



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO CEARÁ**  
**CENTRO DE TECNOLOGIA**  
**DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO**  
**CURSO DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO MECÂNICA**

**MARÍLIA FARIAS BATISTA**

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA  
ABERTURA DE UMA LOJA DE COMPARTILHAMENTO DE ROUPAS FEMININAS**

**Fortaleza-CE**  
2016

**MARÍLIA FARIAS BATISTA**

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA ABERTURA DE UMA  
LOJA DE COMPARTILHAMENTO DE ROUPAS FEMININAS**

Monografia apresentada ao curso de Engenharia de Produção Mecânica do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para obtenção do título de Engenheira de Produção Mecânica.

Orientador: Prof. Dr. Abraão Freires Saraiva Júnior.

**FORTALEZA  
2016**

**MARÍLIA FARIAS BATISTA**

**ANÁLISE DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA ABERTURA DE UMA  
EMPRESA DE COMPARTILHAMENTO DE ROUPAS FEMININAS**

Monografia apresentada ao curso de Engenharia de Produção Mecânica do Departamento de Engenharia de Produção da Universidade Federal do Ceará, como requisito parcial para obtenção do título de Engenheira de Produção Mecânica.

Aprovada em: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Abraão Freires Saraiva Júnior (Orientador)  
Universidade Federal do Ceará (UFC)

---

Prof. Dr. Maxweel Veras Rodrigues  
Universidade Federal do Ceará (UFC)

---

Prof. Dr. José Belo Torres  
Universidade Federal do Ceará (UFC)

Aos meus pais, Josué e Socorro,  
meus maiores incentivadores  
e minha maior inspiração.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus pelo dom da vida, pelas oportunidades com que me presenteou, pelas portas que abriu e por ter me mantido sempre firme em meus objetivos.

Agradeço aos meus pais, Josué e Socorro, por terem sido sempre presentes, por terem prezado sempre pela educação, por terem sonhado esse sonho junto comigo, por terem me apoiado incondicionalmente e por estarem vencendo esse desafio que também é deles.

Agradeço à minha tia Ana, por desde sempre ter dedicado tanto amor, atenção e cuidado a mim. Em especial, por ter também colaborado para a realização desse trabalho.

Agradeço aos meus avós, Josué e Ione, por terem sempre sido presentes e contribuído de diversas maneiras para a minha formação.

Agradeço aos demais familiares, por terem sido meu alicerce e a base do que sou hoje.

Agradeço aos amigos que me acompanharam na Universidade Federal do Ceará. Agradeço a ajuda em momentos difíceis e a colaboração de diversas maneiras para o meu crescimento pessoal, profissional e acadêmico ao longo desses anos. Que venham muitos outros!

Agradeço aos meus amigos da igreja, que sempre me apoiaram, incentivaram e dedicaram tempo em orações por mim.

Agradeço aos demais amigos que conquistei ao longo da minha caminhada e que ainda continuam presentes em minha vida, mesmo as vezes distantes.

Agradeço aos professores que tive durante toda a vida, que foram responsáveis por grandes lições e ensinamentos que me fizeram chegar até aqui. Aos professores do departamento de Engenharia de Produção da UFC, por todos os ensinamentos repassados e em especial, ao meu orientador, Prof. Dr. Abraão Freires Saraiva Júnior, pela atenção, dedicação e colaboração com a realização desse trabalho.

## RESUMO

A economia do compartilhamento, embora seja um fenômeno recente e ainda pouco conhecido, tem apresentado grande crescimento nos últimos anos. Os avanços tecnológicos e o nível crescente de utilização de sites e aplicativos colaboraram para a sua divulgação e redução dos custos. A possibilidade de ter acesso a bens e serviços por um preço mais acessível, sem ter a necessidade de adquiri-lo, de conhecer pessoas com gostos e estilos semelhantes, além de gerar renda com a disponibilização de itens ociosos, são as maiores vantagens da economia de compartilhamento. Dentro desse cenário, tem surgido nas grandes cidades da Europa e da América, um conceito de *roupateca*, que funciona como um guarda-roupa compartilhado. Tendo em vista a oportunidade de negócio proposta, o presente trabalho tem como objetivo apresentar a análise de viabilidade econômico-financeira da abertura de uma loja de compartilhamento de roupas femininas na cidade de Fortaleza. Baseado em pesquisas bibliográficas e pesquisas de campo, foram realizadas estimativas de investimentos, receitas, custos e despesas, com o intuito de verificar os indicadores de viabilidade. Ademais, foram realizados estudos de cenários, onde os cenários otimistas e moderado apresentaram indicadores de viabilidade favoráveis à abertura do negócio, enquanto o cenário pessimista apresentou indicadores de viabilidade desfavoráveis à abertura do negócio. Portanto, no modelo de negócio apresentado, as iniciativas de compartilhamento foram incorporadas às atividades capitalistas, agregando valor uma à outra.

**Palavras-chave:** Economia do Compartilhamento. Análise de Viabilidade Econômico-financeira. Compartilhamento de Roupas Femininas.

## ABSTRACT

The sharing economy, although a recent and a little known phenomenon, has grown substantially in recent years. The technological advances and the increasing level of use of sites and applications contributed to their dissemination and reducing costs. The possibility of have access to goods and services for a more accessible price without having to acquire it, to meet people with similar tastes and styles, and generate income from the provision of idle items, are the biggest advantages of the economy sharing. Within this scenario, it has arisen in large cities of Europe and America, a concept of *roupateca*, which works as a shared wardrobe. In view of the business opportunity proposed, this work has as purpose to present the economic-financial analysis of opening a women's clothes sharing store in the city of Fortaleza. Based on bibliographic research and field research, investments estimations were made, receipts, costs and expenses, in order to verify the viability indicators. Also, scenario studies have been conducted where optimists and moderate scenarios presented positive indicators of viability and the pessimistic scenario presented negative indicators.

**Keywords:** Sharing Economy. Analysis of the Economic-financial Viability. Sharing Women's Clothes.

## **LISTA DE FIGURAS**

Figura 1 - Esquema do método proposto neste estudo

Figura 2 - Mapa da Renda Média Pessoal por Bairro de Fortaleza – 2010.

Figura 3 - Localização do negócio



## **LISTA DE GRÁFICOS**

Gráfico 1 – Redução de consumo com uso do Airbnb em comparação com hotéis.

Gráfico 2 – Comparação do VPL nos cenários

Gráfico 3 – Comparação da TIR nos cenários

Gráfico 4 – Comparação do Payback nos cenários

Gráfico 5 – Faixa etária dos entrevistados

Gráfico 6 – Opinião dos entrevistados sobre compartilhamento de roupas

Gráfico 7 – Opinião dos entrevistados sobre valor do serviço

## LISTA DE QUADROS

- Quadro 1 – Preço de venda
- Quadro 2 – Distribuição da Renda e da População por Bairros de Fortaleza
- Quadro 3 – Insumos
- Quadro 4 – Pessoal
- Quadro 5 – Equipamentos, maquinário e mobiliário
- Quadro 6 – Despesas pré-operacionais
- Quadro 7 – Investimento inicial
- Quadro 8 – Custo com novas peças
- Quadro 9 – Resumo dos custos com novas peças
- Quadro 10 – Salários e encargos
- Quadro 11 – Resumo dos custos com salários e encargos
- Quadro 12 – Resumo dos outros custos fixos
- Quadro 13 – Resumo do total dos custos fixos
- Quadro 14 – Resumo dos custos variáveis
- Quadro 15 – Resumo das despesas fixas
- Quadro 16 – Resumo previsão de demanda
- Quadro 17 – Resumo previsão de receita
- Quadro 18 – Dados para elaboração de fluxo de caixa
- Quadro 19 – Fluxo de caixa
- Quadro 20 - Saldo do VPL
- Quadro 21 – Valores de amortização e juros nos períodos
- Quadro 22 – Valor VPL, TIR e Payback
- Quadro 23 – Previsão de demanda cenário pessimista
- Quadro 24 – Fluxo de caixa cenário pessimista
- Quadro 25 – Saldo do VPL cenário pessimista
- Quadro 26 – Valor VPL e TIR cenário pessimista
- Quadro 27 – Previsão de demanda cenário otimista
- Quadro 28 – Fluxo de caixa cenário otimista
- Quadro 29 – Saldo do VPL cenário otimista
- Quadro 30 – Valor VPL, TIR e Payback cenário otimista

## SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	13
1.1	Contextualização e justificativa .....	13
1.2	Objetivos .....	14
1.2.1	<i>Objetivo geral</i> .....	14
1.2.2	<i>Objetivos específicos</i> .....	14
1.3	Estrutura .....	15
2	ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO.....	16
2.1	Origens e Conceitos .....	16
2.2	Exemplos .....	18
2.2.1	<i>Compartilhamento de carros</i> .....	19
2.2.2	<i>Compartilhamento de cômodos</i> .....	19
2.2.3	<i>Compartilhamento de tempo</i> .....	20
2.2.4	<i>Compartilhamento de objetos entre vizinhos</i> .....	20
2.2.5	<i>Compartilhamento de bicicletas</i> .....	21
2.2.6	<i>Espaços de coworking</i> .....	21
2.2.7	<i>Compartilhamento de roupas</i> .....	21
3	VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA .....	22
3.1	Fluxo de caixa .....	22
3.1.1	<i>Investimentos iniciais</i> .....	23
3.1.2	<i>Receitas operacionais</i> .....	23
3.1.3	<i>Custos e despesas operacionais</i> .....	23
3.2	Métodos de avaliação de investimento .....	23
3.2.1	<i>Payback</i> .....	24
3.2.2	<i>Valor Presente Líquido</i> .....	24
3.2.3	<i>Taxa Interna de Retorno</i> .....	25
3.3	Análise de Cenários .....	25
4	METODOLOGIA .....	27
4.1	Metodologia da pesquisa .....	27
4.2	Método utilizado .....	28
4.2.1	<i>Fase I – Definição iniciais do projeto</i> .....	28
4.2.1.1	<i>Etapa 1 – Definições do modelo de negócio</i> .....	29

4.2.1.2 Etapa 2 – Definição do preço de venda .....	29
4.2.1.3 Etapa 3 – Definição de localização do empreendimento .....	29
1.4 Etapa 4 – Definição de recursos necessários .....	30
<b>4.2.2 Fase II – Construção dos fluxos de caixa.....</b>	<b>30</b>
4.2.2.1 Etapa 5 – Projeção dos investimentos iniciais .....	30
4.2.2.2 Etapa 6 – Projeção de custos e despesas.....	30
4.2.2.3 Etapa 7 – Projeção de receitas .....	30
4.2.2.4 Etapa 8 – Elaboração de fluxo de caixa .....	31
<b>4.2.3 Fase III – Viabilidade econômico-financeira .....</b>	<b>31</b>
4.2.3.1 Etapa 9 – Cálculo do VPL, TIR e payback .....	31
4.2.3.2 Etapa 10 – Análise dos cenários.....	31
4.2.3.3 Etapa 11 – Análise dos resultados .....	31
<b>5. RESULTADOS.....</b>	<b>32</b>
<b>5.1 Definições iniciais do projeto .....</b>	<b>32</b>
<b>5.1.1 Definição do modelo de negócio .....</b>	<b>32</b>
5.1.1.1 Método de funcionamento .....	32
5.1.1.2 Estratégias de marketing.....	33
5.1.1.3 Definição de parceiros.....	33
<b>5.1.2 Definição do preço de venda.....</b>	<b>34</b>
<b>5.1.3 Definição da localização do empreendimento.....</b>	<b>34</b>
<b>5.1.4 Levantamento dos recursos necessários .....</b>	<b>37</b>
<b>5.2 Construção dos fluxos de caixa .....</b>	<b>39</b>
<b>5.2.1. Projeção dos investimentos iniciais .....</b>	<b>39</b>
<b>5.2.2 Projeção de custos e despesas .....</b>	<b>42</b>
5.2.2.1 Custos Fixos .....	42
5.2.2.1.1 Custos com vestuário.....	42
5.2.2.1.2 Salários e encargos .....	42
5.2.2.1.3 Outros custos fixos.....	43
5.2.2.2 Custos variáveis .....	44
5.2.2.3 Despesas Fixas .....	44

5.2.3	<i>Projeção de receitas</i> .....	45
5.2.4	<i>Fluxo de caixa</i> .....	46
5.3	Viabilidade econômico-financeira.....	47
5.3.1	<i>Cálculo do Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno e Payback</i> .....	47
5.3.2	<i>Análise dos cenários</i> .....	49
5.3.2.1	<i>Cenário pessimista</i> .....	49
5.3.2.2	<i>Cenário otimista</i> .....	51
5.3.3	<i>Análise dos Resultados</i> .....	53
6	CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E RECOMENDAÇÕES DE ESTUDOS FUTUROS.....	55
	REFERÊNCIAS.....	56
	APÊNDICE A.....	60
	APÊNDICE B.....	62
	APÊNDICE C.....	63

## 1. INTRODUÇÃO

### 1.1 Contextualização e justificativa

A economia compartilhada surgiu nos Estados Unidos da América em meados de 1990. Os avanços tecnológicos colaboraram para a redução dos custos das vendas pela internet. Com isso, tornou-se possível a criação do conceito de negócio baseado na troca e no compartilhamento de bens e serviços entre pessoas, até então, desconhecidas.

A inovação dentro da economia compartilhada é a possibilidade de compartilhar bens e serviços entre pessoas desconhecidas, pois a prática de compartilhamento sempre existiu, porém, este era realizado apenas com pessoas conhecidas e próximas (SCHOR, 2015).

A economia compartilhada funciona através do compartilhamento de bens e serviços, estimulando assim, o espírito de colaboração, sem que haja a necessidade da aquisição desses bens e serviços. Os avanços tecnológicos tornaram possível conectar diretamente os consumidores e produtores, reduzindo os custos desse contato através de redes sociais e outras plataformas on-line. (BOTSMAN E ROGERS, 2011).

A economia do compartilhamento também engloba o setor de vestuário. Compartilhar roupas com pessoas que possuem estilos e medidas semelhantes, tem se tornado uma prática mundo a fora. O compartilhamento de roupas pode acontecer no momento que a peça deixa de fazer parte do guarda-roupa de uma pessoa e passa a fazer parte de outra, como também pode acontecer em formato de *roupateca*. Este é um lugar que funciona como uma biblioteca, mas, em vez de livros, aluga-se roupas. Esse conceito de *roupateca* tomou como modelo o novo conceito de consumo de cidades europeias como Amsterdã, Paris e Barcelona (GUERRA, 2015)

As redes sociais têm tido um papel importante para a divulgação do novo conceito, ressaltando as vantagens como a sustentabilidade e o consumo consciente (OWYANG, TRAN E SILVA, 2013). Além disso, a facilidade que as redes trazem para divulgação das roupas, tornam possível o compartilhamento até com pessoas mais distantes, em outras cidades ou estados.

Por outro lado, a velocidade com que as fotos são divulgadas nas redes, acaba gerando um desconforto maior nas pessoas em repetir as peças. Isso gera,

principalmente nas mulheres, uma necessidade de estar sempre com peças diferentes, diminuindo assim, o número de utilização das roupas.

A proposta do compartilhamento de roupas, é fazer com que as pessoas tenham acesso a uma maior quantidade de peças, podendo compartilhá-las com outras pessoas com estilo semelhante, sem a necessidade de adquiri-las.

