

Viabilidade econômico-financeira de uma franquia de clínica odontológica

RESUMO

Nos últimos anos, principalmente durante a pandemia de COVID-19, percebeu-se um aumento no número de novos empreendedores no Brasil, muito em virtude da necessidade de substituir uma fonte de renda fixa ausente devido ao cenário econômico. Logo, com a competição e concorrência acirrada entre as empresas, a abertura de franquia de uma marca consolidada e difundida no mercado se mostra bastante atraente para quem busca um investimento em negócios. Todavia, a análise de viabilidade de qualquer negócio é imprescindível, a fim de contrapor sua rentabilidade com seus custos, elucidando os riscos para os investidores. Assim, este trabalho abordou um estudo de viabilidade econômico-financeira de uma franquia odontológica em Angra dos Reis – RJ. A partir do contato com a empresa franqueadora, foram levantadas as principais informações sobre a operação da clínica, bem como seus custos, faturamentos, impostos e demais gastos, de modo a projetar o fluxo de caixa da operação considerando um horizonte temporal de 05 anos. Os resultados mostraram a viabilidade do investimento, com um retorno acima de 3 vezes o capital aportado inicialmente.

Palavras-chave: VPL. TIR. Investimento. Rentabilidade. Saúde.

Área Temática: Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões.

1 INTRODUÇÃO

Segundo o *Global Entrepreneurship Monitor*, a taxa de empreendedorismo potencial que engloba os indivíduos que ainda não são empreendedores, mas que pretendem abrir um negócio nos próximos 03 anos teve um crescimento de 75%, passando de 30% em 2019, para 53% em 2020 (GEM, 2023). Desta forma, A alta taxa de desemprego tem levado muitos brasileiros a abrir seus próprios negócios, muitas vezes sem experiência em gestão, sendo a principal razão para 81,3% dos novos empreendedores no país (GEM, 2023).

Neste cenário, um modelo de negócio que demonstra grande potencial é o de franquias, pois os investimentos são aportados em negócios já consolidados no mercado, reduzindo, portanto, o risco do investimento (Hizam-Hanafiah et al., 2022; Salar & Salar, 2014). Por ser uma boa opção para o empreendedor iniciante e por existir opções com valores de investimentos iniciais reduzidos, o mercado de franquias segue aquecido no Brasil. A Associação Brasileira de Franchising (ABF, 2024) informou um aumento de 13,8% no faturamento de 2023 *versus* 2022, atingindo R\$ 240,7 bilhões. Ainda segundo a associação o setor de franquias no país tem uma baixa taxa de mortalidade, correspondendo à 5%, mesmo durante a pandemia, e contribuiu com 2,7% do Produto Interno Bruto nacional em 2021, ultrapassando 47 bilhões de reais de faturamento entre julho e setembro.

Em relação a este mercado, as franquias da área de saúde estão ganhando destaque nos últimos anos devido à crescente competição na indústria e em razão do

Brasil não apresentar bons desempenhos em *rankings* de eficiência dos serviços públicos prestados nesse setor (Franzen & Silveira, 2018). Na área médica, o segmento de saúde, beleza e bem-estar se destacou, registrando um aumento de 10,5% em 2021, tornando o *franchising* um setor atrativo (Silva, 2022).

No entanto, apesar da relevância e oportunidades do referido segmento, o investimento em novos negócios não deve ser uma decisão irracional. Neste sentido, são necessárias análises de mercado e financeiras para nortear o investidor quanto aos riscos e rentabilidade do negócio, devendo este último, superar o custo de oportunidade do capital aportado (Assaf Neto, 2003).

Destarte, esse estudo tem como objetivo analisar a viabilidade econômico-financeira da abertura e operação de uma unidade de clínica odontológica. Para alcançar esse objetivo, foram analisados os principais indicadores econômico-financeiros, a saber: Valor Presente Líquido (VPL), Taxa Interna de Retorno (TIR), Payback e Retorno do Investimento (ROI).

Este artigo segue estruturado da seguinte forma. Além desta introdução, a seção 2 aborda a fundamentação teórica do estudo, ao passo que a seção 3 traz os procedimentos metodológicos. Por fim, as seções 4 e 5 apresentam os resultados e conclusões da pesquisa, respectivamente.

