferência do empreendedor (exemplo: escolha das marcas para revenda, local de abertura, decoração da loja, compra dos móveis, etc.), levando assim aos valores dos indicadores. Para um investidor decidir ou não realizar esse tipo de empreendimento, recomenda-se ao mesmo fazer sua própria análise com base nas próprias decisões.

5. Considerações finais

O setor de vestuário no país é uma área importante da economia, ocupando atualmente o quinto lugar no ranking de consumo de moda mundial. É uma área que gera muitos empregos e com alta movimentação financeira. E apesar da crise, a previsão para 2017 é de um crescimento no setor.

Atualmente, devido ao cenário econômico do Brasil, o brasileiro tem buscado mais empreender como uma forma de entrar no mercado. Entretanto, abrir um negócio é uma atividade de risco, por isso é importante realizar uma análise econômico-financeira para qualquer tipo de comércio. Esse estudo permite ao empreendedor antecipar-se sobre como funcionará o negócio, seja um contato com fornecedor, previsão de demanda do produto, sazonalidades, simulação do fluxo de caixa, etc.

O presente trabalho foi desenvolvido com o objetivo de analisar a viabilidade da abertura de uma loja de roupas na cidade de Curitiba. Os dados coletados foram obtidos em entrevistas semiestruturadas com lojistas que revendem as marcas que serão vendidas no caso estudado. Também foram realizadas pesquisas sobre os custos de abertura da empresa, mobília necessária para montar a loja, custo do produto, regras de revenda das marcas, entre outros. Além disso, foram elaborados três fluxos de caixa para três diferentes cenários (pessimista, realista e otimista), tendo o critério para caracterização desses cenários sido definido como a demanda dos produtos pelos consumidores.

Os indicadores de análise de viabilidade foram feitos com base em fluxos de caixa com horizonte de cinco anos. Os resultados obtidos dos cálculos mostraram que apenas no cenário pessimista o negócio não é viável, já os casos realista e otimista apresentaram retorno, ou seja, VPL e TIR positivos que mostram um empreendimento viável. É importante lembrar que, dependendo dos critérios utilizados nas projeções, os resultados podem ser diferentes dos obtidos no presente trabalho.

A partir de todas as análises realizadas, podemos concluir que os objetivos deste artigo foram alcançados, entretanto a decisão final de investir no formato e negócio estudado é exclusivamente do empreendedor e todos os riscos devem ser ponderados.

Referências

ABIT. *Setor têxtil e de confecção aponta sinais positivos para 2017.* Disponível em: <<http://www.abit.org.br/noticias/setor-textil-e-de-confeccao-aponta-sinais-positivos-para-2017>>. Acesso em: 05 abril 2017

BANCO CENTRAL DO BRASIL. *O brasileiro e sua relação com o dinheiro.* Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/htms/mecir/Apresentacao-PopulacaoEComercio-2013.pdf>>. Acesso em: 31 março 2017

BANCO DO BRASIL. *Simuladores de Financiamento PJ.* Disponível em: <http://www.bb.com.br/pbb/s001t003p003,500965,502630,8,1,1,2.bb#>. Acesso em: 30 março 2017

BANCO DO BRASIL. *Proger Urbano Empresarial.* Disponível em: <http://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/empresas/produtos-e-servicos/credito/financiar-um-investimento/proger-urbano-empresarial#>. Acesso em: 30 março 2017

CASAROTTO FILHO, Nelson; KOPITTKKE, Bruno H. *Análise de investimentos: matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial.* São Paulo: Atlas, 2010.

CASTANHEIRA, Nelson Pereira; MACEDO, Luiz Roberto Dias de. *Matemática Financeira Aplicada.* Curitiba: InterSaberes, 2012.

GOVERNO DO PARANÁ. *Cadastro Sincronizado.* Disponível em: <http://www2.curitiba.pr.gov.br/gtm/cadastro_sincronizado/procedimentocadsinc.htm>. Acesso em: 27 setembro 2016

MIRAL SEGUROS. *Seguro de Empresa.* Disponível em: <<http://www.segurojovem.com.br/pagina1996/empr.htm>>. Acesso em: 29 março 2017

NORMAS LEGAIS. *Legislação Simples Nacional.* Disponível em: <<http://www.normaslegais.com.br/legislacao/simples-nacional-anexoI.html>>. Acesso em: 30 março 2017

O NEGOCIO DO VAREJO. *Setor de moda movimenta R\$ 140 bilhões.* Disponível em: <<http://onegociodovarejo.com.br/setor-de-moda-movimenta-r-140-bilhoes/>>. Acesso em: 05 abril 2017

PAGSEGURO. *Moderninha do PagSeguro: maquininha de cartão de débito e crédito.* Disponível em: <https://pagseguro.uol.com.br/?gclid=CIrShs_D6NICFYwQ0wod7ZoJUQ&psid=1&c=campanha-glp-moderninha-pro#rmcl>. Acesso em: 21 março 2017

PASSOS, Carlos Roberto Martins; NOGAMI, Otto. *Princípios da Economia.* São Paulo: Cengage, 2013.

