

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS I
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO E ECONOMIA
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

VICTOR LEITE FALCÃO

**UM ESTUDO SOBRE A VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA
ABERTURA DE UMA CONCESSIONÁRIA DE VEÍCULOS SEMINOVOS EM
CAMPINA GRANDE - PB.**

**CAMPINA GRANDE/PB
2022**

VICTOR LEITE FALCÃO

**UM ESTUDO SOBRE A VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA
ABERTURA DE UMA CONCESSIONÁRIA DE VEÍCULOS SEMINOVOS EM
CAMPINA GRANDE - PB.**

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Curso de Graduação em Administração da Universidade Estadual da Paraíba (UEPB) para análise e parecer como requisito à obtenção do título de Bacharel em Administração.

Área de concentração: Finanças

Orientador (a): Ma. Kaline Di Pace Nunes

Orientando: Victor Leite Falcão

**CAMPINA GRANDE/PB
2022**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

F178u Falcão, Victor Leite.

Um estudo sobre a viabilidade econômico-financeira da abertura de uma concessionária de veículos seminovos em Campina Grande - PB [manuscrito] / Victor Leite Falcao. - 2022.

15 p.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2022.

"Orientação : Profa. Ma. Kaline Di Pace Nunes ,
Coordenação do Curso de Administração - CCEA."

1. Empresa. 2. Veículos Usados. 3. Viabilidade econômico-financeira. 4. Avaliação. I. Título

21. ed. CDD 658.15

VICTOR LEITE FALCÃO

**UM ESTUDO SOBRE A VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA
ABERTURA DE UMA CONCESSIONÁRIA DE VEÍCULOS SEMINOVOS EM
CAMPINA GRANDE - PB.**

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Curso de Graduação em Administração da Universidade Estadual da Paraíba (UEPB) para análise e parecer como requisito à obtenção do título de Bacharel em Administração.

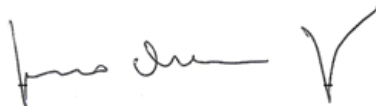
Área de concentração: Finanças

Aprovada em: __/__/____.

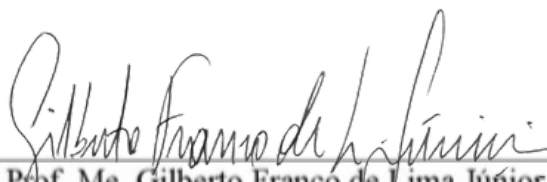
BANCA EXAMINADORA

Kaline Di Pace Nunes

Prof. Ma. Kaline Di Pace Nunes (Orientadora)
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Dr. Geraldo Medeiros Junior
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



Prof. Me. Gilberto Franco de Lima Júnior
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

A Deus, por ter estado ao meu lado durante todos esses anos de curso. A minha família, em especial aos meus pais, Ana Cláudia Leite Falcão e Anastácio Diniz Falcão, que nunca mediram esforços para eu ser quem sou hoje. A todos os professores do curso, que foram tão importantes na minha vida acadêmica, em especial a Prof. Ma. Kaline Di Pace Nunes que foi a responsável por me orientar durante toda a jornada de construção deste TCC. DEDICO.

SUMÁRIO

1 – INTRODUÇÃO	6
2 – REFERENCIAL TEÓRICO	7
2.1 – O mercado de veículos no Brasil	7
2.2 Implicações legais para a abertura de uma empresa	8
2.3 Análise de viabilidade econômico-financeira	8
2.3.1 Valor presente líquido	8
2.3.2 Taxa interna de retorno	9
2.3.3 Payback	9
3 – METODOLOGIA DE PESQUISA	10
4 – RESULTADOS E DISCUSSÕES	10
4.1 Estimativas de faturamento e Custos/Despesas	11
4.2 Projeção de fluxo de caixa.....	12
4.3 Aplicando as técnicas de orçamento de capital.....	13
4.3.1 Payback	13
4.4 Taxa mínima de atratividade	13
4.5 Valor presente líquido	13
4.6 Taxa interna de retorno	14
5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	14
REFERÊNCIAS	14

UM ESTUDO SOBRE A VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA ABERTURA DE UMA CONCESSIONÁRIA DE VEÍCULOS SEMINOVOS EM CAMPINA GRANDE - PB.