2 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS E SEUS INDICADORES

Entende-se por viabilidade financeira a capacidade da empresa gerar lucros e benefícios econômicos suficientes para justificar seus custos iniciais e os riscos associados ao empreendimento, sendo crucial pois permite aos empreendedores determinar se sua ideia de negócio é financeiramente sustentável e se vale a pena investir recursos e esforços nela (Bordeaux, 2013).

Para tal, saber o *Capital Expenditure* (CAPEX) ou gastos de capital, que representa o investimento em ativos fixos para manter a operação de uma empresa (Can et al., 2023; Achim et al., 2023), assim como o *Operational Expenditure* (OPEX), que são despesas operacionais não diretamente ligados à produção ou venda de produtos, incluindo gastos fixos, como aluguéis, salários e outros, que a empresa deve arcar independentemente de sua atividade de vendas (Yetilmezsoy et al., 2022), é essencial para embasar as decisões de investimentos.

Neste tipo de análise são comumente empregados indicadores econômicos e financeiros para mensurar a rentabilidade dos projetos e oferecer ao tomador de decisão, informações mais assertivas sobre o investimento (Dos Santos Neto, Da Silva & Silva, 2023). Os principais indicadores são apresentados abaixo, os quais são amplamente difundidos na literatura (Assaf Neto, 2003; Dos Santos Neto et al., 2023; Tito & Peres, 2019):

- **Retorno sobre o investimento (ROI):** medida que representa a rentabilidade do capital investido, frente à sua geração de caixa. Seu cálculo é expresso pela eq. (1).

$$ROI = \frac{(Receita - Custos \& Investimentos)}{Custos \& Investimentos} \quad (1)$$

- **Valor Presente Líquido (VPL):** representa o valor atual dos fluxos de caixa projetados dentro do período de análise (n) a uma determinada taxa de desconto (k). Seu cálculo é expresso pela eq. (2).

$$VPL = -Investimento + \sum_{t=1}^n \frac{Fluxo\ de\ Caixa_t}{(1+k)^t} \quad (2)$$

- **Taxa Interna de Retorno (TIR):** diz respeito ao retorno gerado pelos fluxos de caixa internamente ao investimento. Matematicamente, esse valor representa a taxa de desconto (k) que faz com que os fluxos de caixa futuros trazidos a valor presente se igualem ao investimento inicial, conforme mostra a eq. (3).

$$Investimento = \sum_{t=1}^n \frac{Fluxo\ de\ Caixa_t}{(1+k)^t} \quad (3)$$

- **Payback:** indicador que mostra em quanto tempo o valor aportado no investimento será recuperado pela operação, obtido pela eq. (4).

$$Payback = \frac{Investimento}{Ganho\ do\ Período} \quad (4)$$

3 METODOLOGIA

Visto que o estudo teve como finalidade analisar os indicadores embasados em um fluxo de caixa projetado para o empreendimento, a abordagem deste trabalho se caracterizou como quantitativa, focando na avaliação da viabilidade financeira do empreendimento, sendo este uma clínica odontológica especializada em realização de implantes.

Como primeiro passo para realização do trabalho, os dados que nortearam os estudos foram levantados por meio de reuniões e contatos via *e-mail* e telefone com a empresa franqueadora, a fim de se obter os custos iniciais de implantação da unidade (CAPEX) na cidade de Angra dos Reis, situada no estado do Rio de Janeiro, além de taxas e *royalties* a serem pagos no decorrer da operação, e custos operacionais (OPEX) com materiais, serviços de terceiros, colaboradores, entre outros.

Como segundo passo e com o auxílio do *software Microsoft Excel®*, foram realizados os cálculos de projeção de vendas e faturamento, tendo assim um fluxo de caixa do funcionamento da clínica. Quando se fala em fluxo de caixa, em seu sentido mais básico, está relacionado ao movimento de dinheiro, representando um ingresso quando se trata de entrada de recursos ou um desembolso quando se trata de saída, sendo o resultado da soma ou diferença entre fluxos, especificamente, a diferença líquida entre ingressos e desembolsos (Martins, 2023).

