

ESTUDO DA VIABILIDADE NA ABERTURA DE UMA DE LOJA DE TINTAS IMOBILIÁRIAS

MATIAS, CAIO VINICIUS FERREIRA¹. VITTOY¹, RICARDO. REZENDE¹,
RICARDO CAETANO. RESENDE¹, VICTOR HUGO MARTINS E.

Escola de Engenharia e de Artes

Pontifícia Universidade Católica de Goiás¹

Goiânia-GO-Brasil

RESUMO:

Este trabalho teve como objetivo analisar a viabilidade econômica da abertura de uma loja de tintas e materiais para pintura em Aparecida de Goiânia, Estado de Goiás. Para isso, foi construído um modelo de fluxo de caixa, utilizando-se o método do Valor Presente Líquido (VPL) para avaliar a rentabilidade do investimento proposto. Os objetivos específicos incluíram o detalhamento do negócio, a absorção de informações do mercado, a escolha sobre o ramo de tintas imobiliárias e a análise da construção do fluxo de caixa com sua viabilidade. A pesquisa adotou uma abordagem quantitativa, com coleta de dados por meio de pesquisa bibliográfica e de campo. Os resultados indicaram que a abertura da loja é economicamente viável, um Índice de Lucratividade (IL) de 1,23, um payback descontado de 36,5 meses, um Valor Presente Líquido (VPL) de R\$ 181.454,03 e uma Taxa Interna de Retorno (TIR) de 4,3% ao mês., demonstrando a rentabilidade do investimento.

Palavras-chave: Viabilidade econômica; Loja de tintas; fluxo de caixa; Valor Presente Líquido; Aparecida de Goiânia.

Abstract:

This study aimed to analyze the economic feasibility of opening a paint and painting supplies store in Aparecida de Goiânia, State of Goiás. To achieve this, a cash flow model was constructed using the Net Present Value (NPV) method to evaluate the profitability of the proposed investment. The specific objectives included detailing the business, gathering market information, selecting the real estate paint sector, and analyzing the construction of the cash flow with its feasibility. The research adopted a quantitative approach, collecting data through bibliographic and field research. The results indicated that opening the store is economically viable, with a Profitability Index (PI) of 1.43, a discounted payback period of 36.5 months, a Net Present Value (NPV) of R\$ 181,454.03, and an Internal Rate of Return (IRR) of 4.3% per month, demonstrating the investment's profitability.

Keywords: Economic feasibility; Paint store; Cash flow; Net Present Value; Aparecida de Goiania.

1. Introdução

Com a globalização e a revolução tecno-científica, a interligação mundial por meio da tecnologia e informações se intensificou, transformando as relações entre ciência, indústria e comércio. Essa integração global aumentou a acessibilidade a produtos de diversas partes do mundo, ampliando a oferta e proporcionando aos consumidores um maior poder de escolha, baseado principalmente na relação qualidade-preço. Em um ambiente competitivo, o lucro econômico tende a desaparecer, dificultando a criação de valor (BIARDI et al., 2014).

Essa dinâmica também impacta o mercado de tintas imobiliárias, um setor fundamental no ramo da construção civil, que desempenha um papel crucial na ampliação e renovação de edificações. De acordo com informações da Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas - ABRAFATI, o Brasil se posiciona entre os cinco maiores mercados globais de tintas, tendo produzido 1,871 bilhão de litros em 2023, o que representa um aumento de 3,4% em comparação com o ano anterior. Notavelmente, as tintas destinadas ao setor imobiliário corresponderam a 72,5% desse total (ABRAFATI, 2024).

O setor de tintas se destaca pela ampla variedade de marcas e produtos, atendendo tanto a pintura interna quanto a fachadas externas. Marcas estabelecidas garantem qualidade, enquanto novas empresas inovam em fórmulas e tecnologias. A demanda constante sustenta a lucratividade do setor, essencial para proteção, acabamento estético e eficiência energética em construções. Esse cenário promissor favorece novos negócios, especialmente para empreendedores que desejam investir em lojas de tintas, preferencialmente de marcas reconhecidas (GIULIO, 2007).

Contudo, o mercado enfrenta desafios como flutuações nos preços das matérias-primas, regulamentações ambientais rígidas e crescente concorrência. Para manter a competitividade, as empresas investem em pesquisa e desenvolvimento, buscando novas formulações que atendam às demandas do mercado e estejam alinhadas com as preocupações ambientais e de sustentabilidade.

Diante disso, o objetivo geral deste estudo foi analisar a viabilidade econômica da abertura de uma loja de tintas e materiais para pintura em Aparecida de Goiânia, Estado de Goiás. Os objetivos específicos incluem absorver informações do mercado sobre o

ramo de tintas imobiliárias, detalhar o negócio, construir e analisar o fluxo de caixa, verificando sua viabilidade.