Tendo em vista o crescimento da economia do compartilhamento e a proposta de roupeca apresentada, visualizou-se a oportunidade da abertura de uma empresa de compartilhamento de roupas. Para isso, foi realizada uma análise da sua viabilidade econômico-financeira.

A viabilidade econômico-financeira de um empreendimento é realizada considerando um período determinado em que se deseja obter o retorno financeiro. Segundo Hirschfeld (1987), com o estudo de viabilidade econômico-financeira, espera-se saber se o negócio trará mais retorno do que a simples aplicação dos valores envolvidos a taxas mínimas de atratividade.

Pode-se considerar um bom negócio, quando é identificada uma oportunidade e em seguida é realizado um estudo de viabilidade deste. Portanto, após a verificação da oportunidade existente no ramo de compartilhamento de roupas, propõe-se a realização do estudo da viabilidade de uma empresa nesse segmento para garantir que seja realizado um bom negócio (DOLABELA, 1999).

## **1.2 Objetivos**

### **1.2.1 Objetivo geral:**

Analisar a viabilidade econômico-financeira da abertura de uma loja de compartilhamento de roupas femininas.

### **1.2.2 Objetivos específicos:**

- Identificar os gastos e receitas existentes no negócio;
- Montar o fluxo de caixa do projeto;
- Calcular o VPL, TIR e payback do investimento;
- Simular cenários com variações das receitas do projeto;
- Analisar resultados e propor ações acerca da operacionalização do empreendimento.

### 1.3 Estrutura

O presente trabalho possui seis capítulos e foram divididos de maneira que, no primeiro capítulo foi feita a introdução. O segundo e terceiro capítulo possuem conceitos teóricos de economia do compartilhamento e análise de viabilidade econômico-financeira, respectivamente. No quarto capítulo, foi apresentada a metodologia de pesquisa utilizada. No quinto capítulo, foram apontados os resultados. No sexto e último capítulo, foram apresentadas as conclusões e limitações do trabalho e recomendações para estudos futuros.

O capítulo de introdução inicia apresentando uma contextualização e uma justificativa para a realização do trabalho. Em seguida são apontados os objetivos gerais e específicos em que serão trabalhos. Por fim é definida a estrutura do trabalho, mostrando como este é dividido.

No segundo capítulo, é são mencionadas as definições, origens e conceitos básicos da economia de compartilhamento. Também no segundo capítulo são apresentados diversos exemplos já existentes no setor.

O terceiro capítulo apresenta a definição da análise de viabilidade econômico-financeira, mostrando os componentes do fluxo de caixa e os métodos para a avaliação de investimento. Ademais, são apresentados os conceitos de análise de cenários e avaliação de riscos.

No quarto capítulo foi estabelecida a metodologia utilizada para a realização do trabalho, apresentando todas as etapas para se chegar aos resultados apresentados no capítulo 5.

No quinto capítulo, foram realizadas as etapas mencionadas no capítulo 4 e foram apresentados os resultados obtidos em cada uma delas.

O sexto capítulo apresenta as conclusões e limitação obtidas na realização do trabalho e faz recomendações para estudos que poderão ser realizados no futuro.



## **2.ECONOMIA DO COMPARTILHAMENTO**

### **2.1 Origens e conceitos**

De acordo com Allen e Berg (2014), a economia do compartilhamento é um modelo de negócio que difere dos modelos tradicionais, pois funciona baseada no conceito de utilização coletiva de algo que está subutilizado. Para Gansky (2010), a economia compartilhada é o compartilhamento de recursos humanos e físicos, por pessoas e também por organizações. Segundo Dubois, Schor e Carfagna (2014), algumas das características da economia compartilhada são a reutilização de produtos, eliminação de intermediários, e possíveis conexões pessoais entre os consumidores.

Existem três pontos centrais para a economia colaborativa: o social, o econômico e o tecnológico. (i) Entre os fatores sociais, pode-se destacar o aumento da população mundial e consequente necessidade em solucionar os problemas relacionados à sustentabilidade. Além disso, destaca-se também, a oportunidade de conhecer pessoas com costumes e gostos semelhantes, gerando um maior convívio com a comunidade. (ii) Os fatores econômicos, como a utilização o excesso e a ociosidade dos bens, fazendo com que os indivíduos tenham chances de aumentar suas fontes de renda e a economia de recursos financeiros, por não ser necessária a aquisição de um bem, mas ter a possibilidade de usufruir de um bem compartilhado. (iii) O fator tecnológico pode ser verificado através do uso das redes sociais, dispositivos móveis, facilidade na troca de informações instantâneas, envio de imagens, transações financeiras on-line e etc. (BOTSCHAN E ROGERS, 2011).

As atividades de compartilhamento podem ser classificadas em: sistema de serviço e produto, mercado de redistribuição, e estilo de vida colaborativo. O sistema de serviços de produtos caracteriza-se pelo pagamento para ter direito ao benefício de determinado bem sem ter que, para isso, possuí-lo. Já o mercado de redistribuição é caracterizado pela reutilização ou revenda de produtos. E o estilo de vida colaborativo se utiliza da disposição de pessoas com gostos e estilos parecidos em compartilhar bens, serviços e habilidades (BOTSCHAN E ROGERS, 2011).

O número de modelos de negócios que utilizam o conceito de compartilhamento, ou seja, que tornam possível o acesso a bens e serviços sem que seja necessário que se adquira o mesmo, tem crescido (BOTSCHAN E ROGERS, 2011). Porém, a economia do compartilhamento ainda é um conceito novo e depende

de conceitos econômicos, sociais e tecnológicos. Devido aos atuais altos índices de desemprego, inflação, entre outras condições desfavoráveis em que se encontra a economia brasileira, onde se torna necessária a redução de gastos, a economia compartilhada encontra um cenário favorável para se desenvolver (SCHOR, 2014).

Segundo estudo realizado pelo Instituto Data Popular (2016), 91% dos brasileiros reduziram o seu consumo em 2015. Outra pesquisa realizada pela Market Analysis (2015), que é especialista em comportamento do consumidor, apontou que pelo menos 20% dos brasileiros já está familiarizado com o conceito de economia compartilhada. Além disso, em estudo realizado pela Box 18241 (2011) em 173 cidades brasileiras, mostrou que 74% dos jovens afirmam se sentir na obrigação de fazer algo pelo coletivo.

De acordo com essas pesquisas, se torna possível notar que a proposta da economia de compartilhamento encontra, atualmente, um cenário favorável para se desenvolver e trazer os benefícios esperados por ela.

Um dos principais pontos para que a economia compartilhada funcione de modo a trazer maior alcance, é a quantidade de usuários. Pois só assim será possível que a rede de compartilhamento cresça e traga os benefícios esperados. Segundo Botsman e Rogers (2011), outro ponto essencial para o bom funcionamento da economia compartilhada, é a confiança nos desconhecidos para que se torne possível a realização de trocas em uma comunidade. Segundo pesquisa realizada pelo Market Analysis (2015), apenas 11% dos brasileiros acreditam poder confiar na maioria das pessoas desconhecidas.

Na internet, existem sistemas de reputação que são responsáveis por sinalizar o nível de confiabilidade, baseado no comportamento do participante, tornando, assim, as transações entre desconhecidos mais seguras. Essa segurança é possível porque a sinalização é feita através dos consumidores que já utilizaram o serviço ou adquiriram o bem. (SCHOR, 2014)

As motivações das participações nas atividades da economia compartilhada são diversas. Algumas pessoas são motivadas pela possibilidade de economizar dinheiro com o acesso a bens e serviços com preços mais acessíveis. Também existem pessoas que são atraídas pela possibilidade de fazer novas amizades com gostos e estilos semelhantes, pela vizinhança (BOTSMAN E ROGERS, 2011). Existem ainda, pessoas que pretendem ganhar dinheiro através da disponibilização de bens e serviços ociosos. Por último, existem as pessoas que são

motivadas a participar por curiosidade e vontade de conhecer esse novo conceito (SCHOR, 2014).

Apesar das pessoas conhecerem o conceito, acharem interessante e terem curiosidade sobre a economia compartilhada, isso não garante que elas tomem a atitude de participar (HAMARI, SJOKLINT E UKKONEN, 2015). O status trazido com a aquisição de bens, o apego e o sentimento de posse, são dificuldades que as pessoas enfrentam para participarem da economia do compartilhamento (BELK, 2014). Portanto, mesmo com as plataformas on-line e as ferramentas tecnológicas que tentam reduzir essas dificuldades para a criação de redes colaborativas, é necessária a adaptação dos comportamentos dos consumidores (SHIRKY, 2012)

A respeito da regulamentação das atividades da economia de compartilhamento, são encontradas em algumas empresas, obstáculos legais, impostos por governos e sindicatos. Por não pagarem impostos e nem gerarem tributos fiscais, essas empresas têm gerado atritos com as demais (CUSUMANO, 2015). As empresas de compartilhamento têm sido acusadas de concorrência desleal por não seguirem a legislação e tributação. Como exemplo, pode-se citar as empresas de táxi, que têm demonstrado descontentamento com o Uber, assim como a rede hoteleira, com o Airbnb (SCHOR, 2014).

Mesmo sendo um conceito ainda recente e ainda existindo muitas dúvidas sobre o futuro da economia do compartilhamento, já existem muitas empresas que deram certo dentro do setor, o que é prova do grande potencial que essas atividades possuem (SCHOR, 2014).

## **2.2 Exemplos no Brasil e no mundo**

No Brasil, é possível notar o crescimento das iniciativas da economia compartilhada, ao verificar a existência de diversos espaços, sites e aplicativos de compartilhamento, onde são compartilhados diversos bens e serviços. A seguir, são descritos alguns exemplos no Brasil e no mundo.

### **2.2.1 Compartilhamento de carros**

Os carros são um dos bens mais caros e menos utilizados pelos proprietários. Eles estão geralmente parados e vazios ou transportando menos pessoas do que sua capacidade máxima. Allan e Berg (2014) afirmam que alguns aplicativos de compartilhamento de transporte, tais como Uber ([www.uber.com](http://www.uber.com)), estão utilizando essa capacidade ociosa, fazendo uso do tempo que o carro não está em utilização, e das vagas livres quando o carro está em uso parcial, podem ser compartilhados.

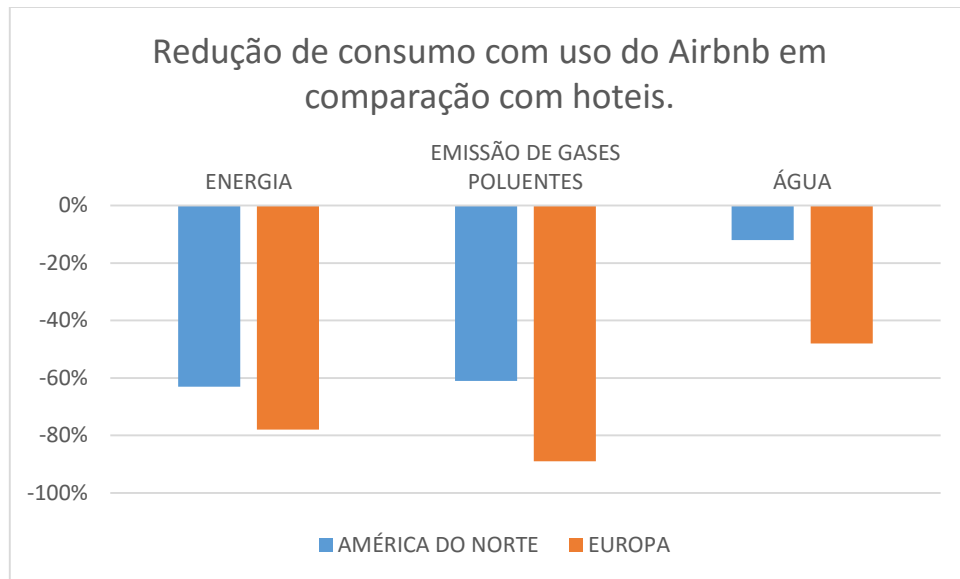
Com compartilhamento dos veículos, pode-se reduzir a quantidade de carros em circulação nas vias, o que traria redução de gases poluentes, além dos impactos na redução dos congestionamentos. De acordo com Allan e Berg (2014), estima-se que cada veículo compartilhado há uma redução estimada de 9 a 13 veículos.

### **2.2.2 Compartilhamento de cômodos**

Ao considerar uma casa como um conjunto de cômodos separados, pode-se perceber que alguns cômodos também estão desocupados em determinados momentos. De acordo com Allan e Berg (2014), existem aplicativos de compartilhamento de alojamento, como o Airbnb ([www.airbnb.com.br](http://www.airbnb.com.br)), que disponibilizam esses cômodos livres.

Ainda de acordo com Allan e Berg (2014), com o compartilhamento de cômodos, pode-se reduzir também o consumo de energia, água e emissão de gases poluentes, em comparação com hospedagem em hotéis, como podemos observar no gráfico abaixo. Os dados são baseados em respostas um questionário realizado com convidados e anfitriões em todo o mundo quando comparado a alguns dos hotéis mais sustentáveis e eficientes em termos energéticos.

Gráfico 1 – Redução de consumo com uso do Airbnb em comparação com hotéis.



Fonte: Blog Airbnb (2014)

### 2.2.3 Compartilhamento de tempo

Com o compartilhamento de tempo disponível, se torna possível a troca de serviços por outros serviços, como é o caso das plataformas Bliive ([www.bliive.com](http://www.bliive.com)) e TimeRepublik ([www.timerepublik.com](http://www.timerepublik.com)). Segundo Schor (2014), nas plataformas disponíveis, os serviços oferecidos são traduzidos em uma forma de contabilização com um valor específico que, posteriormente poderá ser utilizado para usufruir de outros serviços que são ofertados na mesma plataforma.

### 2.2.4 Compartilhamento de objetos entre vizinhos

Com o intuito de fazer com que as pessoas que residem próximas se conheçam e compartilhem produtos de sua própria casa que estão muitas vezes ociosos, as plataformas de compartilhamento entre vizinhos têm crescido.

No Brasil, o exemplo mais conhecido é o TemAçucar ([www.temacucar.com](http://www.temacucar.com)) e funciona contatando os vizinhos dentro de uma distância definida e determina o que está precisando. Da mesma forma, aqueles vizinhos que estão cadastrados, recebem um alerta com a solicitação.

### **2.2.5 Compartilhamento de bicicletas**

O compartilhamento de bicicletas tem se mostrado um modelo com excelente aceitação. Existem diversas cidades no Brasil que possuem o sistema de compartilhamento. Em Fortaleza, existe o Bicletar ([www.bicicletar.com.br](http://www.bicicletar.com.br)), que funciona em parceria com a prefeitura local.

O sistema funciona com um cadastro através da plataforma, seguido da retirada das bicicletas em uma estação que são distribuídas em pontos estratégicos das cidades.

### **2.2.6 Espaços de coworking**

O coworking é caracterizado pelo compartilhamento de materiais e equipamentos de escritório. O compartilhamento é realizado por empresas de áreas diferentes, com o intuito de integrar as partes e estimular a realização de atividades em conjunto. No ano de 2015, no Brasil, existiam cerca de 238 espaços de coworking, com 6.500 posições de trabalho (COWORKING BRASIL, 2015).

### **2.2.7 Compartilhamento de roupas**

O compartilhamento de roupas já era bastante utilizado no formato de roupas de aluguel, geralmente roupas para festas ou ocasiões especiais. Porém, um novo conceito de roupateca tem crescido em grandes cidades da Europa e da América. A proposta é que o usuário pague uma taxa para ter acesso as peças disponíveis e possa utilizá-las por um determinado período. Após a devolução das peças retiradas, também seria possível pegar novas peças.

