

**ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA PARA ABERTURA DE UMA
ESCOLA DE IDIOMAS DA FRANQUIA FISK NO MUNICÍPIO DE TENENTE
PORTELA, RS**

**EVALUATE THE FINANCIAL VIABILITY OF OPENING A FISK
FRANCHISING LANGUAGE SCHOOL IN TENENTE PORTELA CITY, RS**

*Recebido: 13/09/2016 – Aprovado: 13/04/2017– Publicado: 27/06/2017
Processo de Avaliação: Double Blind Review*

Daniel Fernando Padilha¹

Mestrado em Ciências Contábeis
Fundação Universidade Regional de Blumenau - FURB
danielpadilha06@hotmail.com

Odir Luiz Fank

Mestrado em Ciências Contábeis
Faculdades de Itapiranga - FAI
danielpadilha06@hotmail.com

Álvaro Nestor Weber Hoffmann

Mestrado em Desenvolvimento Regional
Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul - UNIJUI
danielpadilha06@hotmail.com

RESUMO: O objetivo geral deste é analisar a viabilidade financeira para abertura de uma escola de idiomas da franquia FISK no município de Tenente Portela, RS. A metodologia utilizada tem caráter exploratório, com abordagem qualitativa e procedimentos da pesquisa que trataram do estudo de caso. A população são todos os habitantes do município de Tenente Portela, RS, sendo a amostra um total de 400 pessoas entrevistadas. Elaborou-se um questionário com a intenção de verificar o interesse da população em fazer um curso de idiomas. Os resultados demonstram que a abertura da nova escola franqueada é viável, sendo comprovada pelo relatório gerencial, pois foi elaborado um fluxo de caixa considerando um período de cinco anos, onde o tempo de retorno do investimento foi estimado em três anos e três meses, utilizando o método do *payback* e também o VPL e TIR.

Palavras-chaves: Viabilidade Financeira. Franquia. Escola de Idiomas.

ABSTRACT: *This research has as general objective to evaluate the financial viability of opening a Fisk franchising language school in Tenente Portela city – RS. Regarding*

¹ Autor para correspondência: Fundação Universidade Regional de Blumenau- Rua Antonio da Veiga, 140, Itoupava Seca - SC, Brasil – CEP 89030-903.

the methodology, this study is characterized as theoretical empiric because it is based on bibliographic materials and data collected by the researcher and the approach of the problem is classified such as qualitative. The goals have exploratory and procedures are characterized as a case study. The population are all the inhabitants of the city of Tenente Portela, RS, and the sample is defined by a statistical formula. A questionnaire was developed with the intention of checking the population's interest in doing a language course. The data collected show that opening a new franchising school is viable, being proved by the management report, where it was elaborated a cash flow considering a period of five years, where the period of investment return was estimated in three years and three months, using the payback method and also the VPL and TIR method.

Keywords: Financial Viability. Franchise. Language School.

INTRODUÇÃO

Um estudo de viabilidade auxilia o empreendedor a encontrar o ponto certo para iniciar ou ampliar seu negócio, abrangendo etapas como análise de mercado e projeção de faturamento. Segundo o SEBRAE (2013), a pesquisa de viabilidade demonstra informações sobre o público-alvo e suas necessidades sobre os produtos e serviços, os preços, despesas e receitas dos concorrentes, mostrando a projeção dos custos, receita e capital de giro. Além disso, é possível mensurar o investimento inicial e o tempo que esse valor será recuperado, propondo também preços aos produtos e serviços adequados ao mercado e à necessidade financeira da empresa. (SEBRAE, 2013)

Para Comin (2012), uma grande ideia não basta, ela precisa estar fundamentada em um planejamento, pois é nele que serão traçados os objetivos, o foco e os recursos disponíveis para o novo empreendimento, evitando que o negócio se transforme em prejuízo aos interessados.

Tendo esse risco em vista no momento da implantação de uma nova empresa, define-se como tema da pesquisa, a análise da viabilidade financeira da abertura de uma escola de idiomas da Franquia FISK no município de Tenente Portela, RS. Considerando os fatores financeiros e econômicos que podem envolver o investimento em uma franquia questiona-se: há viabilidade financeira para a abertura de uma escola de idiomas da Franquia FISK no município de Tenente Portela, RS? O estudo tem como objetivo geral analisar a viabilidade financeira para abertura de uma escola de idiomas da Franquia FISK no município de Tenente Portela, RS.

A pesquisa demonstra as receitas e os custos indispensáveis para abertura de uma escola de idiomas franqueada no município de Tenente Portela, RS, pois representa expectativa de investimento futuro. Por meio de análise de viabilidade financeira para sua instalação, serão conhecidos seu mercado, tendências, oportunidades, riscos, ações de sucesso e tecnologias indispensáveis para a elaboração de projetos adequados à sociedade consumidora. Nesse sentido, sabe-se que um município se desenvolve com o retorno de impostos gerados pela movimentação financeira. Assim, o estudo se torna importante para Tenente Portela, RS, porque o mesmo preza pela expansão e desenvolvimento local e regional apoiando novos empreendimentos.

1 – CONSTRUCTOS UTILIZADOS PARA ANÁLISE

A contabilidade é uma ferramenta fundamental no mercado globalizado oferecendo suporte aos seus usuários para que tenham conhecimento necessário sobre seu patrimônio, porém se estiver focada apenas nos custos e financeiramente, não trará mais detalhes sobre as demonstrações financeiras (ATKINSON et al., 2011).

Padoveze (2009, p. 36) associa esse a contabilidade gerencial ao “fornecimento de informações para os administradores – isto é, aqueles que estão dentro da organização e que são responsáveis pela direção e controle de suas operações”. De acordo com Iudícibus (1998, p. 21), a finalidade da contabilidade gerencial “está voltada única e exclusivamente para a administração da empresa, procurando suprir informações que se ‘encaixem’ de maneira válida e efetiva no modelo decisório do administrador”.

Para um bom desempenho empresarial, se torna importante para os usuários da contabilidade ter as demonstrações contábeis necessárias para obter um diagnóstico da empresa, e o gestor precisa ter um guia para que possa tomar suas decisões referentes ao capital que entra e sai na sua empresa. Para tanto, ele dispõe de todas as evidenciações que ocorrem na instituição, sendo uma delas o fluxo de caixa

Conforme menciona Zdanowicz (2004, p. 40) p fluxo de caixa é “o instrumento de programação financeira, que corresponde às estimativas de entradas e saídas de caixa em certo período de tempo projetado”. A elaboração da demonstração de fluxo de caixa de determinado período, conforme Gitman (2010, p. 100) é realizada “a partir da demonstração do resultado do período em questão, associada aos balanços patrimoniais

do começo e do fim do período”, permitindo que gestores e investidores realizem análise e interpretação do fluxo de caixa da empresa.

A análise de investimento é um processo fundamental para o empreendedor, pois será a elaboração dela que possibilitará verificar a viabilidade do projeto. Nela será avaliado o custo/retorno dispendo de alguns métodos como *payback*, Valor Presente Líquido e Taxa Interna de Retorno.