2. Referencial teórico

2.1 Empreendedorismo

O empreendedorismo envolve a capacidade de identificar oportunidades, desenvolver soluções inovadoras e assumir riscos para criar e gerir novos negócios. Segundo Schumpeter (1942), o empreendedor é um agente de mudança que introduz inovações no mercado, promovendo o desenvolvimento econômico e social. O empreendedorismo é fundamental para a economia, gerando empregos, estimulando a inovação e contribuindo para o crescimento econômico (CHIAVENATO, 2004).

No Brasil, o empreendedorismo é uma alternativa para enfrentar desafios econômicos e sociais, com 38% da população adulta envolvida em atividades empreendedoras (GEM, 2023). Apesar dos obstáculos como alta carga tributária e burocracia, a resiliência e criatividade dos empreendedores ajudam a superar essas barreiras (Sebrae, 2023). O Brasil oferece oportunidades em setores como tecnologia, agronegócio, saúde e sustentabilidade (SANTANDER 2023).

A abertura de um empreendimento exige planejamento estratégico, análise financeira e uma visão clara dos investimentos necessários. Segundo Torres (2022), o investimento inicial de uma empresa é todo valor que o empreendedor precisa dispor para transformar sua ideia em realidade. Esse plano deve incluir todos os custos e despesas possíveis para a operação do negócio, sendo fundamental para garantir sua previsão.

A análise econômica de investimentos, por sua vez, envolve uma avaliação específica dos recursos aplicados a curto, médio e longo prazo. Essa análise tem como objetivo garantir retorno financeiro e proporcionar lucros aos investidores. Nesse contexto, perguntas como “O projeto será rentável?”, “É a melhor alocação de recursos?”, “O custo de oportunidade será compensado?” e “O projeto aumentou o retorno financeiro dos investidores?” tornam-se indispensáveis

Um dos elementos essenciais nessa análise é a compreensão dos custos. Por definição, o custo é o gasto econômico relacionado à fabricação de produtos ou à prestação de serviços. Ele pode ser classificado em fixo ou variável e é indispensável para a análise econômica e financeira de uma empresa (SEBRAE, 2022). Custos fixos, como aluguel e negociação, são aqueles que não prejudicam a alteração do volume de produção ou

vendas. Já os custos variáveis, como matérias-primas e comissões, estão diretamente relacionados à operação do negócio (LAPONNI, 2007).

Outro componente crítico no planejamento financeiro é o capital de giro. Esse recurso é essencial para garantir a saúde financeira e a continuidade das operações de uma empresa, permitindo a quitação de obrigações financeiras, sejam elas fixas ou variáveis. Ele também auxilia no financiamento de vendas a prazo e no pagamento de fornecedores. De acordo com o SEBRAE (2017), o capital de giro deve representar entre 50% e 60% da receita da empresa, sendo um fator estratégico no plano

Além disso, a taxa mínima de atratividade (TMA) é um indicador crucial para avaliar as opções econômicas de um projeto. Segundo Laponni (2007), a TMA define o valor mínimo que um investimento deve gerar para ser considerado atraente, levando em conta fatores como o valor do dinheiro no tempo, a inflação esperada e o risco associado. A remuneração adequada do capital investido é, portanto, um elemento-chave para o sucesso de qualquer empresa.

Esses elementos, quando bem planejados e executados, aumentam significativamente as chances de um negócio prosperar.

2.3 Literatura do negócio proposto

No Brasil, a indústria de tintas começou a se consolidar no início do século XX, com pioneiros como Paulo Hering e Carlos Kuenerz. Desde então, o setor passou por uma intensa expansão, tornando o Brasil o quinto maior produtor de tintas do mundo, atrás de Estados Unidos, China, Índia e Alemanha. A produção nacional abrange uma vasta gama de aplicações e utiliza tecnologia de ponta, com 75% das vendas concentradas entre os dez maiores fornecedores, principalmente nos segmentos imobiliário, automotivo e industrial (SOUZA, 2014; ABRAFATI, 2024).

A tinta imobiliária domina o mercado brasileiro, representando cerca de 80% do volume total e 64% do faturamento do setor. Em 2002, foi lançado o Programa Setorial de Qualidade – Tintas Imobiliárias, para elevar a qualidade e modernizar os produtos da construção civil. Atualmente, 90% do volume de tintas comercializado no país atende aos requisitos mínimos de qualidade estabelecidos pelo programa. As tendências incluem a demanda por produtos sustentáveis e ecológicos, como tintas à base de água e com baixo teor de compostos orgânicos voláteis (VOCs), além de inovações tecnológicas como

tintas autolimpantes e antibacterianas, refletindo uma maior preocupação com a saúde e o meio ambiente (SOUZA, 2014; GIULIO, 2007).