A loja House of Bubbles, em São Paulo, assim como a Lena The Fashion Library, em Amsterdã e a Kleiderei, em Hamburgo, são exemplos desse modelo de negócio que funciona como guarda roupa compartilhado.

### 3. VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA

Para a realização do estudo da viabilidade econômico-financeira, é necessário, segundo Motta e Calôba (2002), definir as alternativas de investimentos e prever suas consequências, traduzindo isso em dinheiro e considerando o valor deste no tempo.

As previsões realizadas precisam ser verdadeiras e o mais realistas possíveis, para que se possa realizar uma análise correta. Para a realização da análise, se faz necessário, também, estabelecer critérios do desempenho esperado (CASAROTTO FILHO E NELSON, 2008).

Conforme Hirschfeld (1998, p.135):

A viabilidade financeira de um empreendimento é examinada dentro de um prazo de interesse no qual desejamos saber se o esforço produtivo a ser realizado vale mais do que a simples aplicação dos valores envolvidos a taxas mínimas de atratividade.

#### 3.1 Fluxo de caixa

Dentro do estudo de viabilidade econômico-financeira, as decisões são tomadas mediante a análise das situações econômicas no presente e no futuro. Segundo Hirschfeld (1998), essas determinações econômicas ao longo dos períodos, podem ser chamadas de fluxo de caixa. E graças a ele, é possível realizar estudos e análises mais claras sobre a situação econômica naquele momento determinado.

A demonstração do fluxo de caixa aponta os recebimentos e os pagamentos realizados e seus investimentos e financiamentos. Além disso, para Assaf Neto e Lima (2009), torna possível uma melhor visão para que seja possível realizar um planejamento financeiro.

A correta previsão dos fluxos de caixa é o aspecto mais importante na tomada de decisão. E a confiabilidade dos resultados depende da precisão com que as entradas e saídas de caixa foram projetadas (ASSAF NETO E LIMA, 2009).

Conforme Hirschfeld (1998, p.134):

O fluxo de caixa referente a um empreendimento deve compor-se de contribuições que refletem, com grande probabilidade de acerto, as entradas e saídas de dinheiro que realmente vão atuar ao longo do prazo analisado.

### **3.1.1 Investimentos iniciais**

A estipulação e definição do investimento que será necessário para o projeto, é o primeiro passo para a realização da análise econômico-financeira (CASAROTTO FILHO, 2008).

São considerados investimentos, segundo Assaf Neto e Lima (2009), as aquisições de prédios, terrenos, máquinas, equipamentos, além dos gastos necessários para que seja possível o início do funcionamento do projeto.

### **3.1.2 Receitas operacionais**

As receitas operacionais, representam as entradas de caixa decorrentes de recebimentos que podem ser da venda de produtos e mercadorias ou da prestação de serviços. (ASSAF NETO E LIMA, 2009)

### **3.1.3 Custos e despesas operacionais**

É considerada despesa, aquilo que é gasto com administração, sejam bens ou serviços. Já os custos são os gastos com o processo produtivo, ou seja, com o que gerará bens que serão vendidos ou serviços que serão prestados (MAXIMIANO, 2006).

Os custos e despesas operacionais considerados no fluxo de caixa, para Assaf Neto e Lima (2009), são os gastos de operação que serão necessários para a implementação do investimento.

## **3.2 Métodos de avaliação do investimento**

A avaliação de investimentos possui diversos critérios que têm diferentes representações. Conseqüentemente, são utilizados de formas diferentes no processo de tomada de decisões (CASAROTTO FILHO, 2008). Podem ser citados o payback, o valor presente líquido (VPL) e a taxa interna de retorno (TIR) que serão apresentados nos tópicos a seguir.



### 3.2.1 Payback

O payback é uma estimativa do tempo de retorno do investimento que foi realizado (BRUNI E FAMÁ, 2007). Segundo Saraiva Júnior (2016), pode ser calculado da seguinte maneira:

$$PB = N - 1 + \frac{VP_{FCn} - VP_{Sn}}{VP_{FCn}}$$

Onde:

N: número do período em que o sinal do Valor Presente do Saldo se torna positivo;

VP<sub>FCn</sub>: Valor Presente do Fluxo de Caixa do período em que o sinal do Valor Presente do Saldo se torna positivo;

VP<sub>Sn</sub>: Valor Presente do Saldo no período em que o sinal do Valor Presente do Saldo se torna positivo.

Quanto maior o payback menos interessante ele se torna. Ele deve ser utilizado para julgar a atratividade do negócio, porém, deve ser usado apenas como um indicador, e não como critério de decisão sobre o investimento (MOTTA E CALÔBA, 2002).

Por realizar apenas a análise do prazo de recuperação do capital investido, segundo Bruni e Famá (2007), seu uso em análise de investimentos deve ser sempre acompanhado de outros métodos como valor presente líquido ou a taxa interna de retorno, que serão discutidos a seguir.

### 3.2.2 Valor presente líquido

De acordo com Hirschfeld (1998), o método do valor presente líquido tem como finalidade determinar um valor no instante inicial, a partir dos valores presentes dos benefícios líquidos dos períodos do fluxo de caixa.

O valor presente líquido é determinado pela soma de todos os fluxos de caixa no instante inicial, a uma dada taxa de juros *i*, conforme representado a seguir (MOTTA; CALÔBA, 2002; BRUNI; FAMÁ, 2007; SARAIVA JÚNIOR, 2016):

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

Onde:

FCt = fluxo de caixa no t-ésimo período

I = investimento inicial

K = custo do capital ou taxa mínima de atratividade

Para Assaf Neto e Lima (2009), quando o valor presente líquido for maior do que zero, considera-se o projeto viável economicamente. Caso o valor presente líquido seja menor do que zero, é considerado inviável economicamente. Se o valor, porém, for igual a zero, esse projeto não cria valor econômico, apenas remunera o custo de oportunidade e não altera a riqueza dos acionistas.

### **3.2.3 Taxa interna de retorno**

Segundo Bruni e Famá (2007), a taxa interna de retorno representa o valor do custo de capital que leva o VPL a se igualar a zero. De acordo com Assaf Neto e Lima (2009), a taxa interna de retorno é a taxa que faz com que as entradas e as saídas previstas de caixa se igual em um momento determinado.

A taxa interna de retorno, é um índice relativo que mede a rentabilidade do investimento por unidade de tempo, sendo necessário considerar as receitas e gastos envolvidos, assim como investimentos (MOTTA; CALÔBA, 2002; BRUNI; FAMÁ, 2007; SARAIVA JÚNIOR, 2016).

$$VPL = (-I) + \sum_{t=1}^n \frac{FCt}{(1+i)^t} = 0$$

Onde:

FCt = fluxo de caixa no t-ésimo período

I = investimento inicial

i = taxa interna de retorno

### **3.3 Análise de cenários**

A análise de cenários econômicos é um processo de análise de possíveis eventos futuros, considerando alternativas para possíveis resultados. Assim, a análise de cenários que, segundo Bruni e Famá (2007), é um dos principais métodos de projeção, não tenta mostrar uma imagem exata do futuro. Em vez disso, ele apresenta

várias alternativas possíveis do que poderá ser encontrado no futuro de acordo com o quadro atual e os prospectos.

A análise de cenários engloba desde as piores possibilidades até as mais otimistas. Para obter os cenários, segundo Ross e Westerfield (2002), deve-se atribuir valores mais baixos a variáveis, no caso do cenário pessimista e valores mais altos, no caso do cenário otimista.

## **4. METODOLOGIA**

### **4.1 Metodologia da pesquisa**

A pesquisa pode ser classificada como quantitativa quando é considerado o que é quantificável, ou seja, o que possa ser retratado em números. Com a pesquisa quantitativa é possível traduzir opiniões e informações em números (SILVA E MENEZES, 2005). Portanto, o presente trabalho é considerado quantitativo, pois apresenta informações, como valores de fluxo de caixa, valor presente líquido, taxa interna de retorno, payback, entre outros.

A pesquisa descritiva é feita através da observação, registro, análise e descrição dos eventos da forma como realmente são, sem haver manipulação (GIL, 1991). Do ponto de vista de seus objetivos, a pesquisa pode ser considerada como descritiva, tendo em vista as análises de mercado realizadas e a descrição dos cenários propostos e das condições existentes.

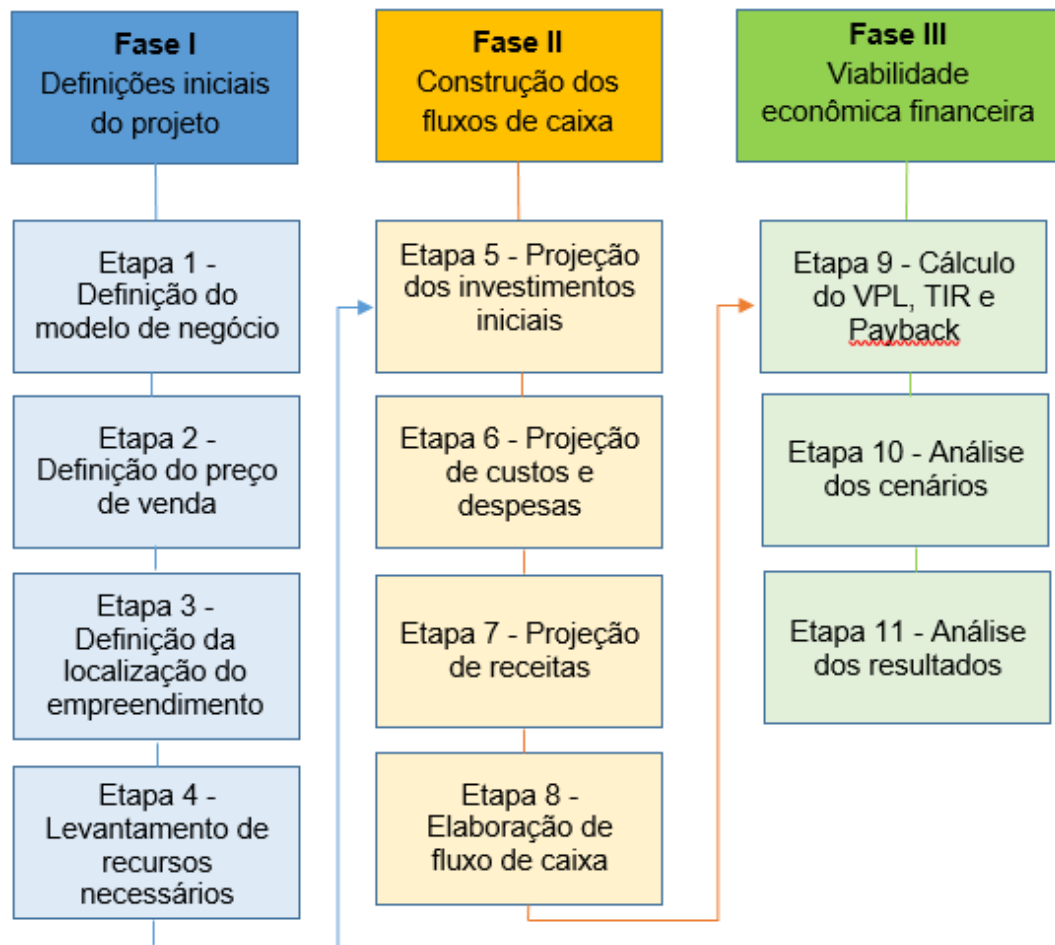
A pesquisa bibliográfica é um estudo da literatura pertinente, com o intuito de obter informações sobre o tema em análise. Utilizando-se, para isso, a consulta a livros, revistas, artigos e outras publicações sobre o assunto (MARCONI E LAKATOS, 2010). Portanto, tendo em vista as consultas realizadas para a elaboração desse trabalho, pode-se classificá-lo como pesquisa bibliográfica.

A pesquisa de campo é utilizada com o objetivo de conseguir informações e dados sobre algum assunto que se deseja estudar (MARCONI E LAKATOS, 2010). Para a realização do trabalho, utilizaram-se técnicas de coleta de dados como entrevistas com empresas que atuam nesse ramo, pesquisas e questionários aplicados ao público alvo do empreendimento. As entrevistas foram realizadas com profissionais que já atuam no mercado de compartilhamento de roupas e de outros produtos. Os questionários foram aplicados com possíveis consumidores locais do serviço a ser prestado. Já as pesquisas foram realizadas em empresas para fazer o levantamento de preços utilizados para prever os investimentos iniciais, custos e despesas.

## 4.2 Método utilizado

O método utilizado é dividido em três fases totalizando onze etapas a fim de verificar a viabilidade econômico-financeira do projeto proposto. Com o propósito de facilitar a compreensão de todas as fases e etapas, a Figura 1 mostra a estrutura do método.

Figura 1 - Esquema do método utilizado neste estudo



Fonte: Autoria própria

As fases e etapas mencionadas na Figura 1 serão descritas a seguir.

### 4.2.1 Fase I – Definições iniciais do projeto

Na fase de definições iniciais do projeto, ocorrem sete etapas essenciais para a determinação das premissas básicas para o funcionamento do negócio proposto.

As etapas que compõem essa fase caracterizam-se, primordialmente, por: (i) definição do modelo do negócio, (ii) definição do preço, (iii) definição de localização e (iv) localização de recursos necessários.

#### *4.2.1.1 Etapa 1 – Definições do modelo de negócio*

Nesta etapa, são realizadas explicações acerca da oportunidade de negócio. São definidas as condições de funcionamento do empreendimento. Estabelecendo as regras envolvidas no compartilhamento, descrevendo os pacotes que existirão, quantidade de peças disponíveis no acervo, quantidade de peças retiráveis em cada plano, prazo de devolução, renovação do acervo. São traçadas também as estratégias de marketing necessárias para que ocorra a ampla divulgação para que o negócio seja melhor conhecido antes e durante o seu funcionamento. Também serão determinados os parceiros que estarão relacionados com o projeto.

#### *4.2.1.2 Etapa 2 – Definição do preço de venda*

Na etapa dois, é definido o preço dos serviços a serem prestados. Devido ao caráter inovador do serviço oferecido, não existindo no mercado local nenhum outro concorrente direto, ou seja, nenhuma outra empresa que preste um serviço semelhante, são realizadas pesquisas com empresas que prestam esse serviço em outros estados. Porém, os valores precisaram ser reavaliados, tendo em vista as diferenças existentes entre os públicos-alvo. Além disso, foi aplicado um questionário com possíveis clientes locais, que apontaram suas opiniões acerca do preço do serviço.

#### *4.2.1.3 Etapa 3 – Definição de localização do empreendimento*

Na etapa três, é determinada a localização do empreendimento ao analisar dados sobre a distribuição de renda da população local, tendo em vista o perfil do público-alvo.

#### *4.2.1.4 Etapa 4 – Definição de recursos necessários*

Na etapa quatro, são definidos os recursos necessários, incluindo os insumos, necessidade de pessoal e de equipamentos, maquinário e mobiliário, utilizando estimativas baseadas em preços cotados em sites

### **4.2.2 FASE II: Construção dos fluxos de caixa**

Na fase dois, é realizado o estudo dos investimentos necessários e são projetados os custos e despesas, para, após definido o preço de venda e estipulado o faturamento, ser possível verificar a viabilidade econômico financeira do projeto.