Por fim, como base para a determinação final da viabilidade, os indicadores econômicos e financeiros foram analisados, sendo eles a relação entre o valor aplicado e os ganhos financeiros obtidos (ROI), o tempo necessário para que a empresa recupere o valor de investimento inicial (*Payback*), o valor presente líquido do negócio (VPL), a taxa interna de retorno do investimento (TIR).

O modelo de negócio avaliado se baseia em um contrato de franquia com duração de 05 anos (aberto a negociação de renovação ao término do período), que permite o franqueado utilizar a imagem da marca e toda a gama de conhecimentos operacionais e estratégicos da franqueadora, contando com o suporte da franqueadora para contratação de colaboradores, treinamento inicial da equipe, compra de materiais e equipamentos, obras e estudo da melhor localização para implantação da unidade.

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1 Investimento Inicial

O estabelecimento objeto de análise deste estudo terá aproximadamente 100 metros quadrados e inicialmente contará com 02 cadeiras odontológicas para operação simultânea. Em conjunto com a empresa franqueadora, foi levantado o valor do investimento inicial necessário para fechar o contrato de 05 anos e inaugurar a clínica (CAPEX), conforme apresentado na Tabela 1.

Tabela 1

Composição do investimento total

Setor	Valor
	----- R\$ -----
Arquivo/Estoque	10.219
Avaliação	28.761
Casa de Máquinas	11.780
Comercial	9.579
Consultório	37.887
Copa	7.110
DML	2.570
Esterilização	10.930
Expurgo	6.326
Fachada	4.813
Financeiro	8.079
Inauguração	5.000
Obras	100.000
Outros	7.935
WC's Masculino/Feminino	5.762
Pré-Operacional	7.500
Recepção/Espera	22.668
Taxa de Franquia	32.500
Capital de Giro	69.988
Total	389.407

Fonte: Elaborado pelos autores

Observou-se na tabela acima a divisão dos valores por setores da clínica, além da taxa de franquia, sendo o valor inicial a ser pago para a marca franqueadora no ato do fechamento do contrato, para obtenção da autorização de uso de imagem da marca e práticas operacionais, e o capital de giro inicial necessário para garantir o funcionamento dos 06 (seis) primeiros meses da clínica. Como valor de investimento inicial total para inauguração da clínica, não considerando o capital de giro, obteve-se um montante necessário de R\$ 319.419,29. No apêndice 1 pode-se observar o detalhamento e descrição de cada material/serviço que constitui os setores mostrados na tabela 1.

No entanto, para abertura e início das operações de modo saudável é necessário considerar um montante inicial de no mínimo R\$ 389.406,99, pois nessa quantia está inserido o valor de R\$ 69.987,69 de capital de giro, valor este previsto para ser utilizado nos primeiros 06 meses de operação, que compreende o período de maturação do negócio, dessa forma havendo caixa suficiente para arcar com as despesas e não havendo o endividamento do investidor. Um bom entendimento e cálculo do capital de giro do negócio evita alguns problemas de gestão, como por exemplo baixo entendimento do impacto do caixa sobre a lucratividade, falta de

conhecimento sobre seus determinantes e a escassez de evidências associadas à falência empresarial (De Lima Amorim et al., 2021).

4.2 Custos Fixos

Tendo em vista um terreno de 100m² locado na cidade de Angra dos Reis para execução das obras e operação do negócio, os custos fixos foram analisados e estão descritos na Tabela 2.

Tabela 2

Custos Fixos

Classificação		Despesa Fixa	Valor Mensal
			----- R\$ -----
Administrativo	Aluguel		4.000
Administrativo	Contador		1.100
Administrativo	Internet		100
Administrativo	Lanches e Refeições		100
Administrativo	Manutenção de Equipamentos		90
Administrativo	Material de Consumo		120
Administrativo	Material de Escritório		75
Administrativo	Material de Limpeza		200
Administrativo	Mensalidade de Software		100
Administrativo	Monitoramento e Segurança		70
Administrativo	Serviços de Terceiros		100
Administrativo	Telefone		150
Essenciais	Água e Esgoto		130
Essenciais	Energia Elétrica		800
Essenciais	Manutenção Equipamentos Odontológicos		200
Tributos	IPTU		120
Total			7.455

Fonte: Elaborado pelos autores

Observou-se que o total dos custos fixos mensais foram de R\$ 7.455,00, valor este válido para o primeiro ano, com um aumento projetado de 4,5% para o segundo ano e 4,2% para os anos 3, 4 e 5 de operação, finalizando o 5º ano de operação da franquia em R\$ 8.814,00 ao mês, sendo esses percentuais baseados na meta inflacionária do Banco Central do Brasil para os próximos anos, que é de 3% ao ano com uma margem de 1,5 pontos percentuais para mais ou para menos (Banco Central do Brasil, 2024).