3. Metodologia

Este estudo utilizou uma abordagem quantitativa, com métodos descritivos e exploratórios, para analisar a viabilidade econômica da abertura de uma loja de tintas e materiais para pintura em Aparecida de Goiânia, Goiás. Inicialmente, o problema de pesquisa foi definido como a necessidade de avaliar se o empreendimento seria economicamente viável. Para fundamentar a análise, foi realizada uma revisão bibliográfica abrangente, envolvendo literatura científica e relatórios do setor de tintas imobiliárias. Essa etapa forneceu o embasamento teórico necessário e uma visão detalhada sobre o mercado, tendências e desafios do setor.

Em seguida, a pesquisa de campo foi realizada para coletar dados primários e compreender o contexto local. Visitas a lojas de tintas existentes foram conduzidas para observar práticas de gestão, estratégias de precificação e comportamento do consumidor. Além disso, foram realizadas entrevistas estruturadas com proprietários de lojas e consumidores, permitindo a identificação de demandas específicas e possíveis desafios do mercado regional.

Com os dados obtidos, foi construído um modelo de fluxo de caixa projetado para cinco anos, considerando estimativas detalhadas de receitas, custos operacionais e investimentos iniciais. As receitas foram calculadas com base em benchmarks do setor e informações coletadas durante a pesquisa de campo, enquanto os custos foram subdivididos entre despesas fixas, como aluguel e salários, e variáveis, como aquisição de produtos e comissões. O investimento inicial incluiu gastos com instalação, estoque inicial e ações de marketing.

Para avaliar a viabilidade econômica do projeto, foram aplicados métodos financeiros como o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Payback. O VPL foi utilizado para medir a rentabilidade do investimento, considerando uma taxa de desconto baseada na Taxa Mínima de Atratividade (TMA). A TIR determinou a taxa de retorno do projeto em relação ao custo de capital, enquanto o Payback indicou o prazo necessário para recuperar o investimento inicial.

Os dados coletados foram analisados por meio de técnicas estatísticas descritivas, que facilitaram a interpretação das informações, e métodos financeiros que consolidaram os indicadores de desempenho econômico.

4. Resultados e discussões

4.1. Enquadramento

O porte da empresa pode ser definido por dados financeiros, como a receita bruta, ou dados referentes a capacidade produtiva, como o número de funcionários. Para fins de tributação e financiamento, o faturamento anual é o indicador mais utilizado no Brasil. Dessa forma, algumas classificações foram estabelecidas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), o segmento de lojas de tintas, classificado pela CNAE/IBGE 4741-5/00, envolve o comércio varejista especializado em materiais para pintura, como tintas, esmaltes, vernizes, corantes, impermeabilizantes, solventes, pincéis, rolos, entre outros.

Essas lojas podem optar pelo regime do Simples Nacional, que unifica a arrecadação de tributos e contribuições para microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP), conforme a Lei Complementar nº 123/2006. Para se enquadrar, a receita bruta anual não deve ultrapassar R\$ 360.000,00 para microempresas e R\$ 4,8 milhões para empresas de pequeno porte, respeitando os requisitos legais (Lei Complementar nº 123/2006). A Receita Operacional Bruta Anual ou Renda Anual, pode ser definida conforme mostra a Tabela 1.

Tabela 1 - Classificação do porte das empresas

CLASSIFICAÇÃO	RECEITA OPERACIONAL BRUTA ANUAL OU RENDA ANUAL
Microempresa	Menor ou igual a R\$ 360 mil
Pequena empresa	Maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 4,8 milhões
Média empresa	Maior que R\$ 4,8 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões
Grande empresa	Maior que R\$ 300 milhões

Fonte: Adaptado da Sistema Estadual de Cadastro de Agricultores Familiares, empreendedores Individuais e Empreendimentos Representativos (2019).

A abertura de uma loja de tintas e materiais de pintura em estudo é caracterizada como uma empresa de pequeno porte (EPP), com receita anual entre R\$ 360 mil e R\$ 4,8

milhões. O tipo de empreendedor será uma Sociedade Limitada Unipessoal (SLU), devido às facilidades e redução de burocracia. Optou-se pelo regime de apuração de impostos do Simples Nacional, permitindo que a empresa pague tributos conforme o Anexo I do Simples Nacional, destinado a empresas de comércio.