Victor Leite Falcão¹
Prof^a. Ma. Kaline Di Pace Nunes²

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo, realizar um estudo sobre a viabilidade econômico-financeira de uma empresa do ramo de veículos seminovos na cidade de Campina Grande – PB. Para obter êxito, utilizou-se da pesquisa bibliográfica e documental. Assim sendo, foi realizada uma breve apresentação histórica do setor automobilístico (em especial do setor de seminovos – como é estratégico para a vida das pessoas e a evolução automobilística com o passar dos anos) e qual a legislação pertinente para esse segmento. Além disso, por se tratar de uma análise econômica, foram usados alguns métodos para efeitos de cálculos: TIR, PAYBACK, TMA, FLUXO DE CAIXA e o VPL. Dessa forma, atingiu-se alguns resultados nesse quesito, onde foi mostrado que o negócio é viável na cidade, mesmo com a quantidade de concorrentes existentes no mercado.

Palavras-Chave: Empresa. Veículos usados. Viabilidade econômico-financeira. Avaliação.

ABSTRACT

The present work aims to carry out a study on the economic and financial viability of a company in the field of used vehicles in the city of Campina Grande - PB. In order to be successful, bibliographic and documentary research was used. Therefore, a brief historical presentation of the automobile sector (especially in the used car sector - how strategic it is for people's lives and automotive evolution over the years) was carried out and the relevant legislation for this segment. In addition, as it is an economic analysis, some methods were used for calculation purposes: IRR, PAYBACK, TMA, CASH FLOW and NPV. In this way, some results were achieved in this regard, where it was shown that the business is viable in the city, even with the number of competitors in the market.

Keywords: Company. Used vehicles. Economic-financial viability. Evaluation.

¹ Aluno do último período do curso de Administração de Empresas da UEPB. Analista financeiro do grupo JRCA Veículos de Alagoas. victorlfalcao96@gmail.com

² Professora de análise de investimentos e matemática financeira do Departamento de Administração e Economia (DAEC) – Campus I da UEPB. kalinedipace@servidor.uepb.edu.br

1 – INTRODUÇÃO

Dornelas (2008) afirma que nos países desenvolvidos, os empreendedores são os grandes propulsores da economia. Sendo assim, percebe-se o poder que as empresas tem sobre a economia de um país e o potencial que eles possuem para influenciar toda uma sociedade. Tendo um maior destaque para os jovens que se diferenciam em conseguir observar diferentes perspectivas com relação às gerações anteriores e traz novos *insights*, agregando melhores tecnologias que as das gerações passadas.

Historicamente, o modo capitalista de produção sofreu alterações no ponto de vista do mercado de trabalho, com a horizontalização, a terceirização e o desemprego estrutural que vem desde a década de 1970. Dessa forma, foi se tornando cada vez mais forte a ideia de empreender, com a perspectiva de ser “seu próprio patrão”. Com essas alterações, a dificuldade em se conseguir um primeiro emprego vai fazer com que muitos jovens tomem a decisão de se arriscar nesse mundo cheio de incertezas. De fato, como disse Timmons ao ser citado por Dolabela (1999), o empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século 21 mais do que a revolução industrial foi para o século 20.

Por outro lado, Dornelas (2008) fala que empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Ainda segundo o autor, ao se observar as definições sobre empreendedorismo, com relação ao empreendedor, pode-se observar os seguintes pontos: 1) tem iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz; 2) utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive; 3) aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

Com tudo que foi dito, percebe que é de responsabilidade do empreendedor entender sua importância no meio social em que está inserido, como agente transformador e de sua competência assumir totalmente os riscos do negócio, caso não seja bem sucedido. Para diminuir os riscos e aumentar a probabilidade de sucesso, a literatura financeira moderna tem aprimorado as técnicas para a verificação se um investimento provável vai atender as expectativas a curto, médio e longo prazo, ou se o negócio não será viável. Segundo Assaf Neto (2009), para conseguir mensurar esses aspectos, os métodos que são comumente utilizados são a Taxa Interna de Retorno (TIR) – simples e modificada, *Payback* (descontado e não descontado), Valor Presente Líquido (VPL) e o Fluxo de Caixa operacional.

Segundo publicação da jornalista Mariana Fonseca na *InfoMoney* (2021), o maior site especializado em mercados, investimentos e negócios do Brasil, o mercado de veículos usados vendeu cerca de 11,4 milhões de automóveis só em 2020. De um modo geral, o setor é estratégico, pois é essencial na vida das pessoas e o sonho de todo jovem é ter seu primeiro veículo, fazendo com que ano após ano, o mercado de carros usados e seminovos cresça cada vez mais.

Assim sendo, devido à alta movimentação financeira do setor e a importância de se ter um veículo na vida das pessoas, à ausência de pesquisas voltadas para esse segmento e, obviamente, o anseio pessoal de futuramente realizar o sonho de abrir uma empresa desse tipo, emerge a necessidade acadêmica e prática de elaborar uma pesquisa para verificação da viabilidade da implantação da empresa na cidade de Campina Grande-PB.