O período de *payback*, conforme Groppelli e Nikbakht (2006, p. 134), é conceituado como “o número de anos necessários para recuperar o investimento inicial”. De acordo com Ross, Westerfield e Jordan (2008), essa forma de avaliação de investimento tem como regra a base de que o investimento só será válido se o seu cálculo for menor que o número predeterminado de anos.

O Valor Presente Líquido ou VPL consiste em outro método de utilizado para análise de investimentos, que “exige a definição prévia da taxa de desconto a ser utilizada nos vários fluxos de caixa” (ASSAF NETO, 2008, p. 358). Nessa mesma linha de pensamento, Groppelli e Nikbakht (2006 p. 358) complementam mencionando que “o método do VPL compara o valor presente de fluxos de caixa futuros de um projeto com o seu custo inicial por meio de um critério simples: qual é o valor?”.

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é mais uma variação dos métodos de análise de investimento, que segundo Lima (2009, p. 61), “é uma taxa de desconto que iguala o valor presente dos fluxos de caixa futuros ao investimento inicial”. Gitman (2010, p. 371) complementa mencionando que essa taxa é “uma técnica sofisticada de orçamento de capital; é a taxa de desconto que iguala o VPL de uma oportunidade de investimento a zero (isso porque o valor presente das entradas de caixa iguala-se ao investimento inicial)”.

2 - FRANQUIA: SURGIMENTO E EVOLUÇÃO

Para melhor compreender o conceito de franquia se faz necessário descrever sua origem que, segundo Bertoldi e Ribeiro (2009, p. 823), teria acontecido em 1860 nos Estados Unidos, quando a sociedade empresária *Singer Sewing Machine* resolveu “expandir suas operações mediante o credenciamento de agentes em diversos pontos do território norte-americano, cedendo-lhes a utilização da marca, publicidade, técnica de vendas, *know-how* e fornecendo-lhes produtos”. Porém, foi em 1955 que essa área do

mercado consagrou-se com a rede de lanchonetes McDonald's, vinda de um pequeno estabelecimento que localizava-se em San Bernardino, Califórnia. (ABRÃO, 1994)

No Brasil, a primeira pessoa a praticar esse ato comercial foi um fabricante de sapatos, no ano de 1910, e seu nome era Arthur de Almeida Sampaio. (VENOSA, 2009) Esse comerciante teria escolhido representantes comerciais que realizaram seus próprios investimentos no negócio que se chamava Calçados Stella com uma imagem visual padronizada em todas as franquias e a adoção desta em nosso país “foi uma forma de vencer a carência de recursos para atender com maior eficiência o crescimento de setores de produção e consumo”. (VENOSA, 2009, p. 542)

O autor relata que a partir daí surgiram alguns movimentos no Brasil, principalmente na década de 60 e 70, pelas redes da Yázigi, CCAA, Ellus, Água de Cheiro e Boticário, mas foi nos anos 80, com a globalização que o setor deslanchou no país. Segundo a Associação Brasileira de *Franchising* (2013), em julho de 1987, surgiu a Associação Brasileira de *Franchising* (ABF), com o objetivo de defender o sistema de *Franchising* perante autoridades, órgãos públicos e entidades, incentivando o desenvolvimento das práticas de atuação de seus sócios, fornecendo-lhes acesso a informações, ideias e experiências, bem como divulgando assuntos, eventos e palestras aos mesmos, padronizando, moralizando e garantindo a seriedade desses sistemas no Brasil.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

A pesquisa se caracteriza como teórica-empírica, pois a pesquisa baseou-se na teoria, sendo desenvolvida fundamentada em materiais bibliográficos como artigos, documentos escritos e livros, e também no estudo empírico, porque foram usados dados coletados a partir de pesquisas realizadas pelo organizador do projeto. Diante da tipologia de pesquisa relacionada à abordagem do problema a opção foi a forma qualitativa, porque além de se basear em dados bibliográficos e documentais, Sendo que os pesquisadores verificaram *in loco* o estudo de caso. Os objetivos da pesquisa são caráter exploratório e quanto aos procedimentos a pesquisa é caracterizada como estudo de caso, que Gil (2010) considera como um estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objetos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa praticamente impossível mediante outros delineamentos já considerados.

Para realização da pesquisa definiu-se como população todos os habitantes do município de Tenente Portela, RS, que segundo o Censo Demográfico (IBGE, 2010) é de 13.719 habitantes. A amostragem para o trabalho foi probabilística e teve como universo uma amostragem que foi determinada por meio da fórmula estatística mencionada por Barbetta (2008): $N_0 = 1/E_0^2$ sendo que em uma primeira aproximação $N_0 = 1/0,05^2 = 400$ pessoas. Considerado um erro amostral de 5% para esta pesquisa, resultou numa primeira aproximação de 400 pessoas sendo este o número definido de pessoas entrevistadas.

O estudo de caso foi realizado no perímetro urbano de Tenente Portela, RS. Para isso foi desenvolvido um questionário com questões fechadas buscando verificar o interesse da população em fazer um curso na escola de idiomas. Os entrevistados foram escolhidos aleatoriamente com o objetivo de coletar a opinião de 400 pessoas durante os meses de agosto e setembro do ano de 2013.

Por meio do orçamento de uma escola de pequeno porte fornecido pela franqueadora, com simulação de abertura de uma Franquia da FISK na cidade de São Paulo, os custos foram adaptados para a realidade financeira da cidade de Tenente Portela, RS. Com esse orçamento obteve-se dados como itens que serão adquiridos para abertura e funcionamento de uma escola de idiomas, além de informações necessárias para constituição da empresa.

Por meio da entrevista buscou-se o perfil dos candidatos, como por exemplo, faixa etária, interesse em aprender um novo idioma, disposição para iniciar um curso de idiomas e quanto estariam dispostos a investir em um curso, dados esses utilizados para projeções das receitas e identificação dos possíveis clientes para análise de mercado.

Após a coleta de dados, foram projetadas receitas simulando o funcionamento da escola em um período de cinco anos, permitindo a elaboração do fluxo e suas análises como *payback*, VPL e TIR. Baseado nestas informações buscou-se analisar a viabilidade financeira da abertura de uma escola de idiomas da Franquia FISK no município de Tenente Portela, RS.

4 - ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Esta pesquisa teve como objetivo geral analisar a viabilidade financeira da abertura de uma escola de idiomas franqueada no município de Tenente Portela, RS, e

para alcançar este resultado, foi efetuada a verificação de todos os gastos necessários para constituição da nova empresa de prestação de serviço, listando os itens essenciais para a realização do projeto com base nas orientações da franqueadora e demonstrados no Quadro 2.