4.2. Localização

O ponto para a abertura da loja de tintas foi escolhido após uma análise no site do Departamento Estadual de Trânsito (DETRAN) sobre as avenidas com maior fluxo de veículos em Aparecida de Goiânia e sua conurbação com Goiânia conforme Figura 1. A Avenida Independência, no Jardim Atlântico, foi selecionada por ser uma região estratégica com vários pontos de comércio e rodeada por condomínios horizontais. A localização exata foi identificada através de pesquisas em sites de anúncios no entorno do local definido.

Figura 1: Localização no Google MAPS



Fonte: Google Maps (2024)

4.3. Processo

Inicialmente o cliente entra na loja e é recebido pelo colaborador(a) que realiza o atendimento seguindo as condutas e o treinamento fornecido pelo franqueador. Em sequência, o cliente já tendo feito a escolha dos produtos, o colaborador(a) realizará a cobrança por meio de dinheiro, cartão de crédito ou débito a critério do cliente. Após a cobrança, o produto é colocado em uma sacola plástica com características da empresa e é feito a emissão do cupom fiscal ao cliente. Por fim, o atendimento é finalizando seguindo os mesmos protocolos e condutas de atendimento.

4.4. Layout

A montagem da loja foi escolhida pela familiaridade entre as diversas lojas de tintas do Estado. Dessa forma, em uma pesquisa de campo, foi realizado um layout por semelhança e efetividade, como pode-se observar nas Figuras de 2 a 4; é amplo e facilita a exposição de produtos sem precisar de muitos armários e prateleiras.

Figura 2: Sala comercial



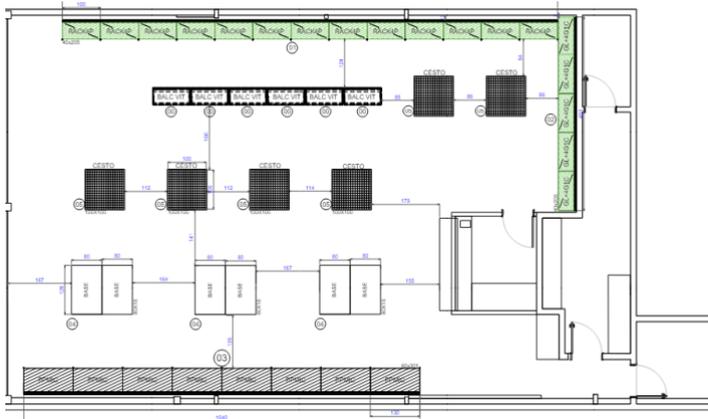
Fonte: Autor (2024).

Figura 13 Fachada da loja



Fonte: Autor (2024)

Figura 42 Planta da loja



Fonte: Autor (2024)

4.5. Mercado

De acordo com a ABRAFATI, o volume de tintas produzido no Brasil aumentou de 1,623 bilhão de litros em 2020 para 1,715 bilhão de litros em 2021, um crescimento de 5,7%. Cerca de 90% do volume total comercializado no país é produzido nacionalmente, com o segmento de tintas imobiliárias representando aproximadamente 83,5% desse total. As tintas são classificadas em Econômica, Standard e Premium, variando em durabilidade, lavabilidade e poder de cobertura, com a Econômica sendo a mais barata e a Premium a mais cara (ABNT, 2011).

Tintas e materiais para pintura mantêm vendas constantes ao longo do ano devido às novas construções e reformas. Em relação ao fornecimento, ele é feito diretamente pela fábrica, conforme as necessidades da loja. Comparado às outras empresas, esse fornecimento é facilitado e mais rápido, pois a fábrica fornecedora também é localizada em Aparecida de Goiânia e, em razão da loja dispor de um sistema especial que auxilia na gestão de estoque do seu negócio, o sistema faz o cadastro dos produtos recebidos e registra as quantidades existentes em estoque e as saídas devido as vendas ou perdas.

Quanto aos concorrentes existem algumas lojas próximas como, por exemplo, a Tintas Macedo, que também está localizada na Avenida Independência, e a Hiper Tintas, localizada na Avenida Rio Verde, próximo ao Buriti Shopping, lojas especializadas em tintas imobiliárias com mais de 10 anos de tradição no local. Entretanto, não possuem uma estrutura que forneça ao cliente uma experiência inovadora na hora de escolher as tintas, como demonstrações táteis e espaço para circulação do cliente.

4.6. Prazo de análise

O prazo de análise do estudo foi de 5 anos, com estimativas relevantes coletadas corretamente dentro de um período recomendado de 5 a 10 anos (SEBRAE, 2017).

4.7. Investimento inicial

Para a abertura da loja analisada em questão, foi necessário fazer uma conta do montante financeiro gasto em infraestrutura, estoque, mão de obra, marketing e outros investimentos conforme Tabela 2.

Tabela 2 Investimentos em reforma.