Desse modo, ao analisar o mercado e de posse de várias ferramentas financeiras para análise de viabilidade econômica, o presente Trabalho de Conclusão de Curso tem como problema de pesquisa: Existe viabilidade econômica e financeira no projeto para abertura de uma empresa do ramo de vendas de veículos usados na cidade de Campina Grande – PB?

Portanto, o presente estudo tem como objetivo, realizar um estudo sobre a viabilidade econômico-financeira de uma empresa do ramo de veículos seminovos na cidade de Campina Grande – PB.

2 – REFERENCIAL TEÓRICO

Nesse tópico é feita uma breve passagem histórica desde o início da comercialização de carros no Brasil e trará as teorias que serão utilizadas para saber se abrir uma concessionária de veículos usados na cidade de Campina Grande – PB é viável financeiramente.

2.1 – O mercado de veículos no Brasil

A indústria automobilística está no Brasil desde o século passado, tendo se consolidado a partir da década de 50. As primeiras empresas deste setor a se instalar no Brasil foram a Ford e a General Motors, entre 1919 e 1925 respectivamente. É considerado o verdadeiro nascimento da indústria automobilística no Brasil quando Getúlio Vargas (presidente entre 1930 e 1945 e 1951 a 1954) proibiu a importação de veículos montados, fazendo com que se estimulasse o consumo de carros nacionais. Outro ponto que foi favorável a essa medida adotada pelo governo brasileiro, foi a instalação da COMPANHIA SIDERÚRGICA NACIONAL, que transformou a principal matéria prima na construção de um automóvel em uma matéria prima brasileira. (SOUZA, 2016).

O fim da Segunda Guerra Mundial foi o pontapé inicial necessário para que se pudesse encher as ruas de carros nacionais. Por ter mantido os esforços de produção voltados para a guerra, o Brasil, assim como todo o resto do mundo, mantinha uma frota muito antiga de veículos, fazendo com que a produção de veículos e até mesmo de peças de reposição ficassem escassas. Entre 1941 e 1945 com o fim da guerra, o número de fábricas de autopeças aumentou dez vezes, chegando a 50 (PEREIRA, 2018).

Ainda segundo PEREIRA (2018), quando Juscelino Kubitschek assumiu o governo brasileiro (de 1956 a 1961), estava com planos de desenvolver o Brasil por 50 anos em 5. Dessa forma, uma das ideias que surgiram na época para conseguir esse feito foi investir no setor automobilístico, onde a aposta era o incentivo ao comércio de veículos nacionais. Logo no início do governo JK, foi criado o GEIA (Grupo Executivo da Indústria Automobilística), com a intenção de dar continuidade aos esforços de Getúlio Vargas, foi criado para estabelecer e supervisionar normas para a criação da indústria.

Produzir automóveis aqui significava criar um parque industrial formado não só por fábricas, mas também por uma rede de fornecedores de autopeças e serviços periféricos de infraestrutura. A arrancada promovida por JK só se tornou possível graças a providências anteriores (PEREIRA, 2018).

A partir desse momento, estavam traçadas as metas para o setor automobilístico. Já era possível conseguir cerca de 30% dos componentes de fabricação com fornecedores nacionais, como baterias e velas, dando o pontapé inicial para a fabricação dos primeiros veículos nacionais, Romi-Isetta e DKW-Vemag Universal (PEREIRA, 2018).

A história das concessionárias pode se confundir com a história da indústria automobilística. Nos anos 1950, juntamente com o desenvolvimento da indústria, também foi impulsionado o desenvolvimento das concessionárias. A partir do pioneirismo da FORD, com uma grande rede de concessionárias, começam a se instalar várias outras marcas no Brasil, que vai de GM, Volkswagen, Mercedes, Fiat, entre outras. Entre 1970 e 1980 houve uma grande retração no número de concessionárias da região sudeste, compensada pela criação de novas

concessionárias nas outras partes do país, tendo um número de concessionárias por região da seguinte forma: a região norte possuía 108 concessionárias de marcas, a região Nordeste 380, a região Sudeste 1.265, a região sul 654 e a região Centro-Oeste 194, totalizando 2.601 concessionárias no país (PIMENTA, 2002)

No ano de 2020, em entrevista para o jornalista Fernando Calmon, do portal UOL, o presidente da FENABRAVE (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), Alarico Assumpção Jr, no Brasil disse antes da pandemia de COVID-19 que existiam cerca de 7300 concessionárias, tendo fechado o ano de 2020 com 3 principais marcas, onde segundo FONTANA (2021) as marcas que mais se destacaram e que possuem uma maior participação no mercado são a Chevrolet (fechando 2020 com 17,35%), seguido pela Volkswagen e Fiat (fechando 2020 com 16,8% e 16,5% respectivamente).