Quadro 2 – Investimento Inicial para Abertura de uma Escola de Idiomas FISK*

Quantidade	Material	Preço Unitário	Preço Total
10	Adesivos de identificação de portas	R\$ 1,20	R\$ 12,00
1	Aparelho de DVD (sala vídeo)	R\$ 134,00	R\$ 134,00
3	Aparelho de som (micro system)	R\$ 219,90	R\$ 659,70
1	Aparelho de telefone	R\$ 99,00	R\$ 99,00
1	Armário para professores	R\$ 360,00	R\$ 360,00
1	Balcão secret. - mód. 02 (05 gavet. + 01 porta c/ prat.)	R\$ 290,00	R\$ 290,00
1	Balcão de secretaria - módulo 01 (posto de atendimento)	R\$ 640,00	R\$ 640,00
1	Bebedouro (de galão)	R\$ 242,00	R\$ 242,00
2	Cadeira fixa para clientes	R\$ 130,00	R\$ 260,00
1	Cadeira giratória para secretária	R\$ 170,00	R\$ 170,00
20	Carteira universitária	R\$ 81,00	R\$ 1.620,00
1	Notebook	R\$ 1.599,00	R\$ 1.599,00
1	Computador para secretaria	R\$ 800,00	R\$ 800,00
1	Kit inicial	R\$ 5.614,22	R\$ 5.614,22
1	Letras p/ identificação secret. (em MDF)	R\$ 530,00	R\$ 530,00
1	Linha telefônica	R\$ 64,00	R\$ 64,00
1	Lousa branca (2,00 x 1,20m) sem acessórios	R\$ 332,00	R\$ 332,00
1	Luminoso bandeira (em lona)	R\$ 2.081,00	R\$ 2.081,00
1	Luminoso fachada (ref. backlight 1,50 x 1,00m)	R\$ 694,50	R\$ 694,50
4	Quadro de avisos para sala de aula (opção em acrílico)	R\$ 304,00	R\$ 1.216,00
1	Reforma de imóvel (pintura e alvenaria)	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
1	Sofá tipo longarina de 3 lugares	R\$ 490,00	R\$ 490,00
2	Televisão de 32" LED (recepção sala vídeo)	R\$ 1.299,00	R\$ 2.598,00
TOTAL		R\$ 26.174,82	R\$ 30.505,42

Fisk (2013)

Com base no orçamento disponibilizado pela franqueadora para compor a estrutura de uma escola de idiomas franqueada, transcritos na Quadro 2, verificou-se que o investimento para abertura será de aproximadamente R\$ 30.505,42 (trinta mil, quatrocentos e oitenta e cinco reais e quarenta e dois centavos). Para a realização do projeto, estimou-se que seriam necessários recursos financeiros, obtidos junto a uma instituição financeira, num valor de R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais), o qual foi **REMIPE-** Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco V. 3, Nº1, jan.-jun. 2017.

feita uma simulação de financiamento durante trinta e seis meses com juros de 5% ao ano. O empreendedor irá integralizar ainda o capital já existente com recursos próprios no valor de R\$ 10.000,00 (dez mil reais) para desenvolver as atividades da empresa, dos quais parte será utilizada para o pagamento dos investimentos, permanecendo para capital de giro R\$ 4.514,58 (quatro mil, quinhentos e catorze reais e cinquenta e oito centavos), resultando num total de R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais) que foi projetado como valor inicial de investimento.

Com o decorrer do projeto buscou-se identificar o mercado de clientes, pois estes são elementos essenciais para o ciclo de atividades de uma empresa. Estes buscarão serviços/produtos para suprir suas necessidades, logo deverão ser bem atendidos, com bons preços e qualidade do serviço prestado para que adquiram confiança na entidade tornando o local preferencial, pois de nada adianta oferecer serviço de boa qualidade e não divulgar seus métodos, se não há demanda para os mesmos.

A coleta dos dados foi realizada por meio de um questionário com questões fechadas, no período de 8 de agosto a 10 de setembro de 2013 no município de Tenente Portela, RS, com o intuito de conhecer o interesse e opinião sobre a abertura e instalação de uma escola de idiomas voltada a população do município.

As entrevistas foram feitas em departamentos públicos e privados como prefeitura, estabelecimentos comerciais, em frente às escolas e nas praças de maior concentração de pessoas. Foram distribuídos 400 questionários, sendo que na maioria dos locais o pesquisador aplicou as questões pessoalmente, havendo até certa repercussão dos entrevistados em saber se realmente seria instalada uma escola de idiomas no município.

5 – RESULTADOS DA PESQUISA DE CAMPO

Neste tópico foram demonstrados os resultados da pesquisa de campo, realizada por meio de um questionário, com a intenção de responder aos objetivos estipulados pelo pesquisador nesse projeto. Com relação a primeira questão do questionário que tratava de conhecer a faixa etária dos entrevistados teve como objetivo averiguar o percentual de habitantes interessados em aprender uma nova língua estrangeira, considerando a população acima dos 12 anos, conforme a Tabela 1.

Tabela 1 – Faixa Etária

Faixa Etária	Quantidade	Porcentagem
Entre 12 e 16 anos	116	29%
Entre 17 e 22 anos	160	40%
Entre 23 e 30 anos	96	24%
Mais de 30 anos	28	7%
Total	400	100%

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

Em um primeiro momento, a observação da Tabela 1 demonstra que do total de entrevistados, 29% representa a faixa etária de 12 a 16 anos, que está concentrada no âmbito escolar público do município de Tenente Portela. A faixa etária de 17 a 22 anos compreende 40%, sendo esta o possível público-alvo em que o novo empreendimento deverá desenvolver estratégias para oferecer um serviço de qualidade e que atenda suas necessidades. Entre os 23 e 30 anos, estão os entrevistados que representam 24% para a pesquisa, e a parcela de 7% equivale às pessoas com mais de 30 anos.

Fazendo uma avaliação do perfil dos entrevistados, percebeu-se que a maioria é do gênero feminino que respondeu às questões. Outro ponto importante da entrevista é que percebeu-se que 94% dos respondentes acreditam ser muito importante ou importante o aprendizado de um segundo idioma, sendo que 84% teriam interesse em aprender um segundo idioma. Também foi possível verificar que 64% gostariam de estudar a língua inglesa e que 92% acreditam que esse seja o idioma mais importante do mundo.

Outro ponto que foi descoberto é que 94% dos entrevistados desconhecem a existência de uma escola de idiomas em Tenente Portela RS, já os outros 6% sabem que há uma escola que é voltada apenas para o público infantil, não atendendo a demanda de jovens e adultos. Foi possível verificar também que 92% dos entrevistados não frequentaram uma escola de idiomas ainda, logo foi verificado o interesse deles em frequentar uma escola de idiomas da franquia FISK e o resultado dessa informação foi demonstrado na Tabela 2.

Tabela 2 – Disposição para iniciar um curso de idiomas na FISK

Disposto	Quantidade	Porcentagem
Sim	312	78%
Não	88	22%
Total	400	100%

Fonte: dados da pesquisa., 2013.

Os dados obtidos na Tabela 2 mostram que 78% dos entrevistados estariam dispostos a começar um curso de idiomas na FISK e o fator relevante é o percentual alto de pessoas dispostas a aprender uma segunda língua, demonstrando a grande probabilidade de este projeto ser viável.