INVESTIMENTOS	VALOR
Reforma	
Tinta (seladores)	685,00
Piso porcelanato	920,00
Cerâmicas	368,99
Espelhos	550,50
Luzes	320,00
Gesso	1.200,00
Dray wall	1.100,00
Grades automáticas	2.850,00
Lustre	750,99
Fachada	8.000,00
Pia	420,19
Filtro	560,00
Torneia	45,35
Bancada	1.485,00
Mão de obra	14.658,00
Subtotal	33.914,02
Materiais e Equipamentos	
Prateleiras	2.321,18
Balcão para caixa	1.000,00
Mesas	9,00
Cadeiras	890,00
Computadores	3.500,00
Impressora	1.000,00
Máquina tintométrica	5.000,00
Veículo de entrega	4.500,00
Ar condicionado	3.525,00
Câmeras de vigilância	1.485,50
Alarme de segurança	320,50
Nobreak	985,99

Telefone	200,00
Máquina de cartão	759,00
Estufa	1.789,00
Expositor	400,00
Geladeira	1.245,00
Lixeiras	320,00
Extintores	280,00
Tapetes	310,00
Escada	420,00
Suporte térreo	514,00
	Subtotal 30.774,17
Complemento	
Estoque	39.000,00
Inauguração	3.560,00
Aluguel	3.250,00
Treinamento de colaboradores	2.000,00
Taxas e licenças	2.980,00
	Subtotal 50.790,00
TOTAL	115.478,19

Fonte: Autor (2024)

4.8. Receitas

A receita foi analisada através de pesquisa de campo e contato direto com lojas de tintas de diferentes portes em Aparecida de Goiânia e Goiânia. Foram obtidos dados sobre fornecedores, preços, revenda, curva ABC e faturamento bruto, considerando a sazonalidade das vendas. Observou-se que, nos meses de janeiro e fevereiro, há uma queda nas vendas devido à estação das chuvas, enquanto em novembro e dezembro, há um aumento devido às preparações para as festas de fim de ano.

O valor foi obtido a partir da carteira de clientes já existente dos vendedores e do gerente da loja. A equipe de vendas foi composta por consultores que possuíam, em média, uma carteira de clientes avaliada em 80.000 reais cada. Considerando uma taxa de conversão de 40% desses clientes para nossa loja, projetou-se um aumento significativo nas vendas.

A previsão de receitas para 60 meses (Tabela 3) considera a sazonalidade, com picos de 8 a 12% em novembro e dezembro e reduções de 13 a 18% em janeiro e fevereiro.

Tabela 3 Previsão de receitas em R\$ para 60 meses

Mês	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Jan		R\$ 51.524,00	R\$ 61.828,80	R\$ 74.194,56	R\$ 89.033,47	R\$ 106.840,17
Fev		R\$ 54.100,20	R\$ 64.920,24	R\$ 77.904,29	R\$ 93.485,15	R\$ 112.182,17
Mar		R\$ 55.723,21	R\$ 66.867,85	R\$ 80.241,42	R\$ 96.289,70	R\$ 115.547,64
Abr		R\$ 57.394,90	R\$ 68.873,88	R\$ 82.648,66	R\$ 99.178,39	R\$ 119.014,07
Mai		R\$ 59.116,75	R\$ 70.940,10	R\$ 85.128,12	R\$ 102.153,74	R\$ 122.584,49
Jun		R\$ 60.890,25	R\$ 73.068,30	R\$ 87.681,96	R\$ 105.218,35	R\$ 126.262,03
Jul		R\$ 62.716,96	R\$ 75.260,35	R\$ 90.312,42	R\$ 108.374,91	R\$ 130.049,89
Ago		R\$ 64.598,47	R\$ 77.518,16	R\$ 93.021,79	R\$ 111.626,15	R\$ 133.951,38
Set		R\$ 66.536,42	R\$ 79.843,71	R\$ 95.812,45	R\$ 114.974,94	R\$ 137.969,92
Out		R\$ 68.532,51	R\$ 82.239,02	R\$ 98.686,82	R\$ 118.424,19	R\$ 142.109,02
Nov	R\$ 64.405,00	R\$ 72.644,47	R\$ 87.173,36	R\$ 104.608,03	R\$ 125.529,64	
Dez	R\$ 72.133,60	R\$ 74.823,80	R\$ 89.788,56	R\$ 107.746,27	R\$ 129.295,53	

Fonte: Autor (2022)

4.9. Custos

Foram analisados os custos fixos e variáveis de três empresas conforme Tabelas 4, que forneceram os dados para realização do estudo. Uma média entre eles foi realizada para adoção dos valores de custos totais para a formulação da previsão de receitas, custos e fluxo de caixa operacional.