2.2 Implicações legais para a abertura de uma empresa

Todo e qualquer negócio precisa ter alguns cuidados e passar por alguns procedimentos para estar apto a iniciar suas atividades. No portal do SEBRAE tem todo o passo a passo para a abertura de uma empresa. Inicialmente, é necessário fazer uma consulta comercial junto a prefeitura do município que se deseja implantar o negócio, depois a consulta é feita na junta comercial e no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI) para analisar o nome e a marca. Depois de todas essas consultas, o contrato social da empresa deve ser registrado na junta comercial e o CNPJ na Receita Estadual. A matrícula no INSS (Instituto Nacional do Seguro Social) é solicitada após tudo isso e a certidão de uso do solo na prefeitura.

2.3 Análise de viabilidade econômico-financeira

No início de qualquer projeto deve-se ter em mente o valor que se quer aplicar e entender em quanto tempo se deseja obter o retorno e de quanto esse retorno é esperado, para isso, temos algumas técnicas que auxiliam nas previsões desses dados. Segundo Kassai et al. (2000), no início de tudo deve-se recorrer às técnicas de análise de viabilidade, realizando uma análise mais minuciosa sobre o investimento, auxiliando assim, o processo de tomada de decisão. Dessa forma, precisa-se entender que é fundamental utilizarmos os VPL, TIR, PAYBACK e Fluxo de Caixa Operacional.

Realizar um estudo de viabilidade econômica é crucial para qualquer investidor. Remer e Nieto (1995) afirmam basicamente que um investimento pode ser considerado como um sacrifício feito no momento para obtenção de um benefício futuro. Percebe-se a importância desse estudo principalmente pelo rápido avanço das tecnologias, onde faz com que, em um país capitalista como o Brasil, as disputas concorrenciais estejam cada vez mais acirradas, para que os recursos sejam aplicados o mais corretamente possível.

2.3.1 Valor presente líquido

Padoveze et al. (2020) afirma que o VPL consiste em trazer um valor futuro para o presente. Isso “significa descontar o valor dos fluxos futuros a uma determinada taxa de juros, de tal forma que este fluxo futuro se apresente a valores de hoje, ou ao valor atual” (PADOVEZE et al., 2020, p.121).

Assaf e Lima (2014, p. 396) afirma que o VPL é “obtido pela diferença entre o valor presente dos benefícios líquidos de caixa, previstos para cada período do horizonte de duração do projeto, e o valor presente do investimento”.

Ainda segundo o mesmo, a fórmula utilizada para o cálculo do VPL é:

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

Onde:

NPV = Net Present Value (VPL em português)

FC_t = fluxo (benefício) de caixa de cada período.

K = taxa de desconto do projeto, representada pela rentabilidade mínima requerida.

I_0 = investimento processado no momento zero (inicial).

I_t = valor do investimento previsto em cada período subsequente.

Dessa forma, se o VPL for maior do que 0, o investimento terá um retorno maior que o investimento inicial, cabendo ao titular do projeto analisar se o retorno é aceitável ou não.

2.3.2 Taxa interna de retorno

Para o responsável pelo projeto analisar a viabilidade, a Taxa Interna De Retorno (TIR, em inglês *IRR – Internal Rate of Return*) é fundamental para que ele consiga entender o quanto ele vai ter de retorno em determinado período de tempo.

Pelo método da *IRR*, um projeto de investimento é recomendado se a taxa interna de retorno calculada for maior que o retorno exigido. Neste caso, o projeto cria valor econômico. Caso o investimento apresente uma taxa de retorno menor que o retorno exigido, o projeto deve ser rejeitado. (NETO, 2014, p. 399).

Dessa forma, observa-se que a fórmula calculada para calcular a TIR é a seguinte:

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

Onde:

I_0 = montante do investimento no momento zero (início do projeto).

I_t = montantes previstos de investimento em cada momento subsequente.

K = taxa de rentabilidade equivalente periódica (IRR).

FC_t = fluxos previstos de entradas de caixa em cada período de vida do projeto (benefícios de caixa).

Segundo Souza e Clemente (2015, p. 71) a taxa mínima de atratividade é “a melhor taxa com baixo grau de risco, disponível para aplicação do capital em análise”.