Porém, a determinação do preço de venda poderá ser decisiva para o sucesso empresarial. No caso desta pesquisa, a empresa se trata de uma franquia em que o preço já vem determinado pelo franqueador e muitas vezes estes não correspondem ao poder aquisitivo das regiões em que são implantados esses novos projetos. Portanto, se faz necessário descobrir quanto o público entrevistado estaria disposto a investir em um curso oferecido pelo centro de ensino FISK, conforme foi demonstrado na Tabela 3.

Tabela 3 – Disposição para investir em um curso de idiomas na FISK

Investimento	Quantidade	Porcentagem
de R\$ 80 a R\$ 100,00	304	76%
de R\$ 101,00 a R\$ 150,00	24	6%
de R\$ 151,00 a R\$ 200,00	56	14%
de R\$ 201,00 a R\$ 300,00	16	4%
de R\$ 301,00 a R\$ 500,00	0	0
Total	400	100%

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

Oferecer um serviço de qualidade para uma demanda exigente é um desafio para qualquer empreendedor, adequando o preço de venda ao cliente. A Tabela 3 mostra que 76% das pessoas estariam dispostas a investir de R\$80,00 a R\$100,00 reais na mensalidade da escola de idiomas e 14% estaria disposto a pagar de R\$151,00 a R\$200,00 reais. Os percentuais mais baixos ficaram nas margens de R\$101,00 a R\$150,00 reais que corresponde a 6% dos entrevistados e 4% pagariam entre R\$301,00 a R\$500,00 reais, optando pelo maior valor investido em um curso de línguas.

O valor de venda indicado pelo público e o valor do investimento, posteriormente comparados, serão de grande importância para responder o problema levantado por essa pesquisa, demonstrando a viabilidade ou não da abertura de uma escola de idiomas da franquia FISK em Tenente Portela, RS.

Outro fator relevante para a pesquisa é que deverá ficar claro para quem ingressa em uma escola de idiomas é o tempo que irá levar para obter fluência. É preciso levar em consideração que cada pessoa tem ritmo diferente para aprender o novo e será obrigação da escola o gerenciamento deste fato para que os alunos não acabem

desistindo após a primeira ou segunda aula. Também procurou-se saber onde os entrevistados acreditavam utilizar esse novo idioma, sendo que 92% iriam utilizar no trabalho, para viagens de lazer ou em um intercâmbio. Baseado nas entrevistas realizadas com as pessoas dispostas a iniciar um curso de idiomas na escola FISK, buscou-se projetar possíveis receitas obtidas pelo centro de ensino.

Baseado nas respostas obtidas pelas entrevistas realizadas para esta pesquisa foi possível verificar que de acordo com a Tabela 1, a maior parte dos respondentes tem idade entre 12 e 22 anos, definindo esse grupo populacional como base para o estudo. Considerando a Tabela 12, dos 312 entrevistados que responderam estar dispostos a iniciar um curso de idiomas na FISK, 216 correspondem à faixa etária entre 12 e 22 anos.

De acordo com dados obtidos do Censo Demográfico do IBGE (2010), o total da população residente no município de Tenente Portela, RS, que corresponde à faixa etária entre 12 e 22 anos é de 2.637 habitantes. Com essa informação foi possível verificar estatisticamente o número aproximado de pessoas dispostas a iniciar um curso de idiomas. Para isso, foi encontrado o percentual que os 216 entrevistados dispostos a iniciar um curso representa em relação aos 400 entrevistados. Este percentual de 54% foi aplicado na população da faixa etária entre 12 e 22 anos, que representa 2.637 habitantes, chegando-se ao número de 1.424 habitantes que correspondem à faixa etária entre 12 e 22 anos, dispostos a iniciar um curso de idiomas na escola franqueada.

O preço médio determinado pela unidade franqueadora é de R\$ 188,00 (cento e oitenta e oito reais), o qual está incluso o material didático de apoio ao aluno que inicia suas atividades, a taxa de publicidade cobrada pela franqueadora por livro vendido, além da margem de contribuição que irá cobrir os gastos e despesas fixas. A Tabela 3 mostra que a maioria das pessoas entrevistadas estaria disposta a investir entre R\$ 80,00 (oitenta reais) e R\$ 100,00 (cem reais) em um curso de idiomas, logo, levando em conta o preço sugerido pela franqueadora apenas 56 estariam dispostas a investir entre R\$ 151,00 (cento e cinquenta e um reais) e R\$ 200,00 (duzentos reais) em um curso de línguas.

Desse último número populacional obtido verificou-se que 49 correspondem à faixa etária entre 12 e 22 anos, dos quais 47 estariam dispostos a iniciar um curso de idiomas investindo entre R\$ 151,00 (cento e cinquenta e um reais) e R\$ 200,00

(duzentos reais), ou seja, 11,75% do total de entrevistados, que em relação à população total de 2.637 verificou-se que 310 poderiam ser potenciais clientes.

Considerando que a abertura de uma nova empresa leva certo tempo para conquistar seus clientes e fidelizá-los, foi estimado que no primeiro semestre do primeiro ano de atividades da escola, 46 alunos realizariam a matrícula. Estimou-se que o centro de ensino receberia 18 matrículas de pessoas com idade entre 12 e 16 anos, aos quais vendeu o curso *teen* que tem duração de 8 semestres e 45 horas/aula por semestre. Receberia também 28 matrículas do curso para adultos que tem duração de 6 semestres e 45 horas/aula por semestre conforme determinado pela unidade franqueadora.

A mensalidade paga pelos clientes do curso de inglês para adultos é de R\$ 188,00 (cento e oitenta e oito reais) e o curso *teen* é oferecido por R\$ 182,76 (cento e oitenta e dois reais e setenta e seis centavos). A Tabela 4 mostra a projeção de receitas para o primeiro e segundo semestre do ano 1.

Tabela 4 - Projeção de Receitas Mensais e Semestral (Ano 1: 1º e 2º semestre)

1º semestre	Número de Alunos	Preço do Curso (R\$)	Receita Mensal (R\$)	Receita Semestral (R\$)
Adulto	28	R\$ 188,00	R\$ 5.264,00	R\$ 31.584,00
<i>Teen</i>	18	R\$ 182,76	R\$ 3.289,68	R\$ 19.738,08
Total	46		R\$ 8.553,68	R\$ 51.322,08
2º semestre				
Adulto	36	R\$ 188,00	R\$ 6.768,00	R\$ 40.608,00
<i>Teen</i>	25	R\$ 182,76	R\$ 4.569,00	R\$ 27.414,00
Total	61		R\$ 11.337,00	R\$ 68.022,00

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

Observando a Tabela 4 verificou-se que a receita bruta semestral do primeiro semestre de atividades da escola de idiomas será de R\$ 51.322,08 (cinquenta e um mil, trezentos e vinte e dois reais e oito centavos). No segundo semestre do ano 1, projetou-se que seriam recebidas 7 matrículas para o curso *teen* e 8 matrículas para o curso voltado ao público adulto, sendo uma receita bruta semestral de R\$ 68.022,00 (sessenta e oito mil e vinte e dois reais), observando ambos os semestres o resultado do faturamento anual será de R\$ 119.344,08 (cento e dezenove mil, trezentos e quarenta e quatro reais e oito centavos) para o primeiro ano de atividades da escola de idiomas.

