

ISSN: 2319-0124

## EMPREENDEDORISMO E FINANÇAS PESSOAIS: Análise da viabilidade de abertura de um espaço de beleza.

Cristiane P. LIMA <sup>1</sup>

### RESUMO

O presente estudo analisa a viabilidade para abertura de uma empresa com a finalidade de oferecer serviços direcionados ao setor da beleza. Serão prestados o atendimento como manicure e pedicure, ainda com a possibilidade de realizar outros trabalhos que envolvem este segmento como: sombrancelha, maquiagem, depilação e massagem. Foram realizados levantamentos envolvendo todos os custos necessários para a implantação deste negócio e também foram estimadas as quantidades de demandas e faturamento, possibilitando a projeção dos possíveis fluxos de caixa. Como ferramentas econômicas foram utilizadas o valor presente líquido (VPL), taxa interna de retorno (TIR), payback simples e descontado, alavancagem operacional (GAO) e desvio padrão.

**Palavras-chave:** Esmalteria; Prestação de serviço; Empreendimento.

### 1. INTRODUÇÃO

Com o mundo cada vez mais globalizado e em constante evolução, os indivíduos estão cada vez mais preocupados com a beleza. Esse tipo de necessidade acompanha a humanidade desde a idade antiga. O tempo foi passando e o setor da beleza se desenvolvendo cada vez mais. Assim a indústria atentou-se para a necessidade de criar produtos e serviços tanto para homens como mulheres, com a finalidade de proporcionar a sensação de beleza e bem estar.

Esse tipo de mercado, vem ganhando cada vez mais espaço e se transformando em uma área cada vez mais competitiva e importante no mundo dos negócios. Quem deseja se firmar neste ramo de crescentes oportunidades, deve ter em mente que investir em qualidade e novidades tecnológicas, proporcionará um melhor retorno e assim podendo conquistar novos clientes. É o que acontece com o mercado de esmalteria, com a chegada de novas técnicas e avanços tecnológicos. Uma vez que é crescente os cuidados relacionados com a beleza, fez com que surgissem oportunidades e assim novas portas se abriram para profissionais voltados para este segmento. Sendo um dos ramos considerado altamente competitivo, a satisfação do consumidor como principal pilar pode ser a característica principal na hora de escolha do potencial cliente. Visto que abrir um negócio nessa área proporciona inúmeras possibilidades de crescimento vantajoso e positivos. São vários os motivos para optar e investir no setor de beleza, devido sua grande expansão e, os custos para profissionalização mostram-se baixo em relação a outros negócios considerados viáveis no mercado.

---

<sup>1</sup> Estudante, IFMG - Campus Formiga. E-mail: crislp06@gmail.com

Portanto, para a criação de um empreendimento de pequeno porte, é preciso apresentar qualidade e modernidade, por ser um campo muito exigente. Montar um plano de negócio bem elaborado e que apresenta uma perspectiva futura é de suma importância. No entanto, o SEBRAE oferece cursos e técnicas voltadas para empreendedores que precisam obter conhecimentos. A finalidade desse empreendimento é conquistar espaço, reconhecimento pela qualidade e atendimento do serviço prestado e resultados financeiros positivos.

## **1. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

O planejamento do negócio próprio pode ser identificado em alguns estudos como determinante do sucesso do empreendimento. Dutra e Previdelli (2003).

Assume Riscos calculados (AR): pessoa que, diante de um projeto pessoal, relaciona e analisa as variáveis que podem influenciar o seu resultado, decidindo, a partir disso, a continuidade do projeto (Carland et al., 1988; Drucker, 1986; Hisrich & Peters, 2004).

Existem muitos significados e definições para definir o termo “empreendedor”, mas segundo Joseph Schumpeter (2008), o que melhor reflita esse espírito seja a seguinte frase. “O empreendedor é aquele que destrói a ordem econômica existente pela introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas ou exploração de novos recursos e materiais” (Schumpeter, 2008, p.102).

SEBRAE (2007), ao final, o plano irá colaborar para que o empreendedor possa responder a seguinte pergunta” Vale a pena abrir, manter ou ampliar meu negócio?”.

## **2. MATERIAL E MÉTODOS**

Para a análise dos principais cálculos, foram utilizados softwares como o programa Excel, e a calculadora financeira HP-12 c. Já os valores adotados para a receita prevista (fluxos de caixa), utilizadas para a realização deste estudo, foram obtidos através de pesquisa com outros profissionais da área e a própria experiência enquanto empreendedor, considerando sempre previsões o mais próximo possível da realidade.