Para as empresas financeiras pode-se considerar a TMA (taxa mínima de atratividade) como sendo a taxa a partir da qual elas passam a ter lucro financeiro. Elas captam recursos a determinada taxa, replicando com certa margem (SPREAD). A taxa de captação poderia ser considerada como a Taxa Mínima de Atratividade de um banco (CASAROTTO FILHO; KOPITTKKE, 2010, p. 109).

Portanto, caso a TIR seja menor do que o TMA, o projeto deverá ser descartado.

2.3.3 Payback

Assaf e Lima (2014, p. 394) disserta que o *Payback* consiste na definição do período que será necessário para que o investimento inicial seja recuperado pelas entradas de caixa promovidas pelo investimento. Ou seja, cabe ao responsável pelo projeto definir se o período de *payback* atenderá as expectativas e definir se será aceito ou não.

Período de payback > período máximo aceitável, rejeitar o projeto;

Período de payback < período máximo aceitável, aceitar o projeto.

3 – METODOLOGIA DE PESQUISA

Visando uma análise de uma atuação prática, Gil (2002, p. 42) fala que nesses casos habitualmente são realizadas através de pesquisas descritivas, juntamente com as exploratórias, pois “pesquisas descritivas, descrevem as características de determinada população ou fenômeno, ou estabelece a relação entre variáveis.” Dessa forma, no caso da análise da viabilidade econômico-financeira da abertura de uma concessionária de veículos usados, foi realizada uma pesquisa descritiva de caráter exploratório.

Buscando sobre o contexto histórico do mercado automobilístico no Brasil, os passos para abertura de uma empresa em Campina Grande-PB e as teorias que baseiam as análises de viabilidade econômica, foi definido que a pesquisa iria ser dividida em duas partes. Na primeira parte, como já foi citado, uma pesquisa bibliográfica, para dar propriedade ao trabalho de poder comentar sobre esse setor.

Em uma segunda fase, foi feito um estudo de caso de uma empresa do mesmo setor na cidade de Campina Grande. Gil (2002, p. 54) fala que um estudo de caso como profundo e exaustivo estudo de objetos, permite seu conhecimento amplo e detalhado. Além disso, a pesquisa também pode ser considerada documental pois segundo as autoras Marconi e Lakatos (2011, p. 43-44) a pesquisa documental engloba “todos os materiais, ainda não elaborados, escritos ou não, que podem servir como fonte de informação para a pesquisa científica”.

A abordagem de pesquisa quantitativa é a que: “recorre à linguagem matemática para descrever as causas de um fenômeno, as relações entre variáveis, etc”. (FONSECA, 2008, p. 20). Dessa forma, foi o tipo de abordagem escolhido para o presente estudo, por precisar de uma análise matemática.

4 – RESULTADOS E DISCUSSÕES

O projeto de investimento em uma empresa de compra e venda de carros usados na cidade de Campina Grande – PB, se dá diante do desejo de iniciar as atividades da VLF Veículos, com previsão de abertura em meados de janeiro de 2023. Esse projeto foi desenvolvido por um aluno concluinte do curso de Administração que já possui certa experiência nesse setor (pouco mais de 2 anos e meio), onde sempre possuiu o sonho de ter o seu próprio negócio.

A previsão é de que seja implantado na região sul da cidade, mais especificamente no bairro do Cruzeiro, onde já se tem uma estrutura própria que inicialmente não terá custo algum com aluguel ou compra do espaço. Essa área já contempla um estacionamento para 4 carros, amplo espaço de armazenagem de veículos, banheiro e recepção para atendimento dos clientes.

De início será necessário contratar um funcionário para atuar nas vendas. Além disso, o proprietário também irá atuar de dentro da loja, tanto na parte de vendas, como no pós vendas e será contratada uma empresa de marketing digital para que possa fazer um trabalho de divulgação e recepção dos *leads* captados nas redes sociais, para o proprietário que está à frente dessa parte também.

O investimento inicial foi estipulado a partir de uma consulta em empresas desse mesmo setor na cidade, onde foram identificados os itens essenciais para começar as atividades e logo após a identificação desses itens, uma consulta dos valores na internet. O projeto será feito

através de capital próprio do empreendedor, tendo como meta a abertura da empresa no mês de janeiro de 2023.