Para o segundo ano de atividade da empresa projetou-se que não haveria novas matrículas nos dois semestres e a escola manteria o número de alunos matriculados, conforme a Tabela 5.

Tabela 5 - Projeção de Receitas Mensais e Anual (Ano 2 e Ano 3)

Curso	Número de Alunos	Preço do Curso (R\$)	Receita Mensal (R\$)	Receita Anual (R\$)
Adulto	36	R\$ 188,00	R\$ 6.768,00	R\$ 81.216,00
Teen	25	R\$ 182,76	R\$ 4.569,00	R\$ 54.828,00
Total	61		R\$ 11.337,00	R\$ 136.044,00

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

Observa-se que na Tabela 5 a receita mensal projetada é no mesmo valor mensal obtido no segundo semestre do primeiro ano, demonstrado na Tabela 4, desta forma que para o ano 2 e 3 não houveram novas matrículas e nem desistência, o que fez com que o faturamento mensal projetado fosse o mesmo durante o segundo e terceiro ano, resultando numa receita anual de R\$ 136.044,00 (cento e trinta e seis mil e quarenta e quatro reais) para cada ano. Como foi mencionado anteriormente, o curso para adultos tem duração de seis semestres, então ao final do terceiro ano projetou-se que os 28 adultos que realizaram a matrícula no primeiro semestre do primeiro ano estariam se formando, logo, para o quarto ano estimou-se que haveria novas matrículas para o primeiro semestre conforme a Tabela 6.

Tabela 6 - Projeção de Receitas Mensais e Semestral (Ano 4: 1° e 2° semestre)

1° semestre	Número de Alunos	Preço do Curso (R\$)	Receita Mensal (R\$)	Receita Semestral (R\$)
Adulto	29	R\$ 188,00	R\$ 5.452,00	R\$ 32.712,00
Teen	30	R\$ 182,76	R\$ 5.482,80	R\$ 32.896,80
Total	59		R\$ 10.934,80	R\$ 65.608,80
2° semestre				
Adulto	21	R\$ 188,00	R\$ 3.948,00	R\$ 23.688,00
Teen	30	R\$ 182,76	R\$ 5.482,80	R\$ 32.896,80
Total	51		R\$ 10.934,80	R\$ 56.584,80

Fonte: dados da pesquisa, 2013

Verifica-se que na Tabela 6 é demonstrada uma diminuição no número de adultos matriculados em relação à Tabela 5, isso devido a estimativa de que 28 adultos se formariam ao final do terceiro ano e que para o quarto ano a escola receberia apenas 21 matrículas de alunos que frequentariam o curso voltado para o público de adultos. Já o aumento do público que frequenta o curso *teen* em relação ao ano anterior se deve a estimativa de que a escola receberia cinco novas matrículas para o primeiro semestre do quarto ano para esse curso. Nesse período também se projetou que 8 alunos do curso de adultos que haviam feito a matrícula no segundo semestre do primeiro ano estariam se formando, o que modificou as projeções para o segundo semestre do quarto ano.

Também se projetou que a escola não receberia novas matrículas para o segundo semestre do quarto ano e que nesse período os 18 alunos do curso *teen* que haviam realizado a matrícula no primeiro semestre do primeiro ano estariam se formando, pois como foi mencionado anteriormente esse curso tem duração de 8 semestre conforme determinação da franqueadora.

Para o quinto ano projetou-se um aumento no número de matrículas, tanto do curso de adultos quanto do *teen*, compensando a empresa devido ao fato dos 18 alunos que se formaram no quarto ano, como mostra a Tabela 7.

Tabela 7 - Projeção de Receitas Mensais e Semestral (Ano 5: 1° e 2° semestre)

1° semestre	Número de Alunos	Preço do Curso (R\$)	Receita Mensal (R\$)	Receita Semestral (R\$)
Adulto	36	R\$ 188,00	R\$ 6.768,00	R\$ 40.608,00
<i>Teen</i>	29	R\$ 182,76	R\$ 5.300,04	R\$ 31.800,24
Total	65		R\$ 12.068,04	R\$ 72.408,24
2° semestre				
Adulto	36	R\$ 188,00	R\$ 6.768,00	R\$ 40.608,00
<i>Teen</i>	31	R\$ 182,76	R\$ 5.665,56	R\$ 33.993,36
Total	67		R\$ 12.433,56	R\$ 74.601,36

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

Pode ser constatado na Tabela 7 que houve um aumento de alunos do curso para adultos em relação à Tabela 6, pois se projetou que dos 18 alunos que se formariam no curso *teen*, 15 estariam dispostos a continuar o curso de inglês avançando para o nível adulto. Já a queda do *teen* se deve a estimativa de que com a formatura de 18 alunos, haveria apenas 17 novas matrículas para o curso. Outra projeção realizada foi de que nesse período os 7 alunos do curso *teen* que realizaram a matrícula no segundo semestre do primeiro ano estariam se formando, e logo a estimativa para o segundo semestre do quinto ano é que a escola receberia 9 matrículas para esse curso. Observou-se que o número de adultos permaneceu o mesmo, demonstrando que no segundo semestre a escola não receberia novas matrículas de adultos e nem os 7 formandos do curso *teen* continuariam a estudar na escola para fazer o curso de adultos. O valor do faturamento anual para o quinto ano levando em consideração o valor total do primeiro semestre e o valor total do segundo semestre de acordo com a Tabela 7, foi estimado em R\$ 147.009,60 (cento e quarenta e sete mil e nove reais e sessenta centavos).

Com as projeções de receita feitas foi possível determinar as despesas gerais que deverão afetar a empresa durante as atividades. Determinar o custo por unidade da

matéria prima é fundamental para que o empreendedor possa calcular o gasto individual que cada unidade irá usar para ser fabricada. No caso dessa pesquisa, o gasto da escola foi projetado com base no número de alunos, onde se estimou que cada um ganhasse um kit, cujo custo já estaria incluso no preço da parcela. Como foi mencionado no contexto, o centro de ensino irá oferecer dois módulos do curso de inglês, sendo o *teen* e adulto, conforme mostra a Tabela 8.

Tabela 8 – Kit de material didático para os alunos matriculados.