Tabela 4 Previsão de custos variáveis em R\$ para 60 meses

Mês	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Jan		35407,75	42489,30	50987,16	61184,60	73421,51
Fev		37178,14	44613,77	53536,52	64243,83	77092,59
Mar		38293,48	45952,18	55142,62	66171,14	79405,37
Abr		39442,29	47330,75	56796,90	68156,27	81787,53
Mai		40625,56	48750,67	58500,80	70200,96	84241,15
Jun		41844,32	50213,19	60255,83	72306,99	86768,39
Jul		43099,65	51719,58	62063,50	74476,20	89371,44
Ago		44392,64	53271,17	63925,41	76710,49	92052,58
Set		45724,42	54869,31	65843,17	79011,80	94814,16
Out		47096,15	56515,39	67818,46	81382,16	97658,59
Nov	44259,69	49921,92	56516,45	71887,57	86265,09	
Dez	49570,85	51419,58	58211,94	74044,20	88853,04	

Fonte: Autor (2022)

Os custos fixos são aqueles que estão sempre presentes na empresa, independentemente de haver faturamento ou não. Foram considerados os gastos com mão de obra (funcionários) e infraestrutura da empresa, como aluguel, água, energia e manutenção predial, itens necessários para o andamento e operação da loja, conforme tabela 5.

Tabela 5 Previsão de custos fixos mensais, em R\$

Custos de Infraestrutura (fixos)

Relacionados	Valor Total
Aluguel	2250,00
Internet	109,00
Vivo	50,00
Software	215,00
Segurança	240,00
Funcionários	6000,00
Material de limpeza	150,00
IPTU 1/12	250,00
Contador (Manutenção CNPJ)	800,00
Água	328,00
Energia	512,00
	10904,00

Fonte: Autor (2022)

Os custos totais foram definidos como a soma dos custos variáveis e custos fixos. Na Tabela 6 encontram-se os gastos mensais da empresa em relação ao tempo de análise do projeto.

Tabela 6 Previsão de custos totais para 60 meses

Mês	CUSTOS TOTAIS					
	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Jan		R\$ 46.311,75	R\$ 53.393,30	R\$ 61.891,16	R\$ 72.088,60	R\$ 84.325,51
Fev		R\$ 48.082,14	R\$ 55.517,77	R\$ 64.440,52	R\$ 75.147,83	R\$ 87.996,59
Mar		R\$ 49.197,48	R\$ 56.856,18	R\$ 66.046,62	R\$ 77.075,14	R\$ 90.309,37
Abr		R\$ 50.346,29	R\$ 58.234,75	R\$ 67.700,90	R\$ 79.060,27	R\$ 92.691,53
Mai		R\$ 51.529,56	R\$ 59.654,67	R\$ 69.404,80	R\$ 81.104,96	R\$ 95.145,15
Jun		R\$ 52.748,32	R\$ 61.117,19	R\$ 71.159,83	R\$ 83.210,99	R\$ 97.672,39
Jul		R\$ 54.003,65	R\$ 62.623,58	R\$ 72.967,50	R\$ 85.380,20	R\$ 100.275,44
Ago		R\$ 55.296,64	R\$ 64.175,17	R\$ 74.829,41	R\$ 87.614,49	R\$ 102.956,58
Set		R\$ 56.628,42	R\$ 65.773,31	R\$ 76.747,17	R\$ 89.915,80	R\$ 105.718,16
Out		R\$ 58.000,15	R\$ 67.419,39	R\$ 78.722,46	R\$ 92.286,16	R\$ 108.562,59
Nov	R\$ 55.163,69	R\$ 60.825,92	R\$ 67.420,45	R\$ 82.791,57	R\$ 97.169,09	
Dez	R\$ 60.474,85	R\$ 62.323,58	R\$ 69.115,94	R\$ 84.948,20	R\$ 99.757,04	

Fonte: Autor (2022)

4.10. Capital de giro

No estudo em questão, foi adotada a necessidade de capital de giro em 50% dos ativos mensais, sendo o primeiro capital de giro colocado na data zero do projeto, configurando-se como um investimento.

4.11. Taxa mínima de atividade

De acordo com o Comitê de Política Monetária (Copom), a taxa Selic anual é de 11,25% e a inflação é de 4,76%. Ao considerar os riscos da operação da empresa, por se tratar de um investimento com estoque e investimento inicial notável, foram considerados 5,49%. Analisando os riscos da operação, foi estabelecida uma TMA de 21,5% ao ano.

4.12. Fluxo de caixa

Com o levantamento dos dados obtidos pelas pesquisas, foi possível esboçar o fluxo de caixa descontado do projeto de 60 meses, com previsões mensais e avaliação da viabilidade do investimento em questão (Tabela 7).