PREFEITURA DE CURITIBA. *DECRETO Nº 183, DE 03 DE ABRIL DE 2000.* Disponível em: <<https://leismunicipais.com.br/a/pr/c/curitiba/decreto/2000/18/183/decreto-n-183-2000-regulamenta-o-art-34-e-seguientes-todos-componentes-do-capitulo-iv-da-classificacao-dos-usos-da-lei-n-9800-00-define-relaciona-os-usos-do-solo-e-da-outras-providencias>>. Acesso em: 30 março 2017

SAMANEZ, Carlos Patrício. *Matemática Financeira: Aplicada à análise de investimentos.* São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2002.

SERASA EXPERION. *Estudo inédito da Serasa Experian revela o melhor e o pior mês do ano para o varejo brasileiro nos últimos 14 anos.* Disponível em: <<http://noticias.serasaexperian.com.br/estudo-inedito-da-serasa-experian-revela-o-melhor-e-o-pior-mes-do-ano-para-o-varejo-brasileiro-nos-ultimos-14-anos/>>. Acesso em: 22 novembro 2016

WESTON, J. Fred; BRIGHAM, Eugene F. *Fundamentos da Administração Financeira.* São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2000.

Anexo 1 – Fluxo de caixa para Cenário Realista.

FLUXO DE CAIXA - REALISTA	2016		Ano 02 (2018)	Ano 03 (2019)	Ano 04 (2020)	Ano 05 (2021)
		Total	Total	Total	Total	Total
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
INVESTIMENTOS						
Investimento Inicial Total	R\$ 36.997,74					
ENTRADAS						
Empréstimo Bancário	R\$ 37.000,00					
Receitas		R\$ 275.448,40	R\$ 350.453,18	R\$ 387.112,60	R\$ 427.676,22	R\$ 466.228,95
SAÍDAS						
Parcelas Empréstimo		R\$ 14.197,25	R\$ 14.746,27	R\$ 15.131,79	R\$ -	R\$ -
Aluguel da Loja		R\$ 48.281,54	R\$ 48.560,65	R\$ 48.853,76	R\$ 49.177,64	R\$ 49.486,19
Fundo De Promoção (Shopping - 15%)		R\$ 7.242,23	R\$ 7.284,10	R\$ 7.328,06	R\$ 7.376,65	R\$ 7.422,93
Percentual (Shopping - 7%) - Vendas		R\$ 19.281,39	R\$ 24.531,72	R\$ 27.097,88	R\$ 29.937,34	R\$ 32.636,03
Condomínio (Shopping - Rateio)		R\$ 4.828,15	R\$ 4.827,75	R\$ 4.828,97	R\$ 4.831,82	R\$ 4.830,12
Serviços de Contabilidade		R\$ 5.309,52	R\$ 5.310,42	R\$ 5.311,44	R\$ 5.312,24	R\$ 5.309,69
Seguro		R\$ 782,00	R\$ 786,51	R\$ 786,66	R\$ 786,77	R\$ 786,40
Impostos s/ vendas (Alíquota - 5,47%)		R\$ 15.067,03	R\$ 19.169,79	R\$ 21.175,06	R\$ 23.393,89	R\$ 25.502,72
Despesas com Cartão de Débito (2,39%)		R\$ 2.633,29	R\$ 3.350,33	R\$ 3.700,80	R\$ 4.088,58	R\$ 4.457,15
Despesas com Cartão de Crédito (3,19%)		R\$ 2.636,04	R\$ 3.353,84	R\$ 3.704,67	R\$ 4.092,86	R\$ 4.461,81
Compra de Fornecedor		R\$ 135.478,25	R\$ 148.617,74	R\$ 163.596,81	R\$ 180.412,17	R\$ 197.812,35
Salário Vendedoras (2)		R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00	R\$ 28.800,00
Comissão (2)		R\$ 5.508,97	R\$ 7.009,06	R\$ 7.742,25	R\$ 8.553,52	R\$ 9.324,58
Encargos (2)		R\$ 16.588,80	R\$ 16.588,80	R\$ 16.588,80	R\$ 16.588,80	R\$ 16.588,80
Depreciação		R\$ 2.570,06	R\$ 2.636,06	R\$ 2.768,06	R\$ 2.900,06	R\$ 3.032,06
TOTAL DAS SAÍDAS	R\$ -	R\$ 309.204,52	R\$ 335.573,04	R\$ 357.415,01	R\$ 366.252,35	R\$ 390.450,82
ENTRADAS - SAÍDAS	-R\$ 37.000,00	-R\$ 33.756,12	R\$ 14.880,14	R\$ 29.697,59	R\$ 61.423,87	R\$ 75.778,13
SALDO ACUMULADO	R\$ -	-R\$ 70.756,12	-R\$ 55.875,98	-R\$ 26.178,39	R\$ 35.245,49	R\$ 111.023,62

Fonte – Autora (2017)