Quantidade	Kit Adulto	Preço unit	Kit <i>Teen</i>	Preço unit
1	Livro Adulto	R\$ 240,80	Livro <i>Teen</i>	R\$ 210,00
1	Lápis	R\$ 0,64	Lápis	R\$ 0,64
1	Borracha	R\$ 0,99	Borracha	R\$ 0,99
1	Caneta	R\$ 0,75	Caneta	R\$ 0,75
1	Estojo	R\$ 1,28	Estojo	R\$ 1,28
1	Sacola personalizada	R\$ 21,00	Sacola personalizada	R\$ 21,00
1	Apontador	R\$ 0,79	Apontador	R\$ 0,79
1	Régua 20 cm	R\$ 0,39	Régua 20 cm	R\$ 0,39
Total		R\$ 266,64		R\$ 235,84

Fonte: FISK (2013)

A Tabela 8 mostra o kit que um aluno matriculado no curso para adultos ou *teen* irá receber junto com seu curso. Para calcular a média do valor do kit que estará incluso na parcela paga pelo aluno segue a Tabela 9.

Tabela 9 – Custo da matéria prima por aluno

Item	Quantidade/Ano Total	Preço unitário	Preço Total	Período	Preço	Preço Total*
Kit Adulto	2	R\$ 266,64	533,28	12 meses	R\$ 44,44	R\$ 45,33
Kit <i>Teen</i>	2	R\$ 235,84	471,68	12 meses	R\$ 39,31	R\$ 40,09
Total						R\$ 85,42

*Adicional de 30% da taxa de publicidade.

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

Conforme a Tabela 9, para saber o custo da matéria prima por aluno o pesquisador dividiu o número de kits necessários por ano para cada aluno, que são dois, pelo número de meses de um ano letivo e depois multiplicou o valor obtido pelo valor do kit, resultando em um total de R\$ 45,33 (quarenta e cinco reais e trinta e três centavos) para o kit adulto e R\$ 40,09 (quarenta reais e nove centavos) para o kit *teen*. Os números variam, porque como pode ser observado na Tabela 8 o valor do livro para o curso adulto é R\$ 240,80 (duzentos e quarenta reais e oitenta centavos) e para o *teen* é R\$ 210,00 (duzentos e dez reais). Além disso, a franqueadora FISK cobra taxa de **REMIPE**- Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco V. 3, N°1, jan.-jun. 2017.

publicidade de 30% por livro vendido, e dessa maneira o custo por aluno do adulto é de R\$ 57,37 (cinquenta e sete reais e trinta e sete centavos) e para o curso *teen* o custo é de R\$ 50,59 (cinquenta reais e cinquenta e nove reais).

Na maioria das vezes um negócio é composto por mais de uma pessoa, sendo assim o empreendedor irá precisar de colaboradores e para que se evitem problemas futuros foi preciso calcular o custo para manter um empregado na nova empresa. Nesse projeto foi estimado que no primeiro mês de atividades que seria no mês de janeiro a escola teria despesa apenas com pro labore, pois nesse período seriam recebidas as novas matrículas, sendo uma valor de R\$ 1.020,00 (mil e vinte reais).

No mês seguinte então seriam contratados empregados horistas, sendo um professor e uma diarista que teriam um salário de R\$ 18,00 (dezoito reais) a hora e R\$ 10,00 (dez reais) a hora, respectivamente. A porcentagem total de encargos sociais que incidiriam sobre esses salários seria de 60, 53% considerando 13º salário, férias, descanso semanal remunerado, FGTS, além de 20% de patronal que incide somente no salário do administrador geral. Logo a despesa anual com salários pode ser observada na Tabela 10.

Tabela 10– Custo da matéria prima por aluno

Despesa	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Pagamento de Salários	R\$ 45.125,74	R\$ 49.221,69	R\$ 49.221,69	R\$ 55.174,42	R\$ 65.468,10

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

Conforme a Tabela 10, verifica-se um aumento no segundo e terceiro ano, isso foi devido ao aumento da carga horária trabalhada dos empregados, pois nesse período, de acordo com as projeções da receita, a escola receberia novas matrículas e se manteria durante dois anos sem desistência de alunos do curso. No quarto ano houve um novo aumento na despesa com salários, devido ao fato de novamente a escola ter recebido novas matrículas e no quinto ano houve aumento de salário para o administrador geral bem como a carga horária de trabalho dos professores, pois estimou-se que a escola não teria mais a dívida do financiamento na instituição financeira e estaria trabalhando de segunda a sexta em turno vespertino e noturno e no sábado no período matutino. Dessa forma, o administrador geral estaria recebendo um salário de R\$ 1.100,00 (mil e cem reais).

Diante das despesas estudadas foi preciso também obter a margem de contribuição do preço sugerido pela franqueadora, para poder encontrar o ponto de equilíbrio, ou seja, o número necessário de alunos pagantes para que a empresa tenha recursos suficientes para quitar todas suas despesas variáveis e fixas. A Tabela 11 mostra o total das despesas fixas e o total dos custos variáveis de vendas essenciais para demonstrar a margem de contribuição e fazer o cálculo do ponto de equilíbrio.

Tabela 11 – Despesas Fixas e Custos Variáveis de Vendas Totais no 1º mês

Descrição	Valor
Despesas Administrativas	R\$ 1.522,40
Salários + Encargos	R\$ 3.910,98
Depreciação	R\$ 528,09
Despesas Financeiras	R\$ 749,72
TOTAL	R\$ 6.711,19

Fonte: dados da pesquisa, 2013

A Tabela 11 mostra o total das despesas fixas e do custo variável de vendas, valores que serão utilizados para calcular a margem de contribuição que é o valor que sobra das vendas para pagamento das despesas fixas. O Quadro 3 mostra o cálculo da margem de contribuição.

Quadro 3 – Cálculo da Margem de Contribuição Média

Curso	Preço Venda	(-) Kit	(-) Taxa Prop	(=) Total	Nº de Alunos	M. Contr. do Mix
Adulto	R\$ 188,00	R\$ 45,33	R\$ 12,04	R\$ 130,63	28	R\$ 3.657,64
Teen	R\$ 182,76	R\$ 40,09	R\$ 10,50	R\$ 132,17	18	R\$ 2.379,06
Total					46	R\$ 6.036,70
Dividido pela Quantidade de Alunos						46 alunos
Margem de Contribuição Média Unitária						R\$ 131,23

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

Conforme o Quadro 3, a diferença entre o preço praticado e o custo variável de venda representa o valor disponível para pagamento das despesas fixas. Utilizando o preço sugerido pela franqueadora de R\$ 188,00 (cento e oitenta e oito reais) para o curso de adultos e R\$ 182,76 (cento e oitenta e dois reais e setenta e seis centavos) para o curso *teen*, foi diminuído o custo variável por aluno que nesse caso é o kit e a taxa de propaganda e o resultado foi multiplicado pelo número de alunos matriculados em cada curso chegando à margem de contribuição. Após foi feita a soma desse último resultado e dividido pela quantidade total de alunos matriculados, chegou-se a margem de contribuição média no valor de R\$ 131,23 (cento e trinta e um reais e trinta e nove

centavos) que a empresa franqueada tem à sua disposição por aluno matriculado para pagamentos das despesas fixas. Ao obter-se a margem de contribuição média foi possível calcular o ponto de equilíbrio. Conforme Padoveze (2009), o ponto de equilíbrio é o momento em que receitas e despesas se igualam e seu cálculo é fundamental para que a empresa não acabe exercendo suas funções com prejuízo, dando a ela o conhecimento de sua capacidade mínima. Utilizando a fórmula do ponto de equilíbrio por unidades tem-se o número necessário de alunos matriculados para que as receitas e despesas se igualem, conforme é demonstrado no Quadro 4.