Tabela 1 Previsão de fluxo de caixa para 60 meses

Investimento	-R\$ 115.478,19						
Aliquota mensal		7,79%	7,95%	7,71%		9,18%	9,20%
	set/24	out/24	nov/24	dez/24		set/27	out/27
Receita (+)		64405,00	72133,60	51524,00		137969,92	142109,02
Receita anual média		772860,00	819231,60	752250,40		1477651,11	1501335,95
Impostos (-)		-5016,34	-5737,16	-3971,97		-12661,93	-13075,93
Custos (-)		-55163,69	-60474,85	-46311,75		-105718,16	-108562,59
Depreciação		-992,12	-992,12	-992,12		-992,12	-992,12
FCO		4224,98	5921,58	1240,28		19589,83	20470,51
CG		32202,50	36066,80	25762,00		68984,96	71054,51
Investimento em CG	-32202,50	-3864,30	10304,80	-1288,10		-2069,55	71054,51
VR							59527,00
FC	-147680,69	360,67	16226,38	-47,82		17520,28	151052,02
Taxa Requerida	0,02						
VPL	181454,03						

TIR	0,04
IL	1,23
PBD(VP)	36,51

Fonte: Autor (2022)

5. Conclusão

Este estudo destacou a importância de avaliar a viabilidade de investimentos com base em dados concretos. A análise realizada indicou que a abertura de uma loja de tintas e materiais para pintura em Aparecida de Goiânia é financeiramente viável, com um VPL positivo de R\$ 181.454,03, uma TIR de 4,3% ao mês e um payback descontado em 36,5 meses. O mercado de tintas imobiliárias permanece resiliente, impulsionado pela demanda constante por reformas e construções, além de oportunidades de inovação e sustentabilidade.

Embora o negócio apresente atratividade financeira e potencial de expansão, seu sucesso depende de uma gestão qualificada, com experiência no setor para desenvolver estratégias eficazes e lidar com desafios. Apesar de não eliminar totalmente os riscos, a análise reforça que o empreendimento é viável e estratégico, com boas perspectivas no mercado local.

6. Referências Bibliográficas

1. ABRAFATI. O setor de tintas no Brasil. Disponível em: <https://abrafati.com.br/setor-de-tintas/dados-do-setor> Acesso em: 15/05/2024.
2. BAIARDI, A; RIBEIRO, M.C.M. Cooperação Internacional em Ciência e Tecnologia: Refletindo Conceitos e Questões Contemporâneas. Contexto Internacional, Rio de Janeiro, v. 36, n. 2, p. 585-602, jul./dez. 2014. DOI: <https://doi.org/10.1590/S0102-85292014000200009>
3. CHIAVENATO, I. Gestão de Pessoas: O Novo Papel dos Recursos Humanos nas Organizações. 4. ed. São Paulo: Elsevier, 2004. Disponível em: (<https://www.elsevier.com.br/livro/gestao-de-pessoas-chiavenato>). Acesso em: 18 jun. 2024.
4. CONTABILIZEI. Disponível: <https://www.contabilizei.com.br/>. Acesso em: 08/12/2022.
5. GIULIO, G.D (2007). Setor de tintas cresce, inova e foca na questão ambiental. Inovação: Revista de Gestão da Inovação e Tecnologia , 4(2), 1-15. Disponível em: http://inovacao.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1808-23942007000600007&lng=e . Acesso em: 05 dez. 2024.
6. DORNELAS, J. C. A. Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios. 6. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2018. Disponível em: [<https://www.elsevier.com.br/empreendedorismo>]. Acesso em: 18 jun. 2024.
7. ECONODATA. Ranking das 100 Maiores Empresas de Indústria De Tintas em Goiânia, GO por faturamento. Disponível em: <https://www.econodata.com.br/maiores-empresas/go-goiania/industria-de-tintas> Acesso em: 15/05/2024.