#### *4.2.2.1 Etapa 5 – Projeção dos investimentos iniciais*

Na etapa cinco, é realizada uma projeção dos investimentos iniciais. Estão incluídas nos investimentos iniciais: despesas pré-operacionais, investimento em equipamentos, maquinário e mobiliário, investimentos prediais, estoque inicial e o capital de giro. Os valores estipulados nas projeções são estimados através de pesquisas e consultas em empresas do mercado.

#### *4.2.2.2 Etapa 6 – Projeção de custos e despesas*

Na etapa seis, todos os custos e despesas são projetados. Custos com novas mercadorias, salários, TV, Telefone e Internet, água, energia, aluguel, IPTU, manutenção, embalagens, lavanderia, material de expediente, pró-labore, marketing, contador. As projeções para novas mercadorias são feitas baseadas em pesquisa com fornecedores. Já os salários, são estipulados utilizando como piso salarial, o valor determinado pelo sindicato. As embalagens, o serviço de lavanderia, marketing e contador, são projetados com base em pesquisas de mercado. Os demais valores consistem em simulações de consumo.

#### *4.2.2.3 Etapa 7 – Projeção de receitas*

Na etapa sete, são realizadas as projeções de receitas baseadas nas expectativas de demanda. A demanda é prevista com base na população residente do bairro determinado para a localização e nos bairros adjacentes, assim como através de pesquisa realizada com possíveis clientes, que apontaram suas intenções

relativas a adesão dos planos. É considerada uma taxa de crescimento anual ao longo dos cinco primeiros anos.

#### *4.2.2.4 Etapa 8 – Elaboração de fluxo de caixa*

Na etapa oito, é elaborado o fluxo de caixa para um período de 5 anos, considerando os valores estabelecidos de receita, custos, despesas, investimentos necessários, além do financiamento.

### **4.2.3 Fase III: Viabilidade econômico-financeira**

A fase três, contém o estudo da viabilidade econômico-financeira, que é determinada através do cálculo do VPL, TIR e payback, da análise dos cenários simulados e da análise dos resultados obtidos.

#### *4.2.3.1 Etapa 9 – Cálculo do VPL, TIR e Payback*

Na etapa nove, é calculado o payback, valor presente líquido e a taxa interna de retorno, baseado no fluxo de caixa determinado na etapa oito.

#### *4.2.3.2 Etapa 10 – Análise dos cenários*

São projetados três cenários na etapa dez, sendo eles: pessimista, moderado e otimista. Neles são consideradas diferentes demandas e diferentes percentuais de crescimento ao longo dos cinco primeiros anos.

#### *4.2.3.3 Etapa 11 – Análise dos resultados*

Na etapa onze, é realizada a análise dos resultados obtidos nos cenários estipulados, mostrando gráficos comparativos de valor presente líquido, taxa interna de retorno e payback, verificando se em todos os cenários previstos há viabilidade econômico-financeira, considerando os riscos envolvidos.



## 5. RESULTADOS

### 5.1 Definições iniciais do projeto

Nas definições iniciais do projeto, foram realizadas definições que impactarão no modelo de negócio, no preço de venda, na localização e foram feitos levantamentos dos recursos necessários.

#### 5.1.1 *Definição do modelo de negócio*

Ao analisar os guarda-roupas pessoais, notou-se que, em alguns casos, após o uso de uma peça, esta, só volta a ser utilizada bastante tempo depois. O intuito da loja, baseado em uma das vantagens do compartilhamento, foi evitar que essa roupa fique tanto tempo sem utilização, podendo ser compartilhada com outras pessoas.

O setor de compartilhamento tem ganhado destaque ultimamente, porém ainda existe muita resistência quanto ao compartilhamento de itens mais pessoais. Esse é um dos maiores obstáculos que a empresa possui, que acarretou na necessidade de uma campanha de marketing bem estruturada.

##### 5.1.1.1 *Método de funcionamento*

O projeto consiste em uma loja de compartilhamento de roupas femininas. Foi determinado um número de peças de roupas disponível, onde os clientes têm acesso a escolher as que utilizarão durante um período determinado. Esse período foi determinado levando em conta a quantidade de peças disponíveis no acervo e a quantidade de clientes que a loja terá capacidade para atender simultaneamente. Portanto, esse período foi de, no máximo, 4 dias. Após a devolução das peças retiradas, é possível escolher novas peças para utilizar. As peças devolvidas são devidamente higienizadas antes de serem repostas ao acervo. A loja conta com 3 planos mensais onde podem ser utilizadas 1, 2 ou 4 peças de forma simultânea.

Após um número determinado de lavagens, as roupas são recolhidas e doadas a instituições de caridade. Além disso, foi previsto que, mensalmente, seriam adquiridas novas roupas para que o acervo contenha sempre peças das novas coleções e seja possível oferecer novas opções para os clientes.

O cliente poderá trocar suas peças todos os dias, basta devolver a peça já utilizada. Caso haja atraso na entrega, haverá a cobrança de uma multa por peça. Caso aconteça algum tipo de acidente, mas que seja reversível, será cobrado 25% do valor final da peça, que será utilizado para cobrir os custos com o reparo em um serviço terceirizado. Caso o acidente seja irreversível, será cobrado 100% do valor da peça, para que possa ser reposta no acervo.

O acervo conta com 500 peças, entre vestidos, saias, calças, blusas e shorts, sendo estes de lojas locais conceituadas.

#### *5.1.1.2 Estratégias de marketing*

Antes do início do funcionamento da loja, previu-se a realização algumas atividades de publicidade e propaganda, como a divulgação em jornais e revistas, panfletagens, criação de sites e contas em redes sociais, além da realização de um coquetel de inauguração, com a presença de pessoas que se adequem ao perfil consumidor da loja, além de profissionais interessados, como jornalistas, blogueiras e etc.

Após o início do funcionamento, ainda foram mantidas as atividades de divulgação através da distribuição de panfletos nos arredores da loja, foram realizadas também divulgações no site e nas redes sociais, como Facebook, Instagram, Snapchat, entre outras. Tendo em vista o caráter inovador do serviço e a existência de uma provável resistência por parte de uma parcela dos possíveis consumidores, foi proposta a realização de postagens com depoimentos de clientes que aprovaram o serviço. Também foram oferecidos brindes para os clientes que trouxessem amigos, colegas ou familiares para se tornarem clientes.

#### *5.1.1.3 Definição de parceiros*

As parcerias são de suma importância para qualquer negócio, que quando cultivadas com o devido cuidado e respeito, servem de base para um crescimento saudável e sustentável do empreendimento. Abaixo, segue algumas parcerias que a empresa pode ter:

a) Clientes: A parceria com os clientes, além de bom atendimento, visa torná-los potenciais parceiros do negócio, podendo ser analisada a viabilidade de novas lojas em outras regiões.

b) Instituições Sociais: Após uma determinada quantidade de utilizações das peças do acervo, essas serão retiradas e substituídas por peças de novas coleções. Porém, por ainda estarem em boas condições de uso e tendo em vista a proposta sustentável defendida pela economia de compartilhamento, essas peças serão doadas a instituições de caridade.

c) Fornecedores: A parceria com os fornecedores, procura facilitar a aquisição de peças regularmente, estando sempre com as peças mais novas das coleções dos fornecedores.

### **5.1.2 Definição do preço de venda**

Mediante pesquisas realizadas com empresas que prestam esse serviço em outras cidades e aplicação de questionário com possíveis clientes, o preço de venda foi determinado conforme Quadro 1.

Quadro 1 – Preço de venda

<b>Item</b>	<b>Produtos</b>	<b>Preço</b>
1	Pacote 1	R\$ 80,00
2	Pacote 2	R\$ 130,00
3	Pacote 3	R\$ 180,00

Fonte: Autoria própria

### **5.1.3 Definição da localização do empreendimento**

O Quadro 2, apresenta a distribuição da renda e da população nos 15 bairros de maior renda de Fortaleza.

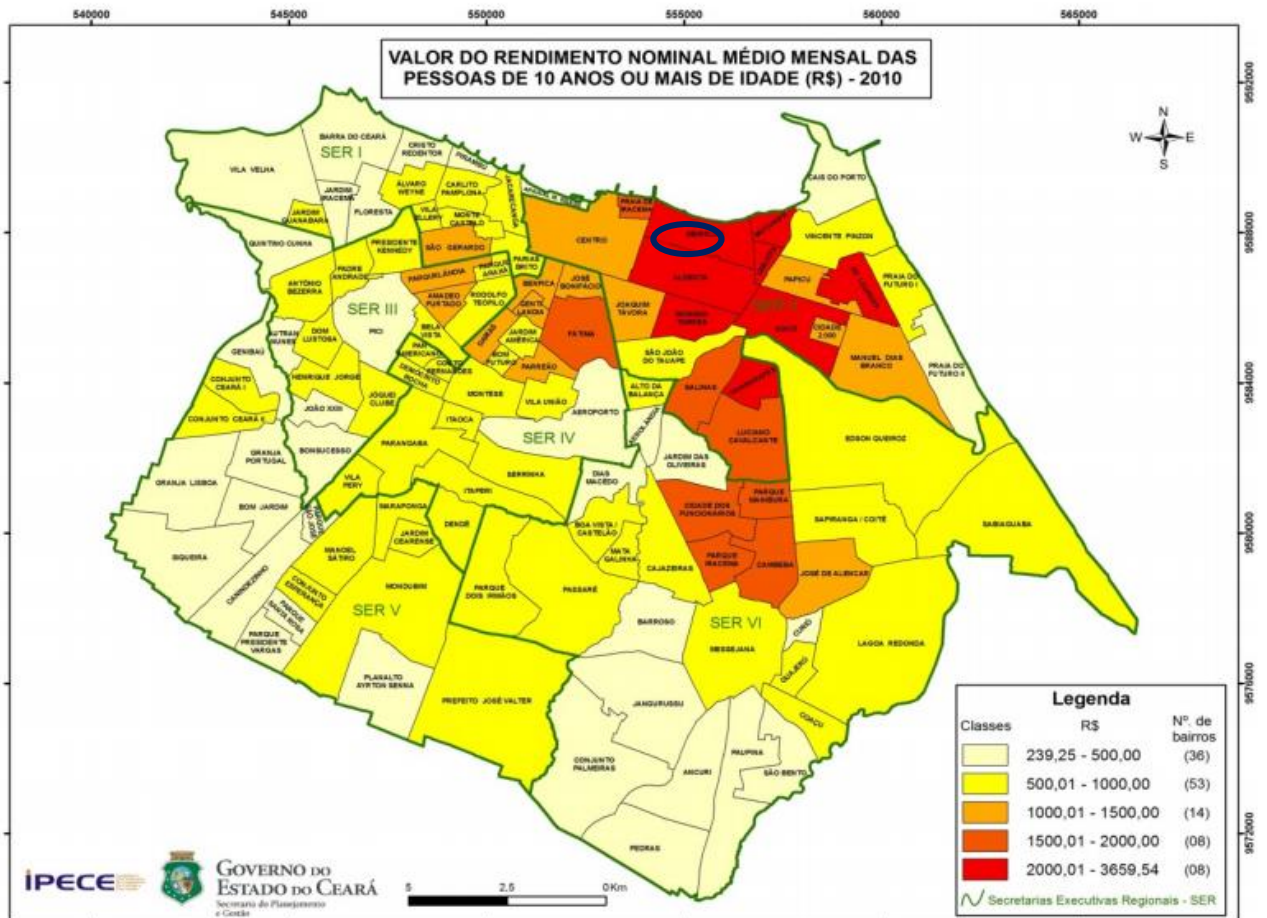
Quadro 2 – Distribuição de Renda da População por Bairros de Fortaleza

Bairros		População		Renda Média	
Nome	SER	Total	%	RS	Rk
Meireles	2	36982	1.5	3659.54	1
Guararapes	2	5266	0.2	3488.25	2
Cocó	2	20492	0.8	3295.32	3
De Lourdes	2	3370	0.1	3211.09	4
Aldeota	2	42361	1.7	2901.57	5
Mucuripe	2	13747	0.6	2742.25	6
Dionísio Torres	2	15634	0.6	2707.35	7
Varjota	2	8421	0.3	2153.8	8
Praia de Iracema	2	3130	0.1	1903.17	9
Fátima	4	23309	1.0	1756.11	10
Salinas	2	4298	0.2	1749.91	11
Cambeba	6	7625	0.3	1628.07	12
Parque Iracema	6	8409	0.3	1610.86	13
Parque Manibura	6	7529	0.3	1591.49	14
Cidade dos Funcionários	6	18256	0.7	1549.05	15

Fonte: Censo Demográfico do IBGE (2010)

Em Fortaleza, as regiões com maior potencial econômico, segundo IBGE (2010), são localizadas na SER II, onde se encontram os bairros Aldeota, Meireles, Dionísio Torres, Cocó, entre outros, como pode ser visto no Quadro 2.

Figura 2 - Mapa da Renda Média Pessoal por Bairro de Fortaleza

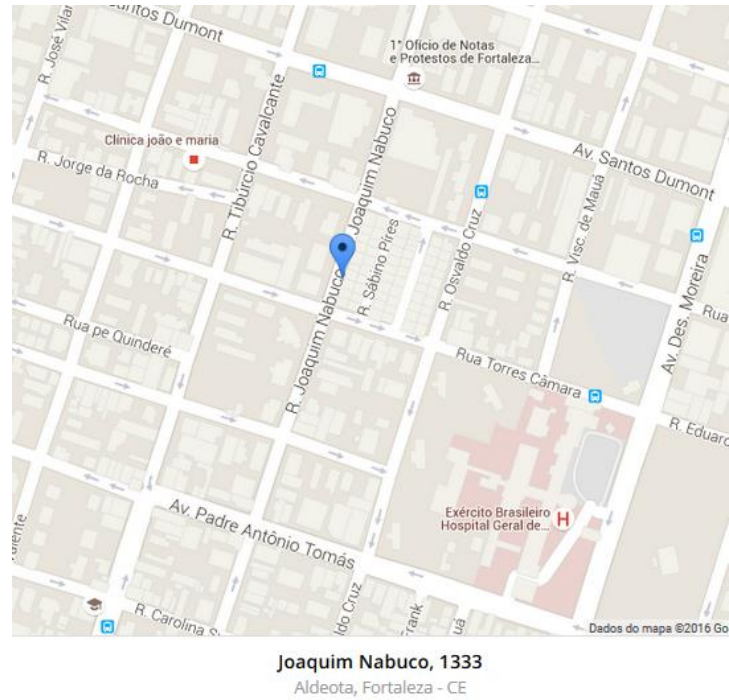


Fonte: Censo Demográfico do IBGE (2010)

Ao analisar a Figura 2, onde é apresentado um mapa da renda média pessoal por bairro de Fortaleza, foi possível perceber que o bairro Aldeota é o mais central entre os bairros de maior renda, além de ser o bairro mais populoso da SER II. Portanto, foi determinado que seria este o bairro escolhido para a localização da loja.

Após a realização de pesquisas nos imóveis disponíveis, foi escolhido, um ponto comercial localizado entre as avenidas Santos Dumont e Padre Antônio Tomás, mais precisamente, na Rua Joaquim Nabuco N° 1333, conforme mostrado na Figura 3, sendo essa, uma rua bastante conhecida e de fácil acesso no bairro determinado.

Figura 3 - Localização do negócio



Fonte: Elaborado pela autora com base no Google Maps

#### 5.1.4 Levantamento de recursos necessários

Os recursos necessários para o funcionamento da loja, são listados nos Quadros 3, 4 e 5. Os insumos, onde foram listadas as quantidades de cada tipo de roupa que possuem no guarda-roupa compartilhado, são detalhados no Quadro 3. Nesse quadro, foram listadas as quantidades necessárias de peças para a quantidade de clientes que se pretende atender simultaneamente. As peças foram divididas de forma a somar 500 peças, entre blusas, calças, vestidos e etc.