Quadro 4 – Ponto de Equilíbrio Contábil em Unidades.

$PEC = \frac{6.711,19}{131,23}$	$PEC = 51,14 \text{ alunos}/46 = 1,11$	Curso	Nº de Alunos	Total
		Adulto	28	31
		Teen	18	20
		Total		51 alunos

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

O Quadro 4 demonstra que vendendo cada matrícula por um valor de R\$ 188,00 (cento e oitenta e oito reais), serão necessários 31 alunos pagantes matriculados no curso de nível adulto e vendendo cada matrícula por um preço de R\$ 182,76 (cento e oitenta e dois reais e setenta e seis centavos) serão necessários 20 alunos pagantes matriculados no curso *Teen* para que a escola tenha recursos financeiros suficientes para quitar todas as despesas variáveis e despesas fixas. Portanto, não basta apenas abrir uma escola e vender um curso de idiomas, quando as receitas não atendem suas necessidades, ou seja, não cobrem seus custos e despesas, não existe viabilidade. É necessário planejar e observar se o investimento nesse novo negócio irá atingir pelo menos o ponto de equilíbrio nos primeiros meses de vida para que este não inicie diretamente com prejuízo.

Tendo o objetivo de elaborar uma demonstração do fluxo de caixa, foi necessário definir o valor do imposto que irá incidir mensalmente sobre a nova empresa. Para que fosse possível calcular o *payback*, VPL e TIR foi preciso projetar o fluxo de caixa demonstrado na Tabela 12.

Tabela 12 – Fluxo de Caixa Acumulado de 5 anos

	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
Caixa Inicial	R\$ 35.000,00	R\$ 8.684,53	R\$ 14.503,69	R\$ 20.322,85	R\$ 20.703,98
(+) Entradas Operacionais	R\$ 119.344,08	R\$ 136.044,00	R\$ 136.044,00	R\$ 122.193,60	R\$ 147.009,60
Recebimento de Vendas	119.344,08	136.044,00	136.044,00	122.193,60	147.009,60
(-) Saídas Operacionais	R\$ 145.659,55	R\$ 130.224,84	R\$ 130.224,84	R\$ 121.812,47	R\$ 137.048,95
Pagamento de Salários	R\$ 45.125,74	R\$ 49.221,69	R\$ 49.221,69	R\$ 55.174,42	R\$ 65.468,10
Pagamento de Desp. Gerais	R\$ 53.891,11	R\$ 58.229,65	R\$ 58.229,65	R\$ 53.692,21	R\$ 57.822,85
Desp. Administrativas	R\$ 18.808,81	R\$ 18.268,81	R\$ 18.268,81	R\$ 18.268,81	R\$ 18.268,81
Desp. Com Vendas	R\$ 35.082,30	R\$ 39.960,84	R\$ 39.960,84	R\$ 35.423,40	R\$ 39.554,04
Impostos	R\$ 7.160,64	R\$ 8.162,64	R\$ 8.162,64	R\$ 7.331,62	R\$ 8.143,78
Simples Nacional	R\$ 7.160,64	R\$ 8.162,64	R\$ 8.162,64	R\$ 7.331,62	R\$ 8.143,78
Financiamentos	R\$ 8.996,64	R\$ 8.996,64	R\$ 8.996,64	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Desp. Financeira	R\$ 8.333,33	R\$ 6.944,44	R\$ 6.944,44	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Desp. Com Juros	R\$ 663,31	R\$ 552,76	R\$ 552,76	R\$ 0,00	R\$ 0,00
Investimentos	R\$ 30.485,42	R\$ 5.614,22	R\$ 5.614,22	R\$ 5.614,22	R\$ 5.614,22
Aquisição de Imobilizados	R\$ 30.485,42	R\$ 5.614,22	R\$ 5.614,22	R\$ 5.614,22	R\$ 5.614,22
Total	R\$ 8.684,53	R\$ 14.503,69	R\$ 20.322,85	R\$ 20.703,98	R\$ 30.664,63

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

Analisando a simulação do fluxo de caixa na Tabela 12, pode ser verificado que a atividade de uma escola de idiomas é viável, pois as receitas obtidas durante o mês são suficientes para cobrir todos os gastos e ainda obter lucro, representando ao final do primeiro ano um montante de R\$ 8.684,53 (oito mil, seiscentos e oitenta e quatro reais e cinquenta e três centavos), no segundo ano o valor é de R\$ 14.503,69 (catorze mil, quinhentos e três reais e sessenta e nove centavos), no terceiro período o valor projetado foi de R\$ 20.322,85 (vinte mil, trezentos e vinte e dois reais e oitenta e cinco centavos), no quarto ano a estimativa foi de R\$ 20.703,98 (vinte mil setecentos e três reais e noventa e oito centavos). Ao término do quinto ano esta mesma atividade representa saldo positivo de R\$ 30.664,63 (trinta mil, seiscentos e sessenta e quatro reais e sessenta e três centavos). Com a elaboração do fluxo de caixa foi possível realizar a análise relativa ao *payback*, VPL e TIR.

Foi proposto como objetivo específico a análise do fluxo de caixa sob óptica do *payback*, VPL e TIR. A Tabela 13 apresenta a análise de um fluxo de caixa simples no período de cinco anos, demonstrando a viabilidade do projeto.

Tabela 13 – Análise de Viabilidade do Fluxo de Caixa Acumulado de 5 anos.

Período	Fluxo de Caixa	Fluxo de Caixa Descontado	Fluxo de Caixa Descontado Acumulado
0	-R\$ 35.000,00	-R\$ 35.000,00	-R\$ 35.000,00
1	R\$ 8.684,53	R\$ 7.895,03	-R\$ 27.104,97
2	R\$ 14.503,69	R\$ 11.986,52	-R\$ 15.118,45
3	R\$ 20.322,85	R\$ 15.268,86	R\$ 150,41
4	R\$ 20.703,98	R\$ 14.141,10	R\$ 14.291,50
5	R\$ 30.664,63	R\$ 19.040,32	R\$ 33.331,83

Fonte: dados da pesquisa, 2013.

Conforme descrito nessa pesquisa, o *payback* é o número de anos necessários para recuperar o capital investido. Analisando a Tabela 13, aplica-se a fórmula, onde que a equação para o cálculo é $payback = x + \left(\frac{Y}{Z}\right)$, onde que x é 2, y é o último resultado negativo sendo -R\$ 15.118,45 (quinze mil, cento e dezoito reais e quarenta e cinco centavos) e z o saldo positivo do ano seguinte ao do negativo no saldo do fluxo de caixa descontado sendo R\$ 15.268,86 (quinze mil, duzentos e sessenta e oito reais e oitenta e seis centavos). Logo, $payback = 2 + \left(\frac{-15.118,45}{15.268,86}\right) = 3,26$ anos, ou 39 meses. Após obter o valor de 3,26 anos, o valor após a vírgula deve ser transformado em meses multiplicando-o por doze, resultando em 3 meses, fornecendo o período total de retorno do investimento que nesse caso é de 3 anos e 3 meses.