TABELA 1 – Orçamento para investimento inicial

Qtde.	Descrição	Vlr. Unit.	Vlr. Total
1	Carrinho de Ferramentas Completo	R\$ 3.999,90	R\$ 3.999,90
1	Soprador térmico para remoção de películas	R\$ 737,49	R\$ 737,49
1	Lavadora de alta pressão	R\$ 2.369,37	R\$ 2.369,37
1	Bancada de Mármore para a recepção	R\$ 3.300,00	R\$ 3.300,00
1	Kit Limpeza e Polimento	R\$ 1.172,90	R\$ 1.172,90
1	Politriz	R\$ 1.167,86	R\$ 1.167,86
1	Extintor de Incêndio	R\$ 1.490,90	R\$ 1.490,90
1	EPI	R\$ 750,00	R\$ 750,00
2	Computadores	R\$ 2.850,00	R\$ 5.700,00
1	Impressora Multifuncional	R\$ 3.311,58	R\$ 3.311,58
	Capital de giro		R\$ 800.000,00
	Total		R\$ 824.000,00

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

4.1 Estimativas de faturamento e Custos/Despesas

De acordo com estudo realizado em estabelecimentos comerciais do mesmo segmento, de mesmo porte e capacidade, foram estimados os faturamentos e custos pelos primeiros 04(anos) após a implantação da empresa.

A TABELA 2, demonstra a projeção de faturamento anual durante os 04 primeiros anos.

Por sua vez, a TABELA 3 demonstra os custos e despesas inerentes ao empreendimento (energia, água, salários e etc).

TABELA 2 – Projeção de faturamento mensal/anual (Compra e venda de veículos)

MESES/FATURAMENTO	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
JANEIRO	R\$ 570.000,00	R\$ 513.000,00	R\$ 574.560,00	R\$ 660.744,00
FEVEREIRO	R\$ 590.000,00	R\$ 531.000,00	R\$ 594.720,00	R\$ 683.928,00
MARÇO	R\$ 640.000,00	R\$ 576.000,00	R\$ 645.120,00	R\$ 741.888,00
ABRIL	R\$ 690.000,00	R\$ 621.000,00	R\$ 695.520,00	R\$ 799.848,00
MAIO	R\$ 580.000,00	R\$ 522.000,00	R\$ 584.640,00	R\$ 672.336,00
JUNHO	R\$ 320.000,00	R\$ 288.000,00	R\$ 322.560,00	R\$ 370.944,00
JULHO	R\$ 480.000,00	R\$ 432.000,00	R\$ 483.840,00	R\$ 556.416,00
AGOSTO	R\$ 570.000,00	R\$ 513.000,00	R\$ 574.560,00	R\$ 660.744,00
SETEMBRO	R\$ 695.000,00	R\$ 625.500,00	R\$ 700.560,00	R\$ 805.644,00
OUTUBRO	R\$ 755.000,00	R\$ 679.500,00	R\$ 761.040,00	R\$ 875.196,00
NOVEMBRO	R\$ 610.000,00	R\$ 549.000,00	R\$ 614.880,00	R\$ 707.112,00
DEZEMBRO	R\$ 880.000,00	R\$ 792.000,00	R\$ 887.040,00	R\$ 1.020.096,00
TOTAL	R\$ 7.380.000,00	R\$ 6.642.000,00	R\$ 7.439.040,00	R\$ 8.554.896,00

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

TABELA 3 – Projeção de custos e despesas

ANO	CUSTOS/DESPESAS
1	R\$ 6.715.800,00
2	R\$ 5.977.800,00
3	R\$ 6.471.964,80
4	R\$ 7.613.857,44

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Importante salientar que a TABELA 3 reflete os custos que serão deduzidos anualmente. No ano 1(um) por exemplo serão deduzidos R\$6.715.800,00 de custos/despesas.

Percentualmente as tabelas acima se apresentam da seguinte forma:

TABELA 4 - Faturamento, custos e despesas em termos percentuais durante os 04 primeiros anos

ANO 1 PARA ANO 2 FATURAMENTO	ANO 1 PARA ANO 2 CUSTOS	ANO 2 PARA ANO 3 FATURAMENTO	ANO 2 PARA ANO 3 CUSTOS	ANO 3 PARA ANO 4 FATURAMENTO	ANO 3 PARA ANO 4 CUSTOS
-10,00%	-10,99%	12,00%	8,27%	15,00%	17,64%

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Com as estimativas do faturamento, custos e despesas, no próximo tópico será apresentada a projeção de fluxo de caixa.

4.2 Projeção de fluxo de caixa

O fluxo de caixa vai representar todas as movimentações de recursos monetários, sejam entradas ou saídas da empresa. Nas TABELA 2 e TABELA 3 foram demonstradas as projeções de faturamento e custos da VLF Veículos, no período de 04 anos. Na próxima tabela será demonstrado os fluxos de caixa para o mesmo período.