Quadro 3 – Insumos

Item	Produto	Quantidade	Custo Unitário	Custo Total
1	Vestido curto	80	R\$ 150,00	R\$ 12.000,00
2	Vestido longo	20	R\$ 180,00	R\$ 3.600,00
3	Calça	40	R\$ 100,00	R\$ 4.000,00
4	Calça jeans	100	R\$ 150,00	R\$ 15.000,00
5	Short	60	R\$ 100,00	R\$ 6.000,00
6	Blusa	140	R\$ 80,00	R\$ 11.200,00
7	Saia	60	R\$ 100,00	R\$ 6.000,00
<b>TOTAL =</b>				<b>R\$ 57.800,00</b>

Fonte: Autoria própria

No Quadro 4, são listados os funcionários, de acordo com a função e a quantidade respectiva. Foi determinado um total de dois vendedores, que auxiliaram os clientes na adesão dos planos, assim como na escolha das peças que serão utilizadas. A gerente presidente, que ficará responsável pelo recebimento dos pagamentos e cadastro dos clientes, assim como as atividades administrativas necessárias. Já o funcionário responsável pelos serviços gerais ficará responsável pela limpeza e pela copa.

Quadro 4 – Pessoal

<b>Função</b>	<b>Quantidade</b>
Gerente Presidente	1
Vendedores	2
Serviços Gerais	1

Fonte: Autoria própria

No Quadro 5, são apresentadas as máquinas e equipamentos que foram necessários para a abertura da loja. Destaca-se desses equipamentos e mobiliário, a necessidade das araras para a exposição das peças, assim como os provadores e espelhos para os clientes poderem experimentar as peças. Também será necessária a aquisição de um software para a operacionalização, que realizará o cadastro dos clientes e realizará o controle das peças que cada cliente locar.

Quadro 5 – Equipamentos, maquinário e mobiliário

<b>Item</b>	<b>Quantidade</b>
<i>Administração</i>	
Telefone	1
Televisão	1
Computador	1
Frigobar	1
Microondas	1
Cafeteira	1
Impressora	1
Ar condicionado	1
Mesa para computador	1
Cadeira	1
<i>Loja</i>	
Telefone	1
Computador	1
Sistema de som	1

Registadora	1
Ar condicionado	1
Impressora fiscal	1
Balcão central	1
Provadores	2
Espelhos	2
Espelhos grandes	2
Estrutura com araras	4
Araras centrais	2
Banquinhos altos	2
Manequins	3
Sofá	1
Puff	2
Cadeira	1
Armário	1
Decoração	1
Software	1

Fonte: Autoria própria

## 5.2 Construção dos fluxos de caixa

A quantidade de recursos disponíveis para abrir um novo negócio é limitada, assim, viu-se a necessidade de decidir racionalmente quanto à melhor forma do empreendedor aplicar seus recursos.

A análise econômico-financeira realizada para a empresa em análise, apresenta os investimentos iniciais necessários, os custos e despesas envolvidos, a formação do preço de venda, as receitas esperadas, a projeção do fluxo de caixa, assim como análises acerca da margem de lucratividade e retorno sobre o investimento (VPL, TIR e Payback).

### 5.2.1. Projeção dos investimentos iniciais

O investimento inicial expressa o montante de capital necessário para que a empresa possa ser criada e comece a operar. Isso quer dizer que, além das instalações físicas, equipamentos e móveis, foi preciso também de capital para iniciar e manter a empresa durante os primeiros meses de atividade. Nos itens a seguir, foram abordados os investimentos necessários à implantação da empresa em análise.



As despesas pré-operacionais, envolveram todas as despesas necessárias à organização e implantação ou ampliação da empresa, inclusive aquelas de cunho administrativo.

O Quadro 6 mostra todas as despesas pré-operacionais necessárias para implantação.

Quadro 6 – Despesas pré-operacionais

Nº	DESCRIÇÃO	QUANTIDADE	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
<b>Prefeitura</b>				
1	Bombeiros	1	R\$ 240,00	R\$ 240,00
2	Alvará	1	R\$ 420,00	R\$ 420,00
3	Registro de Contrato Social	1	R\$ 300,00	R\$ 300,00
4	CNPJ	1	R\$ 36,00	R\$ 36,00
<b>Contador</b>				
5	Honorários do Contador	1	R\$ 437,00	R\$ 437,00
<b>Marketing</b>				
6	Coquetel	-	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
7	Site e mídias sociais	-	R\$ 500,00	R\$ 500,00
8	Publicidade e Propaganda	-	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
<b>TOTAL =</b>				<b>R\$ 5.433,00</b>

Fonte: Autoria própria

Os requisitos de escolha dos equipamentos, maquinários e imobiliários foram qualidade, preço e garantia de uso. Realizaram-se cotações via telefone e internet, a fim de selecionar o melhor fornecedor para cada equipamento. Para realizar o início da prestação do serviço, fez-se necessária a aquisição de um estoque inicial de produtos. Também foi necessária a determinação de um capital de giro para gastos diversos.

O Quadro 7 mostra o investimento inicial, incluindo as despesas pré-operacionais, o investimento em equipamentos e mobiliários, construção e obras, estoque inicial e capital de giro necessário para dar início à empresa.

Quadro 7 – Investimento inicial

Investimento	Quantidade	Valor Unit	Total
<b>Despesas pré-operacionais</b>			<b>R\$ 5.433,00</b>
<b>Equipamentos, maquinário e mobiliário</b>			<b>R\$ 35.300,00</b>
<i>Administração</i>			<i>R\$ 7.650,00</i>
Telefone	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Televisão	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Computador	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Frigobar	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Microondas	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
Cafeteira	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
Impressora	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
Ar condicionado	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Mesa para computador	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Cadeira	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
<i>Loja</i>			<i>R\$ 27.650,00</i>
Telefone	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
Computador	1	R\$ 1.200,00	R\$ 1.200,00
Sistema de som	1	R\$ 600,00	R\$ 600,00
Registradora	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Ar condicionado	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Impressora fiscal	1	R\$ 800,00	R\$ 800,00
Balcão central	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Provadores	2	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00
Espelhos	2	R\$ 500,00	R\$ 1.000,00
Espelhos grandes	2	R\$ 750,00	R\$ 1.500,00
Estrutura com araras	4	R\$ 1.300,00	R\$ 5.200,00
Araras centrais	2	R\$ 1.700,00	R\$ 3.400,00
Baquinhos altos	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
Manequins	3	R\$ 500,00	R\$ 1.500,00
Sofá	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Puff	2	R\$ 100,00	R\$ 200,00
Cadeira	1	R\$ 150,00	R\$ 150,00
Armário	1	R\$ 250,00	R\$ 250,00
Decoração	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Software	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
<b>Investimentos prediais</b>			<b>R\$ 8.000,00</b>
Reforma			R\$ 5.000,00
Sistema de segurança			R\$ 1.000,00
Faxada e Placa			R\$ 2.000,00
<b>Estoque Inicial</b>			<b>R\$ 57.800,00</b>
Produtos para revenda			R\$ 57.800,00
<b>Capital de Giro Inicial</b>			<b>R\$ 75.952,49</b>
<b>TOTAL =</b>			<b>R\$ 124.685,49</b>

Fonte: Autoria própria

## 5.2.2 Projeção de custos e despesas

### 5.2.2.1 Custos Fixos

Nesse item serão descritos os custos fixos envolvidos no projeto, que incluem custos com a aquisição de novas peças, custos com salários e encargos, assim como custos de energia, aluguel, entre outros.

#### 5.2.2.1.1 Custos com vestuário

O Quadro 8 mostra a descrição dos custos com aquisições de novas peças para o incrementar e atualizar o acervo, que representam 10% da quantidade inicial de peças. No Quadro 9, é apresentado um resumo desse custo nos 5 primeiros anos

Quadro 8 – Custo com novas peças

Item	Produto	Custo Médio Unitário	Quantidade Mensal
1	Vestido curto	R\$ 150,00	8
2	Vestido longo	R\$ 180,00	2
3	Calça	R\$ 100,00	4
4	Calça jeans	R\$ 150,00	10
5	Short	R\$ 100,00	6
6	Blusa	R\$ 80,00	14
7	Saia	R\$ 100,00	6
<b>TOTAL =</b>			<b>R\$ 5.780,00</b>

Fonte: Autoria própria

Quadro 9 – Resumo dos custos com novas peças

Item	Produto	Quantidade					Valor Total
		Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	
1	Vestido curto	R\$ 14.400,00	R\$ 15.397,92	R\$ 16.465,00	R\$ 17.606,02	R\$ 18.826,12	<b>R\$ 82.695,05</b>
2	Vestido longo	R\$ 4.320,00	R\$ 4.619,38	R\$ 4.939,50	R\$ 5.281,81	R\$ 5.647,84	<b>R\$ 24.808,52</b>
3	Calça	R\$ 4.800,00	R\$ 5.132,64	R\$ 5.488,33	R\$ 5.868,67	R\$ 6.275,37	<b>R\$ 27.565,02</b>
4	Calça jeans	R\$ 18.000,00	R\$ 19.247,40	R\$ 20.581,24	R\$ 22.007,53	R\$ 23.532,65	<b>R\$ 103.368,82</b>
5	Short	R\$ 7.200,00	R\$ 7.698,96	R\$ 8.232,50	R\$ 8.803,01	R\$ 9.413,06	<b>R\$ 41.347,53</b>
6	Blusa	R\$ 13.440,00	R\$ 14.371,39	R\$ 15.367,33	R\$ 16.432,29	R\$ 17.571,04	<b>R\$ 77.182,05</b>
7	Saia	R\$ 7.200,00	R\$ 7.698,96	R\$ 8.232,50	R\$ 8.803,01	R\$ 9.413,06	<b>R\$ 41.347,53</b>
<b>TOTAL =</b>		<b>R\$ 69.360,00</b>	<b>R\$ 74.166,65</b>	<b>R\$ 79.306,40</b>	<b>R\$ 84.802,33</b>	<b>R\$ 90.679,13</b>	<b>R\$ 398.314,51</b>

Fonte: Autoria própria

#### 5.2.2.1.2 Salários e encargos

A empresa foi composta por 3 funcionários e o gerente presidente que é responsável pelas atividades gerenciais e recebe um pró-labore. Os benefícios garantidos pela empresa foram o vale refeição e o vale transporte.

O Quadro 10 mostra a previsão de salários e encargos totais e divididos por departamento no horizonte de 5 anos.

Quadro 10 – Salários e encargos

	Vendedor	Serviços Gerais	TOTAL
<i>Salário</i>			
Valor do salário	R\$ 1.438,50	R\$ 880,00	R\$ 2.318,50
Vale Refeição (VR)	R\$ 150,00	R\$ 150,00	R\$ 300,00
Vale Transporte (VT)	R\$ 106,00	R\$ 106,00	R\$ 212,00
Desconto VR (20%)	R\$ 30,00	R\$ 30,00	R\$ 60,00
<b>Soma salário unitário</b>	R\$ 1.664,50	R\$ 1.106,00	R\$ 2.770,50
Quantidade	2	1	3
<b>TOTAL SALÁRIOS</b>	<b>R\$ 3.329,00</b>	<b>R\$ 1.106,00</b>	<b>R\$ 4.435,00</b>
<i>Encargos</i>			
FGTS	R\$ 266,32	R\$ 88,48	R\$ 354,80
INSS	R\$ 665,80	R\$ 221,20	R\$ 887,00
13º Salário	R\$ 369,52	R\$ 122,77	R\$ 492,29
VT	R\$ 185,43	R\$ 61,60	R\$ 247,03
Férias	R\$ 492,69	R\$ 163,69	R\$ 656,38
<b>TOTAL =</b>	<b>R\$ 5.308,76</b>	<b>R\$ 1.763,74</b>	<b>R\$ 7.072,49</b>
<b>TOTAL SALÁRIOS - ANO 1 =</b>	<b>R\$ 63.705,08</b>	<b>R\$ 21.164,86</b>	<b>R\$ 84.869,93</b>

Fonte: Autoria própria

O Quadro 11 apresenta um resumo dos custos com salários e encargos no período de 5 anos. Para a projeção dos salários e encargos dos funcionários, utilizou-se o reajuste salarial utilizado pelos sindicatos.

Quadro 12 – Resumo dos custos com salários e encargos

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
<b>Salários e Encargos</b>	R\$ 84.869,93	R\$ 94.524,91	R\$ 105.278,25	R\$ 117.254,91	R\$ 130.594,07

Fonte: Autoria própria

### 5.2.2.1.3 Outros custos fixos

Os custos com telefonia, televisão, internet, água, energia, aluguel, IPTU e manutenção, foram considerados no Quadro 12.

Quadro 12 – Resumo dos outros custos fixos

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
TV, Telefone e Internet	R\$ 3.224,07	R\$ 3.447,50	R\$ 3.686,41	R\$ 3.941,88	R\$ 4.215,05
Água	R\$ 1.289,63	R\$ 1.379,00	R\$ 1.474,57	R\$ 1.576,75	R\$ 1.686,02
Energia	R\$ 5.158,52	R\$ 5.516,00	R\$ 5.898,26	R\$ 6.307,01	R\$ 6.744,09
Aluguel	R\$ 42.000,00	R\$ 44.910,60	R\$ 48.022,90	R\$ 51.350,89	R\$ 54.909,51
IPTU	R\$ 9.000,00	R\$ 9.623,70	R\$ 10.290,62	R\$ 11.003,76	R\$ 11.766,32
Manutenção	R\$ 3.600,00	R\$ 3.849,48	R\$ 4.116,25	R\$ 4.401,51	R\$ 4.706,53
<b>TOTAL =</b>	<b>R\$ 64.272,22</b>	<b>R\$ 68.726,28</b>	<b>R\$ 73.489,01</b>	<b>R\$ 78.581,80</b>	<b>R\$ 84.027,52</b>

Fonte: Autoria própria

O Quadro 13 apresenta um resumo do total de custos fixos ao longo dos 5 primeiros anos.

Quadro 13 – Resumo do total de custos fixos

Item	Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Novas Roupas	R\$ 69.360,00	R\$ 74.166,65	R\$ 79.306,40	R\$ 84.802,33	R\$ 90.679,13
4	Salários e Encargos	R\$ 84.869,93	R\$ 94.524,91	R\$ 105.278,25	R\$ 117.254,91	R\$ 130.594,07
5	Outros Custos Fixos	R\$ 64.272,22	R\$ 68.726,28	R\$ 73.489,01	R\$ 78.581,80	R\$ 84.027,52
<b>TOTAL =</b>		<b>R\$ 218.502,15</b>	<b>R\$ 237.417,84</b>	<b>R\$ 258.073,66</b>	<b>R\$ 280.639,05</b>	<b>R\$ 305.300,72</b>

Fonte: Autoria própria

#### 5.2.2.2 Custos variáveis

Os custos variáveis existentes, foram os custos com embalagem e com lavanderia e são apresentados no Quadro 14. Ambos dependem da quantidade de vezes que o serviço foi prestado e da quantidade de roupas que foram alugadas.