No caso desse projeto foi constatado que as receitas obtidas num período de cinco anos de atividade da empresa irão recuperar o capital investido, nesse caso R\$ 35.000,00 (trinta e cinco mil reais), no período de trinta e nove meses, com a escola oferecendo apenas o curso de inglês em dois módulos.

De acordo com Groppelli e Nikbakht (2006), o valor presente líquido tem a mesma ideia do *payback*, porém a resposta é ligeiramente diferente, porque com um se descobre o tempo que o projeto irá levar para recuperar o investimento e o VPL é a quantia final em dinheiro que foi obtido adicionando todos os fluxos de caixa descontado. A regra de avaliação desse método é que se o VPL for positivo então o projeto é viável, mas se for negativo o projeto será rejeitado. Analisando a Tabela 13 observou-se que ao final do período o valor presente líquido ficou positivo sendo R\$ 33.331,83 (trinta e três mil, trezentos e trinta e um reais e oitenta e três centavos), mostrando que a empresa está faturando mais em cima do investimento do que gastando com seu custo de capital, logo o projeto é viável.

Conforme Assaf Neto (2008), a taxa interna de retorno é mais uma variação dos métodos de análise de investimento, sendo que os critérios utilizados para tomada de decisão dos gestores é a comparação entre o valor obtido pela taxa interna de retorno e a rentabilidade mínima dos investimentos da empresa, que como não foi definida será usado como parâmetro para os três cenários de análise e uma taxa mínima de atratividade de 10% ao ano.

Para o cálculo da TIR se leva em consideração o valor do investimento inicial e após os valores dos períodos de fluxo de caixa, ou seja, considerando a utilização de uma calculadora financeira, onde que tem-se 10 i (taxa mínima de atratividade), -35.000 CHS g CFo (representa o valor do investimento), R\$ 14.684,54 g CFj; R\$ 26.503,71 g CFj; R\$ 38.322,88 g CFj; R\$ 44.704,02 g CFj; R\$ 60.664,68 g CFj (que representam o fluxo de caixa durante o período de 5 anos) e $f\ IRR = 35,93\%$.

Esta porcentagem obtida com base no fluxo de caixa anual é o resultado da taxa interna de retorno do capital investido num período de cinco anos, sendo maior que a taxa mínima esperada de rentabilidade comprovando a viabilidade do projeto por esse método. A conclusão desse tópico é que analisando o projeto sob ótica do *payback*, VPL e TIR constatou-se que o projeto é viável, mesmo demorando pelo menos três anos para ter o retorno do investimento.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo em vista a possibilidade de investimento futuro em uma escola de idiomas franqueada, foi definido como objetivo geral deste artigo consiste em analisar a viabilidade financeira para abertura de uma escola de idiomas da Franquia FISK no município de Tenente Portela, RS. Para que fosse possível atingir o objetivo geral proposto pela pesquisa, a metodologia utilizada teve caráter exploratório, com abordagem do problema de forma qualitativa e procedimentos da pesquisa que trataram do estudo de caso.

Por meio dos valores coletados verificou-se que o investimento inicial seria de R\$ 30.505,42 (trinta mil, quatrocentos e oitenta e cinco reais e quarenta e dois centavos). Com base nas respostas das entrevistas foi possível projetar receitas considerando um período de cinco anos, onde que no primeiro ano foi obtido um montante de R\$ 119.344,08 (cento e dezenove mil, trezentos e quarenta e quatro reais e

oito centavos), no segundo e no terceiro ano foi de R\$ 136.044,00 (cento e trinta e seis mil e quarenta e quatro reais), no quarto foi de R\$ 122.193,60 (cento e vinte e dois mil, cento e noventa e três reais e sessenta centavos) e no quinto ano o faturamento projetado foi de R\$ 147.009,60 (cento e quarenta e sete mil e nove reais e sessenta centavos).

A taxa mínima de rentabilidade projetada para o estudo da viabilidade do projeto foi de 10%, sendo que ao verificar essa análise pelo método TIR o resultado obtido deveria ser maior que a taxa mínima esperada, sendo esse o critério para ignorar ou aceitar a implantação do projeto por essa análise. Projetou-se os fluxos de caixa e com isso foi possível calcular a TIR que resultou num percentual de 35,93% sendo maior que a taxa mínima esperada pelo projeto demonstrando sua viabilidade.

Em relação ao objetivo geral conclui-se que a abertura da nova escola franquizada é viável, sendo comprovada pelo relatório gerencial, onde foi elaborado um fluxo de caixa considerando um período de cinco anos, onde que o tempo de retorno do investimento foi estimado em três anos e três meses, utilizando o método do *payback* e também o VPL e TIR.

REFERÊNCIAS

ABRÃO, Néelson. **Da franquia comercial (Franchising)**. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 1984.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING. **Cartilha: O que é Franquia**. Portal do Franchising. 2013. Disponível em: <<http://www.portaldofranchising.com.br/central/Content/UploadedFiles/Arquivos/PDFs/O-que-e-franquia.pdf>> Acesso em: 25 de maio de 2013.

ATKINSON, Anthony A. et al., **Contabilidade Gerencial**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2011.

BERTOLDI, Marcelo M.; RIBEIRO, Marcia Carla Pereira. **Curso Avançado de Direito Comercial**. 5º ed. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 2009.

COMIN, Bárbara. **Implantar um Novo Negócio**. Portal Administradores, 17/07/2012. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/carreira/implantar-um-novo-negocio/64850/>> Acesso em: 21 mai. 2013.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

REMIPE- Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco V. 3, Nº1, jan.-jun. 2017.

GITMAN, Lawrence J. **Princípios de administração financeira**. 12 ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GROPPELLI, A.A., NIKBAKHT, Ehsan. **Administração Financeira**. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Contabilidade gerencial**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 1998.

LIMA, Adilson Celestino de. **Técnicas de Análise de Investimento**. In: CARMONA, Charles Ulisses De Montreuil (org). **Finanças corporativas e mercado**. São Paulo: Atlas, 2009.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Contabilidade gerencial: um enfoque em sistema de informação contábil**. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

PEGN. Setor de franquias cresce 16,2% em 2012 e alcança faturamento de R\$ 103 bilhões. **Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios**, 2013. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI332634-17183,00-SETOR+DE+FRANQUIAS+CRESCE+EM+E+ALCANCA+FATURAMENTO+DE+R+BILHOES.html>> Acesso em: 20 de maio de 2013.

SEBRAE. **Lei Geral da Micro e Pequena Empresa**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/uf/paraiba/sites-especiais/simples-nacional.>> Acesso em: 20 set. 2013.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil: contratos em espécie**. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2009.