8. GEM. Global Entrepreneurship Monitor: Empreendedorismo no Brasil 2023. Disponível em: [\[https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2024/06/BR-RT-EmpreendedorPotencial-2023-2024-v2.pdf\]](https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2024/06/BR-RT-EmpreendedorPotencial-2023-2024-v2.pdf). Acesso em: 18 jun. 2024.
9. LAPONNI, J.C. (2007). Projetos de investimento na empresa. 3.ed. São Paulo: Editora Campus/Elsevier.
10. Lei Complementar nº 123/2006. Disponível em: [\[http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm\]](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm). Acesso em: 18 jun. 2024.
11. MBASSET. Como fazer análise de viabilidade econômica e financeira? Disponível em: [\[https://www.parmais.com.br/blog/como-fazer-analise-de-viabilidade-economica-e-financeira/\]](https://www.parmais.com.br/blog/como-fazer-analise-de-viabilidade-economica-e-financeira/). Acesso em: 08/12/2022.
12. PAGAR.ME. Capital de giro: o que é e como administrar o do seu negócio? Disponível em: [\[https://pagar.me/blog/capital-de-giro/\]](https://pagar.me/blog/capital-de-giro/). Acesso em: 08/12/2022.
13. SANTANDER. Empreendedorismo no Brasil: cenário atual e o que esperar para os próximos anos. Disponível em: [\[https://santandernegocioseempresas.com.br/conhecimento/empreendedorismo/empreendedorismo-no-brasil/\]](https://santandernegocioseempresas.com.br/conhecimento/empreendedorismo/empreendedorismo-no-brasil/). Acesso em: 18 jun. 2024.
14. SEBRAE. Empreendedorismo brasileiro: quais são os desafios e as oportunidades. Disponível em: [\[https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/empreendedorismo-brasileiro-quais-sao-os-desafios-e-as-oportunidades,829bbbd38f896810VgnVCM100001b00320aRCRD\]](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/empreendedorismo-brasileiro-quais-sao-os-desafios-e-as-oportunidades,829bbbd38f896810VgnVCM100001b00320aRCRD). Acesso em: 18 jun. 2024.
15. SICRED. Disponível: [\[https://www.sicredi.com.br/\]](https://www.sicredi.com.br/)(<https://www.sicredi.com.br/>). Acesso em: 08/12/2022.
16. SOUZA, A.G.R. Panorama do setor de tintas no Brasil: condições e perspectivas no segmento de tintas imobiliárias. Trabalho de Conclusão de Curso , Universidade do Extremo Sul Catarinense - UNESC. Disponível em: <http://repositorio.unesc.net/handle/1/3258> . Acesso em: 05 dez. 2024.
17. VALOORIZE. O que é e como calcular a Taxa de Retorno? Disponível em: [\[https://www.valoorize.com.br/blog/o-que-e-e-como-calcular-a-taxa-de-retorno.html\]](https://www.valoorize.com.br/blog/o-que-e-e-como-calcular-a-taxa-de-retorno.html). Acesso em: 08/12/2022.
18. VALOREASY. Análise de investimentos: O que é e seus principais métodos de avaliação. Disponível em: [\[https://valoreasy.com.br/blog/analise-de-investimentos/\]](https://valoreasy.com.br/blog/analise-de-investimentos/). Acesso em: 08/12/2022.
19. ZUTSHI, A.; CREED, A. Entrepreneurship theory revisited: a framework for exploring the determinants and ancillary nature of entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, v. 10, n. 1, p. 70-84, 2009. Disponível em: [\[http://web.mit.edu/jamchugh/www/ucd-seminar/readings/zutshi-entrepreneurship-oct-2009.pdf\]](http://web.mit.edu/jamchugh/www/ucd-seminar/readings/zutshi-entrepreneurship-oct-2009.pdf). Acesso em: 18/06/2024.



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
GABINETE DO REITOR

Av. Universitária, 1502 - Setor Universitário
Casa Postal 88 - CEP: 74000-010
Goiânia - Goiás - Brasil
Fone: (62) 3245-1000
www.pucgoias.edu.br e reitoria@pucgoias.edu.br

RESOLUÇÃO nº 038/2020 – CEPE

ANEXO I

APÊNDICE ao TCC

Termo de autorização de publicação de produção acadêmica

O estudante Caio Vinicius Ferreira Matias do Curso de Engenharia de Produção, matrícula 2019.1.0037.0015-0, telefone: 62 99903-0512 e-mail cv.fmatias@gmail, na qualidade de titular dos direitos autorais, em consonância com a Lei nº 9.610/98 (Lei dos Direitos do Autor), autoriza a Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás) a disponibilizar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado Estudo de Viabilidade na Abertura de uma Loja de Tintas Imobiliárias, gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, por 5 (cinco) anos, conforme permissões do documento, em meio eletrônico, na rede mundial de computadores, no formato especificado (Texto(PDF); Imagem (GIF ou JPEG); Som (WAVE, MPEG, AIFF, SND); Video (MPEG, MWV, AVI, QT); outros, específicos da área; para fins de leitura e/ou impressão pela internet, a título de divulgação da produção científica gerada nos cursos de graduação da PUC Goiás.

Goiânia, 16 de dezembro de 2024.

Assinatura do autor: Caio Vinicius F Matias

Nome completo do autor: Caio Vinicius Ferreira M^{atias}

Assinatura do professor-orientador: Ricardo Vitoy

Nome completo do professor-orientador: Ricardo Vitoy