Quadro 14 – Resumo dos custos variáveis

Item	Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Sacola	R\$ 4.611,74	R\$ 4.931,33	R\$ 5.273,07	R\$ 5.638,50	R\$ 6.029,25
2	Lavanderia	R\$ 25.093,29	R\$ 26.832,26	R\$ 28.691,73	R\$ 30.680,07	R\$ 32.806,20
<b>TOTAL =</b>		<b>R\$ 29.705,03</b>	<b>R\$ 31.763,59</b>	<b>R\$ 33.964,81</b>	<b>R\$ 36.318,57</b>	<b>R\$ 38.835,44</b>

Fonte: Autoria própria

#### 5.2.2.3 Despesas Fixas

As despesas fixas independem da quantidade de serviços prestados. E são descritas e determinadas no Quadro 15.

Quadro 15 – Resumo das despesas fixas

Descrição	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
<i>Administrativo</i>					
Material de expediente	R\$ 1.200,00	R\$ 1.283,16	R\$ 1.372,08	R\$ 1.467,17	R\$ 1.568,84
Pro-labore	R\$ 90.000,00	R\$ 96.237,00	R\$ 102.906,22	R\$ 110.037,63	R\$ 117.663,23
<i>Comercial</i>					
Panfletagem	R\$ 3.600,00	R\$ 3.849,48	R\$ 4.116,25	R\$ 4.401,51	R\$ 4.706,53
Manutenção de site e redes sociais	R\$ 5.800,00	R\$ 6.201,94	R\$ 6.631,73	R\$ 7.091,31	R\$ 7.582,74
Brindes	R\$ 1.800,00	R\$ 1.924,74	R\$ 2.058,12	R\$ 2.200,75	R\$ 2.353,26
<i>Financeiro</i>					
Honorários Contador	R\$ 5.244,00	R\$ 5.607,41	R\$ 5.996,00	R\$ 6.411,53	R\$ 6.855,84
Despesas bancárias	R\$ 600,00	R\$ 641,58	R\$ 686,04	R\$ 733,58	R\$ 784,42
<b>TOTAL =</b>	<b>R\$ 108.244,00</b>	<b>R\$ 115.745,31</b>	<b>R\$ 123.766,46</b>	<b>R\$ 132.343,47</b>	<b>R\$ 141.514,88</b>

Fonte: Autoria própria

### 5.2.3 Projeção de receitas

De acordo com os dados do Censo do IBGE (2010), no bairro Aldeota, dos 42.361 habitantes, 74,6% tem entre 15 e 64 anos, o que representa 31.601 habitantes. Desses, 57,56% são mulheres, o que representa 18.189 habitantes.

Em pesquisa própria realizada com possíveis clientes, foi apontado que 40,9% teria a interesse de ser cliente de uma loja de compartilhamento de roupas. Já 29,9%, embora tenha achado o modelo de negócio interessante, não se arriscaria a participar. Outros 18,2% afirmou não ter opinião formada e 11% não acha interessante e não participaria (APÊNDICIE B).

Porém, considerando o caráter inovador do serviço prestado e considerando que, apesar das pessoas conhecerem o conceito, acharem interessante e terem curiosidade sobre o novo modelo, isso não garante que elas tomem a atitude de participar. Portanto, para esse estudo, foi considerado uma média mensal do número de clientes, que representa cerca de 3% do público residente no bairro escolhido dentre os que poderiam ter interesse em participar do compartilhamento. A demanda para os cinco primeiros anos, foi projetada com base em uma taxa de crescimento estimada de 25% ao ano em relação ao primeiro ano e é apresentada no Quadro 16. Essa taxa de crescimento foi determinada considerando que o produto teria aceitação do público e que os investimentos com marketing, apresentariam um retorno satisfatório.

Quadro 16 – Resumo previsão de demanda

Item	Produto	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Pacote 1	1.003,45	1.254,32	1.505,18	1.756,04	2.006,91
2	Pacote 2	1.070,35	1.337,94	1.605,52	1.873,11	2.140,70
3	Pacote 3	602,07	752,59	903,11	1.053,63	1.204,14
<b>TOTAL =</b>		<b>2.675,87</b>	<b>3.344,84</b>	<b>4.013,81</b>	<b>4.682,78</b>	<b>5.351,75</b>

Fonte: Autoria própria

No Quadro 17 é apresentado o resumo da previsão de receita nos cinco primeiros anos obtida com base na demanda prevista.

Quadro 17 – Resumo previsão de receita

Item	Produto	Preço de Venda	Quantidade				
			Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Pacote 1	R\$ 80,00	R\$ 80.276,23	R\$ 107.299,22	R\$ 128.759,06	R\$ 150.218,90	R\$ 171.678,75
2	Pacote 2	R\$ 130,00	R\$ 139.145,47	R\$ 185.985,31	R\$ 223.182,37	R\$ 260.379,43	R\$ 297.576,50
3	Pacote 3	R\$ 180,00	R\$ 108.372,91	R\$ 144.853,94	R\$ 173.824,73	R\$ 202.795,52	R\$ 231.766,31
<b>TOTAL PREVISÃO RECEITA=</b>			<b>R\$ 327.794,61</b>	<b>R\$ 438.138,47</b>	<b>R\$ 525.766,17</b>	<b>R\$ 613.393,86</b>	<b>R\$ 701.021,56</b>

Fonte: Autoria própria

Para as projeções do horizonte de cinco anos, utilizou-se o valor da inflação prevista para o ano de 2016, que segundo o Banco Central do Brasil é de 6,93%.

## 5.2.4 Fluxo de caixa

Para a elaboração do fluxo de caixa, foram consideradas alguns dados que são descritos no Quadro 18.

Quadro 18 – Dados para elaboração de fluxo de caixa

ITEM	VALOR
Alíquota total (IRPJ, CSLL, COFINS, PIS, CPP, ISS) para faturamento de 360.000,01 a 540.000,00	<b>10,26%</b>
Alíquota total (IRPJ, CSLL, COFINS, PIS, CPP, ISS) para faturamento de 540.000,01 a 720.000,00	<b>11,31%</b>
Investimento Inicial	<b>R\$ 48.733,00</b>
Necessidade de Capital de Giro	<b>R\$ 75.952,49</b>
Custo de Oportunidade do Capital	<b>12%</b>
Financiamento para realizar o investimento inicial	<b>R\$ 100.000,00</b>
Sistema de Amortização	<b>Price</b>
Número de Prestações	<b>5</b>
Juros do financiamento	<b>8%</b>
Inflação	<b>6,93%</b>

Fonte: Autoria própria

O Quadro 19 mostra o fluxo de caixa obtido da compilação das informações apresentadas.

Quadro 19 – Fluxo de caixa

FLUXO DE CAIXA							
	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6
(*) Receita Bruta	R\$ 0,00	R\$ 327.794,61	R\$ 438.138,47	R\$ 525.766,17	R\$ 613.393,86	R\$ 701.021,56	
(-) Impostos e Deduções sobre	R\$ 0,00	R\$ 33.631,73	R\$ 44.953,01	R\$ 53.943,61	R\$ 69.374,85	R\$ 79.285,54	
(=) Receita Líquida	R\$ 0,00	R\$ 294.162,88	R\$ 393.185,46	R\$ 471.822,56	R\$ 544.019,02	R\$ 621.736,02	
(-) Custos Variáveis	R\$ 0,00	R\$ 29.705,03	R\$ 31.763,59	R\$ 33.964,81	R\$ 36.318,57	R\$ 38.835,44	
(=) Margem de Contribuição Total	R\$ 0,00	R\$ 264.457,85	R\$ 361.421,87	R\$ 437.857,75	R\$ 507.700,45	R\$ 582.900,57	
(-) Custos Fixos Desembolsáveis	R\$ 0,00	R\$ 218.502,15	R\$ 237.417,84	R\$ 258.073,66	R\$ 280.639,05	R\$ 305.300,72	
(-) Despesas Fixas Desembolsáveis	R\$ 0,00	R\$ 93.244,00	R\$ 99.705,81	R\$ 106.615,42	R\$ 114.003,87	R\$ 121.904,34	
(=) Fluxo de Caixa Operacional	R\$ 0,00	-R\$ 47.288,30	R\$ 24.298,23	R\$ 73.168,67	R\$ 113.057,53	R\$ 155.695,51	
(-) Investimento em Ativos Permanentes	-R\$ 48.733,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
(-) Necessidade de Capital de Giro	-R\$ 75.952,49	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
(*) Capital de Giro Recuperado	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
(*) Valor Residual do Ativo Vendido	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
(=) Fluxo de Caixa	-R\$ 124.685,49	-R\$ 47.288,30	R\$ 24.298,23	R\$ 73.168,67	R\$ 113.057,53	R\$ 155.695,51	
(*) Financiamentos Tomados	R\$ 100.000,00						
(-) Amortização do Financiamento		R\$ 17.045,65	R\$ 18.409,30	R\$ 19.882,04	R\$ 21.472,60	R\$ 23.190,41	
(-) Juros do Financiamento		R\$ 8.000,00	R\$ 6.636,35	R\$ 5.163,60	R\$ 3.573,04	R\$ 1.855,23	
(*) Capital de Giro Recuperado							R\$ 17.340,00
(*) Valor Residual do Ativo Vendido							R\$ 7.060,00
(=) Fluxo de Caixa do Sócio / Acionista	-R\$ 24.685,49	-R\$ 72.333,94	-R\$ 747,42	R\$ 48.123,02	R\$ 88.011,88	R\$ 130.649,87	R\$ 24.400,00

Fonte: Autoria própria

### 5.3 Viabilidade econômico-financeira

#### 5.3.1 Cálculo do Valor Presente Líquido, Taxa Interna de Retorno e Payback

O saldo do VPL ao longo dos seis primeiros anos é mostrado no Quadro 20.

Quadro 20 - Saldo do VPL

ANO	FC	VALOR PRESENTE (FC)	SALDO
0	-R\$ 24.685,49	-R\$ 24.685,49	R\$ -
1	-R\$ 72.333,94	-R\$ 64.583,88	-R\$ 89.269,37
2	-R\$ 747,42	-R\$ 595,84	-R\$ 89.865,21
3	R\$ 48.123,02	R\$ 34.253,02	-R\$ 55.612,19
4	R\$ 88.011,88	R\$ 55.933,14	R\$ 320,95
5	R\$ 130.649,87	R\$ 74.134,24	R\$ 74.455,19
6	R\$ 24.400,00	R\$ 12.361,80	R\$ 86.816,99

Fonte: Autoria própria

O Quadro 21 apresenta os valores obtidos da prestação, amortização e juros que serão pagos devido o financiamento obtido. O sistema utilizado foi o Price e o pagamento se dará em 5 anos.



Quadro 21 – Valores de amortização e juros nos períodos

n	PRESTAÇÃO	AMORTIZAÇÃO	JUROS	SALDO DEVEDOR
0				R\$ 100.000,00
1	R\$ 25.045,65	R\$ 17.045,65	R\$ 8.000,00	R\$ 82.954,35
2	R\$ 25.045,65	R\$ 18.409,30	R\$ 6.636,35	R\$ 64.545,06
3	R\$ 25.045,65	R\$ 19.882,04	R\$ 5.163,60	R\$ 44.663,02
4	R\$ 25.045,65	R\$ 21.472,60	R\$ 3.573,04	R\$ 23.190,41
5	R\$ 25.045,65	R\$ 23.190,41	R\$ 1.855,23	R\$ 0,00

Fonte: Autoria própria

Após o levantamento de todos os dados, foi possível calcular o VPL, TIR e payback, que são mostrados no Quadro 22.

Quadro 22 – Valor VPL, TIR e Payback

<b>VPL = R\$ 86.816,99</b>
<b>TIR = 35%</b>
<b>PAYBACK = 4,62 anos</b>

Fonte: Autoria própria

Portanto, ao analisar os dados apresentados, estimou-se que o projeto terá um retorno de R\$ 86.816,99, uma taxa interna de retorno de 35%, e um payback de 4,62 anos.

A delimitação dos custos, a projeção do fluxo de caixa e a apuração dos resultados foram elaboradas para 5 anos, a fim de se obter uma melhor visualização da evolução dos mesmos ao longo do tempo.

Importante se fazer uma comparação da rentabilidade estimada pelo empreendimento com a rentabilidade oferecida pelo mercado. Para realizar esta análise, utilizou-se o índice CDI (Certificado de Depósitos Interbancários), que é a taxa de juros dos empréstimos realizados entre os bancos. Este índice tem apresentado, em média, 14,13% ao ano. Sendo assim, percebe-se que a taxa interna de retorno é superior, o que reforça a opção por investir o empreendimento. Contudo, é imprescindível que se considere o risco envolvido na abertura de um novo negócio antes de se tomar a decisão final.

Importante salientar que as análises econômico-financeiras foram feitas a partir de estimativas baseadas nas análises de mercado e nas características do empreendimento. Para o alcance destes resultados, é preciso dedicação por parte do dono e dos colaboradores, bem como qualidade dos produtos e serviços prestados.

Ainda, a atenção deve estar voltada aos clientes, buscando satisfazer suas necessidades, mantendo-se atualizado perante eles e em relação aos concorrentes.

### 5.3.2 Análise dos cenários

#### 5.3.2.1 Cenário pessimista

Para a análise do cenário pessimista, foi determinado uma demanda inicial 12% menor do que a determinada no cenário moderado apresentado acima. A demanda para os cinco primeiros anos, foi projetada com base em uma taxa de crescimento de 22% ao ano em relação ao primeiro ano e é apresentada no Quadro 23. Essa taxa de crescimento foi determinada considerando que o produto teria aceitação do público e que os investimentos com marketing, apresentariam um retorno inferior ao do cenário moderado.

Quadro 23 – Previsão de demanda cenário pessimista

Item	Produto	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Pacote 1	883,04	1.077,31	1.271,58	1.465,84	1.660,11
2	Pacote 2	941,91	1.149,13	1.356,35	1.563,57	1.770,79
3	Pacote 3	529,82	646,38	762,95	879,51	996,07
<b>TOTAL =</b>		<b>2.354,77</b>	<b>2.872,82</b>	<b>3.390,87</b>	<b>3.908,92</b>	<b>4.426,97</b>

Fonte: Autoria própria

Considerando as mudanças nas receitas e nos custos variáveis, o fluxo de caixa no cenário pessimista é descrito no Quadro 24.