TABELA 5 – Projeção de fluxo de caixa

X		ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4
Capital Investido	-R\$ 824.000,00				
Faturamento		R\$ 7.380.000,00	R\$ 6.642.000,00	R\$ 7.439.040,00	R\$ 8.554.896,00
Custos e Despesas Operacionais		R\$ 6.715.800,00	R\$ 5.977.800,00	R\$ 6.471.964,80	R\$ 7.613.857,44
Lucro Operacional Bruto		R\$ 664.200,00	R\$ 664.200,00	R\$ 967.075,20	R\$ 941.038,56
IRPJ		R\$ 152.766,00	R\$ 152.766,00	R\$ 222.427,30	R\$ 216.438,87
Fluxo de Caixa Operacional		R\$ 511.434,00	R\$ 511.434,00	R\$ 744.647,90	R\$ 724.599,69

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Como pode ser interpretado na TABELA 5, a mesma aponta os fluxos de caixas (após as deduções de custos e IRPJ) durante os 04 (quatro) primeiros anos de instalação da empresa.

4.3 Aplicando as técnicas de orçamento de capital

4.3.1 Payback

Para o cálculo do *payback* foi considerado o investimento inicial do investidor, que foi no valor de R\$824.000,00, acumulando os valores das entradas líquidas de caixa até a obtenção do valor de investimento inicial.

Dessa forma, se tem a tabela abaixo:

TABELA 6 – *Payback*

ANO	FLUXO	SALDO
ANO 0	-R\$ 824.000,00	-R\$ 824.000,00
ANO 1	R\$ 511.434,00	-R\$ 312.566,00
ANO 2	R\$ 511.434,00	R\$ 198.868,00
ANO 3	R\$ 744.647,90	R\$ 943.515,90
ANO 4	R\$ 724.599,69	R\$ 1.668.115,60

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Sendo assim:

$$\text{PAYBACK} = \underline{1,61 \text{ anos}}$$

Para conversão de anos para meses, utiliza-se a regra de três, onde:

$$1,61 \text{ anos} \text{ -----} X \text{ MESES} \quad X = 19,32 \text{ MESES}$$

$$1 \text{ ano} \text{ -----} 12 \text{ MESES}$$

De acordo com o cálculo anterior, o período necessário para se obter o retorno completo é de 19,32 meses. Tendo o investidor determinado o prazo de 24 meses para que tenha o retorno, pouco mais de um ano e meio de funcionamento já tendo obtido o retorno desejado, poderá fazer com que esse investimento seja aceito.

4.4 Taxa mínima de atratividade

A taxa mínima de atratividade a ser considerada será a de 12,24%, tendo em vista que o empreendedor irá abrir mão de investir no tesouro prefixado 2025 que, segundo dados de 2022 do site do Tesouro Nacional, possui esse mesmo rendimento anualmente.

4.5 Valor presente líquido

A TMA a ser considerada, como visto no tópico anterior é de 12,24%, pois o capital poderia ser investido em outro tipo de investimento. O somatório do fluxo de caixa é de R\$2.492.115,60.

Assim sendo:

$$\text{VPL} = -824.000 + [2.492.115,60 / (1 + 0,1224)^4] = \text{R\$ } 746.281,63$$

Considerando $\text{VPL} > 0$ como um critério de aceitação, o valor de $\text{VPL} = 746.281,63 > 0$, o investimento deverá ser aceito pela sua viabilidade econômico-financeira.

4.6 Taxa interna de retorno

A taxa interna de retorno dá-se com base na projeção de fluxos de caixa e investimento inicial, calculando na HP 12C, se obtém o valor de 58,87% ao ano, dessa forma, sendo maior que a TMA que foi estabelecida em 12,24% ao ano; o investimento deve ser aceito.

5 – CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho objetivou realizar um estudo sobre a viabilidade econômico-financeira de se implantar uma revenda de veículos usados na cidade de Campina Grande na Paraíba, com planejamento para o início das atividades em janeiro de 2023. O resultado foi concretizado através da aplicação de algumas técnicas de orçamento, a exemplo do *payback* e da TIR, que mostram uma análise didática com os possíveis riscos e retornos que determinado investimento vai ter.

Analisando empresas do mesmo setor (que preferiram não se identificar), pôde-se conseguir uma estimativa de um valor a ser investido inicialmente. Dessa forma, através dessas outras empresas foi possível projetar o fluxo de caixa no período dos 04 primeiros anos de atividade da empresa. Com essa análise, o *payback* calculado foi de 19,32 meses, fazendo com que seja menor do que os 24 meses máximos estipulados pelo investidor, levando o projeto a ser aceito.