## **3. RESULTADOS E DISCUSSÕES**

Os resultados referentes aos indicadores de análise de investimentos são mostradas na seguinte tabela:

Tabela 1-Indicadores de Análise de Investimentos

| Indicador          | Opção A       | Opção B       |
|--------------------|---------------|---------------|
| VPL                | R\$ 13.508,39 | R\$ 23.664,76 |
| TIR                | 14,71%        | 21,68%        |
| VAUE               | R\$ 877,83    | R\$ 1.537,83  |
| CAUE               | R\$ 3.949,84  | R\$ 2.949,84  |
| Payback Descontado | 7,24          | 3,99          |
| MTIR               | 7,68%         | 9,30%         |
| IL                 | R\$ 1,35      | R\$ 2,37      |
| PEC                | 48            | 23            |
| PEF                | 38            | 13            |
| PEE                | 288           | 263           |

**Fonte: Autor (2019)**

No que se refere ao valor presente líquido, verifica-se que ambas as opções tiveram resultados superiores a 0, o que evidencia capacidade de agregação de valor. Também verifica-se que a segunda opção obteve resultado superior em relação à primeira, o que sinaliza que o Investimento B possui maior capacidade de criação de valor em relação ao primeiro. Com isso, pode-se afirmar que o projeto B é mais atrativo financeiramente sob a ótica do VPL. Quanto à taxa interna de retorno, percebe-se que ambas as opções obtiveram percentuais superiores a TMA de 3,91%, em ambas se mostram financeiramente atrativas sob a ótica da TIR. Além disso, observa-se que a opção B obteve um percentual superior a opção A, o que indica maior capacidade de geração de retorno em um nível superior ao custo de capital tal que haja criação de valor por parte do investimento. Em relação a interna de retorno modificada, pode-se constatar que o projeto B possui maior potencial de reinvestimento dos fluxos de caixa por ter apresentado resultado superior ao investimento. Sendo assim, sob a ótica da TIR e MTIR, pode-se concluir que o Projeto B se apresenta mais atrativo financeiramente. No que tange ao VAUE, observa-se que o Investimento consequentemente obteve um resultado superior a primeira opção dado o valor do VPL. Nesse contexto, salienta-se que a segunda opção possui maior capacidade de criação/agregação de valor periódico para o empreendimento, sendo portanto financeiramente mais atrativo. Quanto ao CAUE, verifica-se que o Investimento B obteve o menor resultado, o que sugere que se optado a escolha desse investimento em detrimento a primeira opção, será possível economizar R \$1.000 mensalmente. Nessa conjuntura, percebe-se que o projeto B é mais atrativo em relação ao projeto A sob a ótica do CAUE. Quanto ao período de recuperação do investimento inicial (Payback), nota-se que o projeto B precisaria de menos tempo para ter o seu capital investido recuperado, necessitando assim de aproximadamente 4 meses, contra aproximadamente 7 meses do projeto A. Perante a essa constatação, infere-se que o Projeto B se apresenta mais atrativo do que o projeto A sob o critério do Payback. No que diz respeito ao índice de lucratividade (IL), salienta-se que para cada R\$1,00 de investimento inicial, o Projeto B possui maior capacidade de agregação em relação ao Projeto A dado o seu VPL de R\$ 23.644,76 e IL de R\$ 2,37. Diante desse contexto, pode-se inferir que sob a ótica do IL, o projeto B é mais atrativo financeiramente pelo seu potencial de agregação de valor. Por fim, no que diz respeito ao ponto de equilíbrio contábil (PEC), ponto de equilíbrio financeiro (PEF) e ponto de equilíbrio econômico (PEE), verifica-se

que o projeto B obteve resultados inferiores ao projeto A. Nesse contexto, verificou-se que o projeto B demandaria que fosse feito 23 atendimentos para pagar os gastos fixos, 13 atendimentos para pagar os gastos fixos não desembolsáveis e 263 atendimentos para que começasse a agregar valor.

#### 4. CONCLUSÕES

Com o desenvolver do trabalho, destaca-se o potencial de aplicação da técnica de análise de investimentos que, mediante o cálculo dos indicadores, possibilitou avaliar se o investimento se mostrava viável ou não. Diante dessa questão, salienta-se sobre a importância de empregar esses meios para basear a tomada de decisão de investimentos que envolvam a abertura de um novo negócio. Como fator limitador, destaca-se sobre a mensuração do percentual de variação das variáveis no cenário de retração e expansão, em que o valor de 10% foi escolhido subjetivamente, sem o emprego de técnicas probabilísticas. Por fim, como sugestões para trabalhos futuros, sugere-se que seja abordado o preço dos equipamentos e produtos do setor na região, a fim de comparar a probabilidade de abertura de um negócio sobre estética em outras cidades.

**AGRADECIMENTOS** <Seção opcional>

#### REFERÊNCIAS

CARLAND, J. W., HÃO, F., & CARLAND, J. A. C. (1988). "Who is an entrepreneur?" Is a question worth asking? *American Journal of Small Business*, 12(4), 33-39.

DUTRA, I. S., & PREVIDELLI, J. J. (2003, setembro). **Perfil do empreendedor versus mortalidade de empresas: estudo de caso do perfil do micro e pequeno empreendedor. Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração**, Atibaia, SP, Brasil, 27.

DRUCKER, P. F. (1986). **Inovação e espírito empreendedor**. São Paulo:

Pioneira. FILION, LOUIS JACQUES. **Empreendedorismo**. São Paulo: Cultura,

2004.

HISRICH, R. D., & PETERS, M. P. (2004). **Empreendedorismo** (5a ed.). Porto Alegre: Goodman.

SCHUMPETER, J. The. **Theory of economic development**. Harvard University Press, 2008.

SEBRAE: **Como elaborar um plano de negócio**. Belo Horizonte, 2007