Quadro 24 – Fluxo de caixa cenário pessimista

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6
(+) Receita Bruta	R\$ 0,00	R\$ 288.459,26	R\$ 376.308,37	R\$ 444.167,26	R\$ 512.026,14	R\$ 579.885,03	
(-) Impostos e Deduções sobre Receita Bruta	R\$ 0,00	R\$ 29.595,92	R\$ 38.609,24	R\$ 45.571,56	R\$ 52.533,88	R\$ 65.585,00	
(=) Receita Líquida	R\$ 0,00	R\$ 258.863,34	R\$ 337.699,13	R\$ 398.595,70	R\$ 459.492,26	R\$ 514.300,03	
(-) Custos Variáveis Desembolsáveis	R\$ 0,00	R\$ 29.705,03	R\$ 31.763,59	R\$ 33.964,81	R\$ 36.318,57	R\$ 38.835,44	
(=) Margem de Contribuição Total	R\$ 0,00	R\$ 229.158,31	R\$ 305.935,54	R\$ 364.630,89	R\$ 423.173,69	R\$ 475.464,59	
(-) Custos Fixos Desembolsáveis	R\$ 0,00	R\$ 218.502,15	R\$ 237.417,84	R\$ 258.073,66	R\$ 280.639,05	R\$ 305.300,72	
(-) Despesas Fixas	R\$ 0,00	R\$ 93.244,00	R\$ 99.705,81	R\$ 106.615,42	R\$ 114.003,87	R\$ 121.904,34	
(=) Fluxo de Caixa Operacional	R\$ 0,00	-R\$ 82.587,85	-R\$ 31.188,11	-R\$ 58,19	R\$ 28.530,78	R\$ 48.259,53	
(-) Investimento em Ativos	-R\$ 48.733,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
(-) Necessidade de Capital de Giro	-R\$ 75.952,49	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
(+) Capital de Giro Recuperado	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
(+) Valor Residual do Ativo	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
(=) Fluxo de Caixa Livre	-R\$ 124.685,49	-R\$ 82.587,85	-R\$ 31.188,11	-R\$ 58,19	R\$ 28.530,78	R\$ 48.259,53	
(+) Financiamentos	R\$ 100.000,00						
(-) Amortização do Financiamento		R\$ 17.045,65	R\$ 18.409,30	R\$ 19.882,04	R\$ 21.472,60	R\$ 23.190,41	
(-) Juros do Financiamento		R\$ 8.000,00	R\$ 6.636,35	R\$ 5.163,60	R\$ 3.573,04	R\$ 1.855,23	
(+) Capital de Giro Recuperado							R\$ 17.340,00
(+) Valor Residual do Ativo							R\$ 7.060,00
(=) Fluxo de Caixa do Sócio / Acionista	-R\$ 24.685,49	-R\$ 107.633,49	-R\$ 56.233,75	-R\$ 25.103,84	R\$ 3.485,13	R\$ 23.213,88	R\$ 24.400,00

Fonte: Autoria própria

O saldo do VPL no cenário pessimista ao longo dos seis primeiros anos é mostrado no Quadro 25.

Quadro 25 – Saldo do VPL cenário pessimista

ANO	FC	VALOR PRESENTE (FC)	SALDO
0	-R\$ 24.685,49	-R\$ 24.685,49	R\$ -
1	-R\$ 107.633,49	-R\$ 96.101,33	-R\$ 120.786,83
2	-R\$ 56.233,75	-R\$ 44.829,20	-R\$ 165.616,03
3	-R\$ 25.103,84	-R\$ 17.868,42	-R\$ 183.484,44
4	R\$ 3.485,13	R\$ 2.214,86	-R\$ 181.269,58
5	R\$ 23.213,88	R\$ 13.172,18	-R\$ 168.097,40
6	R\$ 24.400,00	R\$ 12.361,80	-R\$ 155.735,60

Fonte: Autoria própria

Após o levantamento de todos os dados, foi possível calcular o VPL, TIR e payback no cenário pessimista, que são mostrados no Quadro 26.

Quadro 26 – Valor VPL e TIR cenário pessimista

VPL =	-R\$ 155.735,60
-------	-----------------

Fonte: Autoria própria

Analisando os dados acima apresentados, estimou-se que no cenário pessimista, o projeto terá um valor presente líquido de -R\$ 155.735,60, não há taxa interna de retorno, e o tempo de retorno é acima do horizonte de análise de 5 anos.

### 5.3.2.2 Cenário otimista

Para a análise do cenário otimista, foi determinado uma demanda inicial 12% maior do que a determinada no cenário moderado. A demanda para os cinco primeiros anos, foi projetada com base em uma taxa de crescimento de 28% ao ano em relação ao primeiro ano e é apresentada no Quadro 27. Essa taxa de crescimento foi determinada considerando que o produto teria aceitação do público e que os investimentos com marketing, apresentariam um retorno superior ao do cenário moderado.

Quadro 27 – Previsão de demanda cenário otimista

Item	Produto	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
1	Pacote 1	1.123,87	1.438,55	1.753,23	2.067,92	2.382,60
2	Pacote 2	1.198,79	1.534,45	1.870,12	2.205,78	2.541,44
3	Pacote 3	674,32	863,13	1.051,94	1.240,75	1.429,56
<b>TOTAL =</b>		<b>2.996,98</b>	<b>3.836,13</b>	<b>4.675,29</b>	<b>5.514,44</b>	<b>6.353,60</b>

Fonte: Autoria própria

Considerando as mudanças nas receitas e nos custos variáveis, o fluxo de caixa no cenário otimista é descrito no Quadro 28.

Quadro 28 – Fluxo de caixa cenário otimista

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	ANO 6
<b>(+) Receita Bruta</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 367.129,96</b>	<b>R\$ 502.492,25</b>	<b>R\$ 612.412,43</b>	<b>R\$ 722.332,61</b>	<b>R\$ 832.252,79</b>	
<b>(-) Impostos e Deduções sobre Receita Bruta</b>	R\$ 0,00	R\$ 37.667,53	R\$ 51.555,70	R\$ 69.263,85	R\$ 81.695,82	R\$ 94.127,79	
<b>(=) Receita Líquida</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 329.462,43</b>	<b>R\$ 450.936,55</b>	<b>R\$ 543.148,58</b>	<b>R\$ 640.636,79</b>	<b>R\$ 738.125,00</b>	
<b>(-) Custos Variáveis</b>	R\$ 0,00	R\$ 29.705,03	R\$ 31.763,59	R\$ 33.964,81	R\$ 36.318,57	R\$ 38.835,44	
<b>(=) Margem de Contribuição Total</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>R\$ 299.757,40</b>	<b>R\$ 419.172,96</b>	<b>R\$ 509.183,78</b>	<b>R\$ 604.318,22</b>	<b>R\$ 699.289,56</b>	
<b>(-) Custos Fixos Desembolsáveis</b>	R\$ 0,00	R\$ 218.502,15	R\$ 237.417,84	R\$ 258.073,66	R\$ 280.639,05	R\$ 305.300,72	
<b>(-) Despesas Fixas Desembolsáveis</b>	R\$ 0,00	R\$ 93.244,00	R\$ 99.705,81	R\$ 106.615,42	R\$ 114.003,87	R\$ 121.904,34	
<b>(=) Fluxo de Caixa Operacional</b>	<b>R\$ 0,00</b>	<b>-R\$ 11.988,75</b>	<b>R\$ 82.049,31</b>	<b>R\$ 144.494,70</b>	<b>R\$ 209.675,31</b>	<b>R\$ 272.084,50</b>	
<b>(-) Investimento em Ativos</b>	-R\$ 48.733,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
<b>(-) Necessidade de Capital de Giro</b>	-R\$ 75.952,49	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
<b>(+) Capital de Giro Recuperado</b>	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
<b>(+) Valor Residual do Ativo Vendido</b>	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00	
<b>(=) Fluxo de Caixa</b>	<b>-R\$ 124.685,49</b>	<b>-R\$ 11.988,75</b>	<b>R\$ 82.049,31</b>	<b>R\$ 144.494,70</b>	<b>R\$ 209.675,31</b>	<b>R\$ 272.084,50</b>	
<b>(+) Financiamentos Tomados</b>	R\$ 100.000,00						
<b>(-) Amortização do Financiamento</b>		R\$ 17.045,65	R\$ 18.409,30	R\$ 19.882,04	R\$ 21.472,60	R\$ 23.190,41	
<b>(-) Juros do Financiamento</b>		R\$ 8.000,00	R\$ 6.636,35	R\$ 5.163,60	R\$ 3.573,04	R\$ 1.855,23	
<b>(-) Capital de Giro Recuperado</b>							R\$ 17.340,00
<b>(+) Valor Residual do Ativo Vendido</b>							R\$ 7.060,00
<b>(=) Fluxo de Caixa do Sócio / Acionista</b>	<b>-R\$ 24.685,49</b>	<b>-R\$ 37.034,40</b>	<b>R\$ 57.003,66</b>	<b>R\$ 119.449,05</b>	<b>R\$ 184.629,66</b>	<b>R\$ 247.038,85</b>	<b>R\$ 24.400,00</b>

Fonte: Autoria própria

O saldo do VPL no cenário otimista ao longo dos cinco primeiros anos é mostrado no Quadro 29.

Quadro 29 – Saldo do VPL cenário otimista

ANO	FC	VALOR PRESENTE (FC)	SALDO
0	-R\$ 24.685,49	-R\$ 24.685,49	R\$ -
1	-R\$ 15.162,54	-R\$ 13.184,81	-R\$ 37.870,31
2	R\$ 20.999,19	R\$ 15.878,41	-R\$ 21.991,90
3	R\$ 33.209,86	R\$ 21.836,02	-R\$ 155,88
4	R\$ 47.111,75	R\$ 26.936,30	R\$ 26.780,42
5	R\$ 62.900,06	R\$ 31.272,45	R\$ 58.052,86

Fonte: Autoria própria

Após o levantamento de todos os dados, foi possível calcular o VPL, TIR e payback no cenário otimista, que são mostrados no Quadro 30.

Quadro 30 – Valor VPL, TIR e Payback cenário otimista

<b>VPL = R\$ 342.586,29</b>
<b>TIR = 109%</b>
<b>PAYBACK = 2,64</b>

Fonte: Autoria própria

Analisando os dados acima apresentados, estimou-se que no cenário otimista, o projeto terá um retorno de R\$ 342.586,29, a uma taxa interna de retorno de 109%, e um payback de 2,64 anos.

### **5.3.3 Análise dos Resultados**

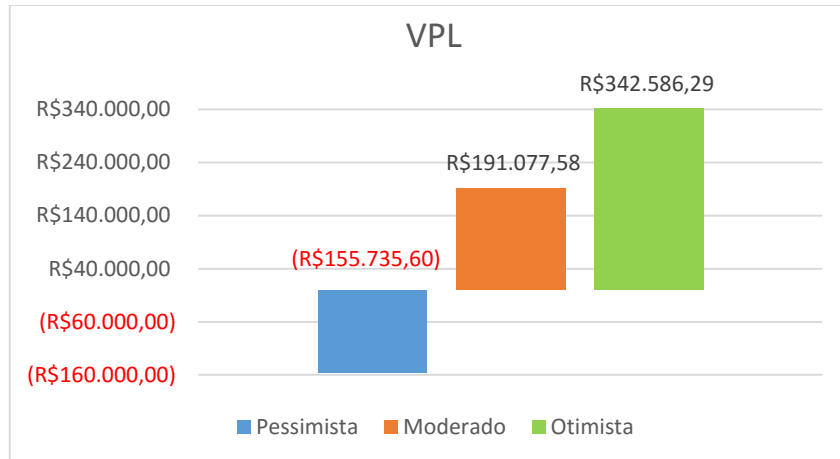
Os gráficos 2, 3 e 4, mostrados abaixo, mostram a comparação do valor presente líquido, taxa interna de retorno e payback nos cenários pessimista, moderado e otimista. Ao analisar os resultados encontrados, foi possível verificar que nos cenários moderado e otimista, foi encontrado um valor presente líquido positivo, porém, no cenário pessimista, o valor foi negativo. Além disso, também nos cenários moderado e otimista, as taxas internas de retorno foram superiores a taxa de juros dos empréstimos realizados entre os bancos, CDI, que é em média 14,13%, assim como maior que o custo de oportunidade determinado de 12%. Porém, a taxa interna de retorno no cenário pessimista, também apresentou valor negativo. Ademais, pode-se constatar que o payback só foi obtido nos cenários moderado e otimista, já no pessimista, o tempo de retorno foi superior ao horizonte de 5 anos analisado.

Foi possível verificar que pequenas variações na demanda, trouxeram mudanças significativas para os indicadores. O que pode ser explicado devido a existência de muitos custos fixos e poucos custos variáveis e pôde ser observado através da taxa de crescimento do valor presente líquido e da taxa interna de retorno, assim como na redução do payback ocorridos com as variações de demanda nos cenários propostos.

Os maiores riscos envolvidos no projeto são referentes à possíveis resistências dos consumidores com o modelo de negócio proposto. Por ainda não ser amplamente conhecido, incertezas quanto à higienização das roupas, a mentalidade ainda existente de necessidade de posse e dificuldade em compartilhar itens pessoais com desconhecidos, além da ampla quantidade de estilos e tamanhos de roupas possíveis, podem acabar acarretando em resistências a adesão do modelo. Para tanto, foram definidas estratégias de marketing para que os paradigmas sejam quebrados.

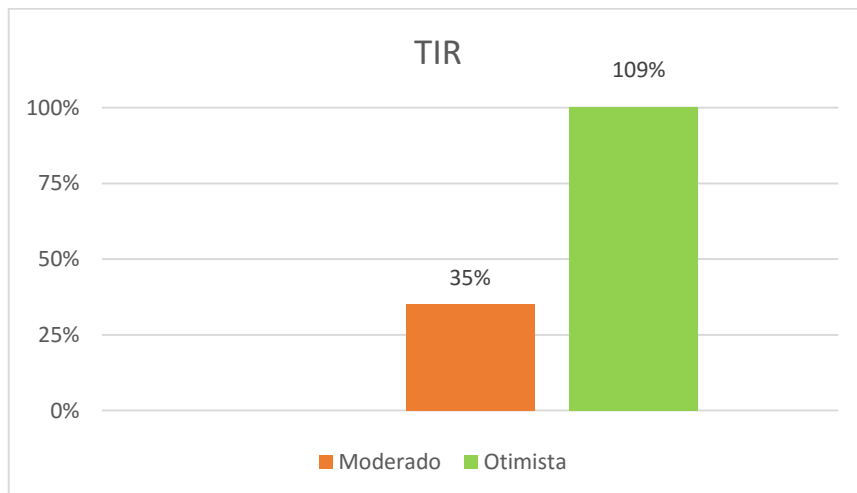
Os indicadores de viabilidade VPL, TIR e payback dos cenários foram comparados nos Gráficos 2, 3 e 4.

Gráfico 2 – Comparação do VPL nos cenários



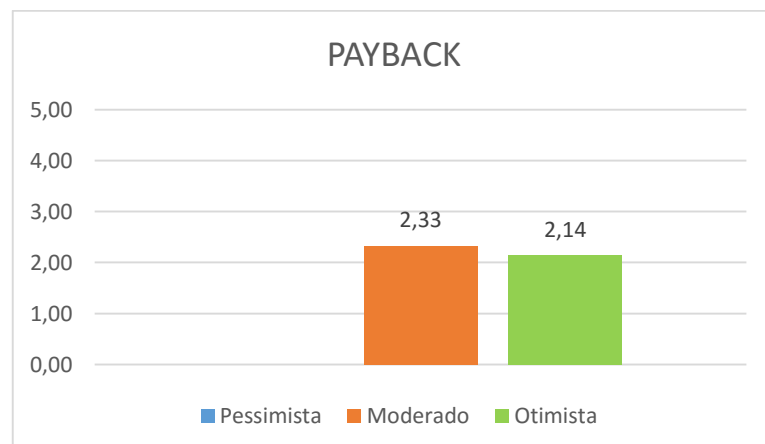
Fonte: Autoria própria

Gráfico 3 – Comparação da TIR nos cenários



Fonte: Autoria própria

Gráfico 4 – Comparação do Payback nos cenários



Fonte: Autoria própria

## 6. CONCLUSÕES, LIMITAÇÕES E RECOMENDAÇÕES DE ESTUDOS FUTUROS

Com o crescimento da economia compartilhada não se espera o fim da economia tradicional. O futuro desta nova modalidade econômica de compartilhamento ainda é incerto e dependerá do modelo de negócio e da natureza do serviço prestado. No modelo de negócio apresentado nesse trabalho, as iniciativas de compartilhamento foram incorporadas às atividades capitalistas, agregando valor uma à outra.