Além do cálculo do *payback*, também foi necessário calcular o VPL e a TIR para que se possa ter uma análise do dinheiro ao longo do tempo. Tomando como pontapé inicial a TMA no valor de 12,24% ao ano, o VPL foi de R \$746.281,63 e a TIR de 58,87%, confirmando a viabilidade econômico-financeira do projeto. Por fim, a conclusão é de que os objetivos do presente estudo foram cumpridos, uma vez que tomando por base as pesquisas bibliográficas e as análises com base em técnicas de orçamento de capital, foi possível revelar que o investimento é viável.

Mesmo a pesquisa tendo atingido um resultado positivo, percebeu-se que as limitações e as dificuldades de elaboração foram fruto de uma escassez de dados financeiros das empresas relacionadas ao mercado de veículos usados. A abundância dos dados de veículos novos bate de frente com as dificuldades para conseguir dados para o mercado de seminovos. Diante desse cenário, a sugestão para futuras pesquisas é de que sejam feitos estudos que abranjam dados numéricos do mercado regional, procurando também uma abrangência nacional pela falta de dados internos das empresas desse setor.

REFERÊNCIAS

BRASIL. SECRETARIA DO TESOUREIRO NACIONAL. **Tesouro Direto**. 2022. Disponível em: <https://www.tesourodireto.com.br/>. Acesso em: 21 mar. 2022.

CALMON, Fernando. **30% das concessionárias não sobreviverão à quarentena, diz Fenabreve**. Disponível em: <https://www.uol.com.br/carros/colunas/alta-roda/2020/04/29/30-das-concessionarias-nao-sobreviverao-a-quarentena-diz-fenabreve.htm>. Acesso em: 10 out. 2021.

CASAROTTO FILHO, N. KOPITKE, B. H. **Análise de Investimentos: Matemática Financeira, Engenharia Econômica, Tomada de Decisão, Estratégia Empresarial**. 11. Ed. São Paulo: Atlas, 2010.

DOLABELA, Fernando. **O SEGREDO DE LUÍSA**. São Paulo: De Cultura, p. 356, 1999.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FONSECA, Mariana. **Carros usados e seminovos: veja como e por que as startups querem dominar esse mercado**. 2021. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/do-zero-ao-topo/carros-usados-e-seminovos-veja-como-e-por-que-as-startups-querem-dominar-esse-mercado/>. 2021.

FONSECA, Luiz Almir Menezes. **Metodologia científica ao alcance de todos**. 3. Ed. São Paulo: Valer, 2008.

FONTANA, Guilherme. **Vendas de veículos novos caem 26% em 2020 e setor tem pior resultado desde 2016. 2021.** Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2021/01/05/vendas-de-veiculos-novos-caem-26percent-em-2020-pior-resultado-desde-2015.ghtml>. Acesso em: 10 out. 2021.

GIL, A. C. **Como elaborar um projeto de pesquisa**. 4. Ed. São Paulo: Editora Atlas, 2002.

NETO, A. A. **Finanças Corporativas e Valor**. São Paulo: Atlas, 2009.

NETO, A. A.; LIMA, F. **Curso de Administração Financeira**. 3. Ed. São Paulo: Editora Atlas, 2014.

PEREIRA, Fabiano. **A pré-história da indústria automobilística no Brasil**. 2018. <https://quatorrodas.abril.com.br/noticias/a-pre-historia-da-industria-automobilistica-no-brasil/>. Acesso em: 09 out. 2021.

PIMENTA, Luiz José; CRUZ, Rossine. **A crise na rede de concessionárias de automóveis no Brasil**. FACCEBA. Bahia, 2002.

SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. **Como abrir uma empresa**. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pi/artigos/como-abrir-uma-empresa,85a160ef67f4d610VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 10 out. 2021

SOUZA, Flávio. **A história do setor automotivo no Brasil**. 2016. Disponível em: <https://campoeste.org.br/a-historia-do-setor-automotivo-no-brasil/>. Acesso em: 06 out. 2021.

SOUZA, A.; CLEMENTE, A. **Decisões financeiras e análise de investimentos**. 6ª Ed. São Paulo: Atlas. 2015.

VERONESE, Fábio Henrique; RIBEIRO, Ivano; BERTOLINI, Geysler Rogis Flor. **Análise dos investimentos em estoques em uma revendedora de veículos usados**. **Revista Ciências Sociais em Perspectiva**, v. 12, n. 23.