O cálculo dos indicadores financeiros valor presente líquido, taxa interna de retorno e payback, mostrou que o empreendimento é viável do ponto de vista econômico-financeiro nos cenários moderado e otimista, porém, é inviável no cenário pessimista.

Foi possível atingir o objetivo geral do presente trabalho, no item 5.3.3, ao analisar a viabilidade econômico-financeira da abertura de uma loja de compartilhamento de roupas femininas, verificando que seus indicadores de viabilidade, apresentaram resultados satisfatórios em dois, dos três cenários apresentados.

Também foram atingidos os objetivos específicos ao identificar os gastos e receitas do negócio nos itens 5.2.2 e 5.2.3, assim como ao montar o fluxo de caixa do projeto no item 5.2.4, como também ao calcular o VPL, a TIR e o payback do investimento no item 5.3.1 e ao simular cenários com variações das receitas do projeto no item 5.3.2.

O trabalho apresentado, aplicou um método para a verificação da viabilidade econômico-financeira de um modelo de negócio. Porém, por se tratar de um estudo de um caso específico, não pode ser aplicado de maneira geral, sem antes ser adaptado.

Considerando que esta pesquisa foi realizada em um ambiente novo, onde ainda existem muitas incertezas, principalmente quanto ao comportamento dos clientes, sugere-se dar continuidade a este estudo, utilizando ferramentas de *lean startup*, *Canvas* e métodos probabilísticos, procurando diminuir os possíveis desvios nas previsões realizadas.



## REFERÊNCIAS

AIRBNB. Disponível em <[www.blog.airbnb.com/environmental-impacts-of-home-sharing/](http://www.blog.airbnb.com/environmental-impacts-of-home-sharing/)> Acesso em: 27 Abril 2016.

ALLEN, D.; BERG, C. **The sharing economy: How over-regulation could destroy an economic revolution**. Melbourne: Institute of Public Affairs, 2014

ASSAF NETO, A.; LIMA, F. **Curso de administração financeira**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2011.

ASSAF NETO, A.; SILVA, C. **Administração do capital de giro**. 4.ed. São Paulo: Atlas, 2002.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. Disponível em <<http://www.bcb.gov.br/pec/GCI/PORT/readout/R20160108.pdf>> Acesso em: 20 Março 2016.

BELK, R. **You are what you can access: Sharing and collaborative consumption online**. Journal of Business Research, vol.67, 2014.

BOTSMAN, R.; ROGERS, R. **O que é meu é seu: como o consumo colaborativo vai mudar o nosso mundo**. Porto Alegre: Bookman, 2011.

BRUNI, A.; FAMÁ, R. **As decisões de investimento**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2007.

BUARQUE, C. **Avaliação econômica de projetos: uma apresentação didática**. 8.ed. Rio de Janeiro: Campus, 1984.

CASAROTTO FILHO, N.; KOPITTLKE, B. **Análise de investimentos: matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial**. 10.ed. São Paulo: Atlas, 2008.

CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia Científica**. 3.ed. São Paulo: Mc Graw-Hill do Brasil, 1983.

CUSUMANO, M.A. **Technology strategy and management: How traditional firms must compete in the sharing economy. Communications of the ACM.** Magazine Communications of the ACM, vol 58, 2015.

DOLABELA, Fernando. **Oficina do empreendedor. A metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza.** São Paulo: Cultura editores associados, 1999.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios. Campus.** Rio de Janeiro, 2001.

DROMS, William G. **Finanças para executivos não-financeiros: tudo o que você precisa saber.** 4.ed. Porto Alegre: Bookman, 2002.

DUBOIS, E.; SCHOR, J.; CARFAGNA, L. **Connected Consumption: A sharing economy takes hold.** Maganize Rotman Management Spring. 2014.

GANSKY, L. **The mesh: Why the future of business is sharing.** New York: Portfolio Penguin, 2010.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** São Paulo: Atlas, 1991.

HAMARI, J.; SJOKLINT, M.; UKKONEN, A. **Why people participate on sharing economy.** Journal of the Association for Information Science and Technology, 20 Março 2015.

MARCONI, M. A.; LAKATOS, E. M. **Fundamentos de metodologia científica 1.** 7 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MAXIMIANO, A. **Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios.** São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

MEADOWS, T. **Como montar e gerenciar uma marca de moda.** Porto Alegre: Bookman, 2013.

MOTTA, R.; CALÔBA, G. **Análise de investimentos: tomada de decisão em projetos industriais.** São Paulo: Atlas, 2002.

NOVO NEGÓCIO. Disponível em <<http://www.novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-loja-de-roupas/>> Acesso em: 05 Junho 2016.

OLIVEIRA, J. **Engenharia econômica: uma abordagem às decisões de investimento**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1982.

OWYANG, J. **The Collaborative Economy: Products, services, and market relationships have changed as sharing startups impact business models. To avoid disruption, companies must adopt the Collaborative Economy Value Chain**. 2013. Disponível em:

<<http://www.altimetergroup.com/2013/06/new-research-the-collaborative-economy-products-services-and-market-relationships-have-changed-as-sharing-startups-impact-business-models-to-avoid-disruption-companies-must-adopt-the-collabora/>> Acesso em: 15 Maio 2016.

PORTAL CONSUMO COLABORATIVO. Disponível em <<http://www.consumocolaborativo.cc>> Acesso em: 02 Junho 2016.

PORTAL CRIS GUERRA. Disponível em <<http://www.crisguerra.com.br/hoje-vou-assim/2015/11/04/guarda-roupa-compartilhado-por-assinatura-mensal-conheca-a-roupateca/>> Acesso em: 05 Junho 2016.

RECEITA FEDERAL. Disponível em <[http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/arquivos/manual/manual\\_pgdas.pdf](http://www8.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional/arquivos/manual/manual_pgdas.pdf)> Acesso em: 06 Junho 2016.

ROSS, Sthefen A.; WESTERFIEDL, Randolph; JAFFE, Jeffrey. **Princípios da administração financeira**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

SALIM, C.S. *et al.* **Administração empreendedora: teoria e prática usando estudos de caso**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

SARAIVA JÚNIOR, A.F. Notas de Aula, 2016.

SILVIA, E.; MENEZES, E. **Metodologia da Pesquisa e Elaboração de Dissertação**. 4.ed. Florianópolis, 2005.

SCHOR, J. **Debating the sharing economy. Great Transition Initiative**, 2014.  
Disponível em: <<http://greattransition.org/publication/debating-the-sharing-economy>>  
Acesso em: 10 Maio 2016.

SHIRKY, C. **Lá vem todo mundo: o poder de organizar sem organizações**. South Carolina, North Charleston: Create Space Independent Publishing Platform, 2008.

STOKES, K. *et al.* **Making Sense of the UK Collaborative Economy**. London: Nesta, 2014.

ZDANOWICZ, José Eduardo. **Fluxo de caixa: uma decisão de planejamento e controle financeiros**. Porto Alegre: Sagra, 1992.

## APÊNDICE A - FORMULÁRIO APLICADO À POSSÍVEIS CLIENTES

Abaixo, segue uma rápida explicação do modelo do negócio que preciso que opinem:

Consiste em uma loja de compartilhamento de roupas.

Haverá um número determinado de peças de roupas disponíveis, onde os clientes terão acesso e poderão escolher as que desejarem utilizar durante um período de até 4 dias.

Após a devolução das peças, será possível escolher novas peças para utilizar.

Pacote 1 - Pode retirar até 1 peça por vez.

Pacote 2 - Pode retirar até 2 peças por vez.

Pacote 3 - Pode retirar até 4 peças por vez.

PS1: Após utilizar durante o período de 4 dias, você poderá pegar novas peças durante o mês, basta devolver as peças que retirou (sem pagar novamente).

PS2: As roupas serão devidamente higienizadas pela própria loja (e retiradas de uso quando já estiverem "gastas").

PS3: O acervo será renovado continuamente.

PS4: As peças serão de marcas conhecidas e renomadas.

**\*Obrigatório**

**QUAL O SEU SEXO? \***

Feminino

Masculino

**QUAL A SUA FAIXA ETÁRIA? \***

Até 12 anos

Entre 13 e 18 anos

Entre 19 e 29 anos

Entre 30 e 39 anos

Acima de 40 anos

**EM QUAL BAIRRO RESIDE? \***

**COSTUMA COMPRAR ROUPAS PRÓXIMO À SUA CASA? \***

Sim

Não

**CASO TENHA ESCOLHIDO A OPÇÃO "NÃO" NA QUESTÃO ANTERIOR, EXISTE ALGUM LOCAL ESPECÍFICO ONDE COMPRE SUAS ROUPAS?**

**COMO VÊ A OPÇÃO DE COMPARTILHAR ROUPAS? \***

Acho interessante e participaria de um grupo de compartilhamento de roupas

Acho interessante, mas não me arriscaria a participar

Não tenho opinião formada

Não acho interessante e não participaria

**ATÉ QUANTO PAGARIA MENSALMENTE PELO PACOTE QUE DÁ DIREITO A UTILIZAR 2 PEÇAS POR VEZ?**

Até 150,00

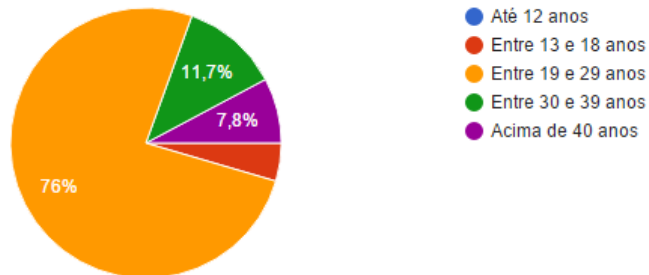
Entre R\$150,00 e R\$250,00

Mais de R\$250,00

**DÊ SUA OPINIÃO, CASO TENHA, SOBRE O GUARDA-ROUPA COMPARTILHADO. (CRÍTICAS, SUGESTÕES, ETC)**

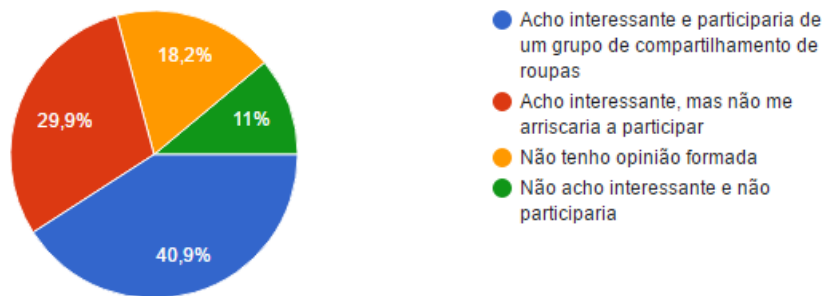
## APÊNDICE B – RESPOSTAS AO FORMULÁRIO APLICADO À POSSÍVEIS CLIENTES

Gráfico 5 – Faixa etária dos entrevistados



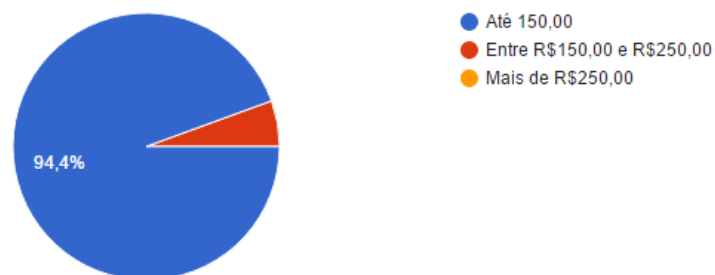
Fonte: Autoria própria

Gráfico 6 – Opinião dos entrevistados sobre compartilhamento de roupas.



Fonte: Autoria própria

Gráfico 7 – Opinião dos entrevistados sobre valor do pacote 2.



Fonte: Autoria própria

## **APÊNDICE C - ENTREVISTA APLICADA A EMPRESA DE COMPARTILHAMENTO DE ROUPAS EM SÃO PAULO.**

- Como surgiu a ideia de desenvolver um projeto de roupas compartilhadas aqui no Brasil? Há diferenças dos movimentos que existem na Europa?

Eu e a Nath, minha sócia, tínhamos um bazar chamado Entre Nós, e a mecânica de consignação e vendas das peças que na verdade eram das nossas clientes nos incomodava. Queríamos algo mais simples e democrático. Passamos um tempo estudando e pesquisando bastante sobre sustentabilidade na moda e sobre novas formas de consumo e chegamos no formato da biblioteca de roupas, que já rodava em alguns poucos lugares da Europa com diferentes tipos de mecânica. Então desenhamos o projeto e viemos apresentar para o Wolf, dono de todas as “Houses” de Pinheiros, que já exercita a economia compartilhada no seu negócio. Ele estava para lançar a House of Bubbles, uma lavanderia self service, que é também uma general store e oferece alguns outros serviços, como ofurô para quem espera sua roupa ficar pronta na lavanderia. Quando a gente contou a ideia para ele fechamos a parceria na hora. Lançamos num prazo super apertado, foram duas semanas para deixar a roupeca em pé e deu tudo certo! Acho que tem sim uma diferença com relação aos projetos da Europa. Lá as pessoas já são muito familiarizadas com o conceito de reuso, seja de vintage ou seminovo. Mas a ideia da biblioteca é nova para o mundo todo e a gente surpreendentemente tem sentido que (ainda bem) os paulistanos receberam a roupeca de braços abertos. Muita gente querendo testar, entender, usar, estar perto, contribuir de alguma forma. Tem sido bem positivo.

- Qual a sua opinião sobre os impactos econômicos e sociais derivados do atual modelo de produção da moda?

É insustentável em muitos aspectos um modelo de mercado onde a cadeia produtiva acontece num ciclo tão desequilibrado e inconsequente. Acredito e espero que cada vez mais projetos, pessoas e ações apareçam como caminhos alternativos e reflexivos sobre o consumo e acredito também que o consumidor está se tornando cada vez mais consciente com relação a sua parcela (gigante) de responsabilidade dentro desse ciclo vicioso que alimenta a indústria da moda. Ter menos e melhor, a gente aqui na Roupeca exercita essa máxima e espera poder oferecer essa experiência para cada vez mais gente.



- Como funciona o aluguel?

A ideia é que seja um guarda-roupa bem democrático, então tem de tudo, roupa de festa e saída de praia. A gente busca construir o acervo considerando todos os gostos, tipos e tamanhos de corpos. Para mulher e para homem também. A mecânica é bem simples, a pessoa escolhe um dos 3 planos mensais de 100, 200 ou 300 reais e em cada um ela pode retirar uma quantidade de peças diferente por vez. 1, 3 ou 6 peças. Sendo que o assinante pode trocar as peças todos os dias (só precisa trazê-las lavadas), ou ficar com cada uma por até 10 dias sem precisar trocar. Ou seja, o plano mais simples de 100 reais possibilita que a pessoa experimente e use até 30 peças em um único mês. A ideia é que acervo e assinaturas cresçam juntos o quanto for necessário.

- Quais são os projetos do Roupateca para os próximos meses?

Agora a gente espera trazer novos assinantes. Realizar eventos relacionados a consumo aqui no espaço. Trazer marcas e ideias com a mesma causa para perto. Queremos que o conceito da Roupateca seja cada vez mais experimentado pelas pessoas para que elas entendam que mais legal que ter posse é ter acesso, no caso de roupa e acessório isso faz cada vez mais sentido. Já tem muita coisa pronta e linda no mundo para a gente usar. A gente espera levar cada vez mais essa reflexão para as pessoas.