Além das categorias de custos apresentados acima, foram levantados ainda os valores a serem pagos mensalmente aos colaboradores fixos da empresa, sendo inicialmente 04 (quatro) funcionários em regime CLT.

Tabela 3

Quadro de colaboradores fixos

Cargo	Quantidade	Salário Mensal
		----- R\$ -----
Auxiliar Clínico	1	1.780
Financeiro	1	1.712
Recepção	1	1.412
Serviços Gerais	1	1.553
Total		6.457

Fonte: Elaborado pelos autores

O total salarial mensal orçado ficou em R\$ 6.457,00, este valor é válido para o primeiro ano, com um aumento projetado de 6,0% para o segundo ano e 5,6% para os anos 3, 4 e 5 de operação, projeções essas informadas diretamente pela marca franqueadora, de modo a respeitar o quadro salarial dos demais estabelecimentos da marca e sua estratégia de crescimento. Desta maneira, ficou-se os cinco anos com um total de R\$ 703.709,00, considerando 13º salário, férias, INSS, alimentação e FGTS dos 04 (quatro) colaboradores.

4.3 Projeção de Faturamento

Por sua vez, levando em consideração características populacionais da cidade e padrões de consumo de clínicas semelhantes já com operação consolidada, a marca franqueadora forneceu uma expectativa de serviços a serem fechados mensalmente dentro de cada ano de operação do negócio, representado na Tabela 4.

Tabela 4

Média mensal de atendimentos previstos em cada ano de operação

Ano	Atendimentos mensais
01	13
02	16
03	17
04	18
05	19

Fonte: Elaborado pelos autores

Os serviços odontológicos, em sua maioria serão os implantes dentários, realizados pela marca franqueadora que possuem um *ticket* médio de R\$ 7.200,00. Sendo assim, obtém-se uma projeção final de faturamento bruto mensal, para os 60 meses de operação da clínica, com uma metodologia de cálculo conservadora pois não está sendo levado em consideração um aumento anual do *ticket* médio.

Observou-se um considerável efeito sazonal para os meses de dezembro, período este que, segundo a empresa franqueadora, diminuem as buscas por intervenções cirúrgicas (por ser uma época festiva e que muitas famílias programam viagens e passeios) e causa uma necessidade de haver um caixa preparado para atravessar esse mês de menor faturamento, garantindo assim que por mais que seja um período de menores lucros e margem, todos os custos fixos e variáveis sejam suportados sem o risco de endividamento da franquia.

A Tabela 5 traz o total de faturamento anual da operação do consultório.

Tabela 5

Faturamento Anual

Ano	Faturamento
	----- R\$ -----
01	1.089.273
02	1.376.073
03	1.447.855
04	1.525.418
05	1.602.982
Total	7.041.600

Fonte: Elaborado pelos autores

4.4 Custos Variáveis

Os custos variáveis levantados foram divididos em 03 categorias, de modo a melhor se adaptar ao modelo de negócio, sendo elas: custos com materiais, custos com mão-de-obra externa e custos comerciais.

Se tratando dos custos com materiais, que são todos os insumos, componentes e matérias-primas necessárias para a realização dos procedimentos odontológicos, levantou-se o percentual médio em relação ao faturamento total dos 05 anos.

Tabela 6

Quadro de colaboradores fixos

Material	% do Faturamento
Implantes e Respectivos Componentes	4,8
Materiais Odontológicos em Geral	2,7
Total	7,5

Fonte: Elaborado pelos autores

Os valores absolutos mensais apresentaram curvas de comportamento semelhantes à do faturamento bruto, respeitando sua sazonalidade.

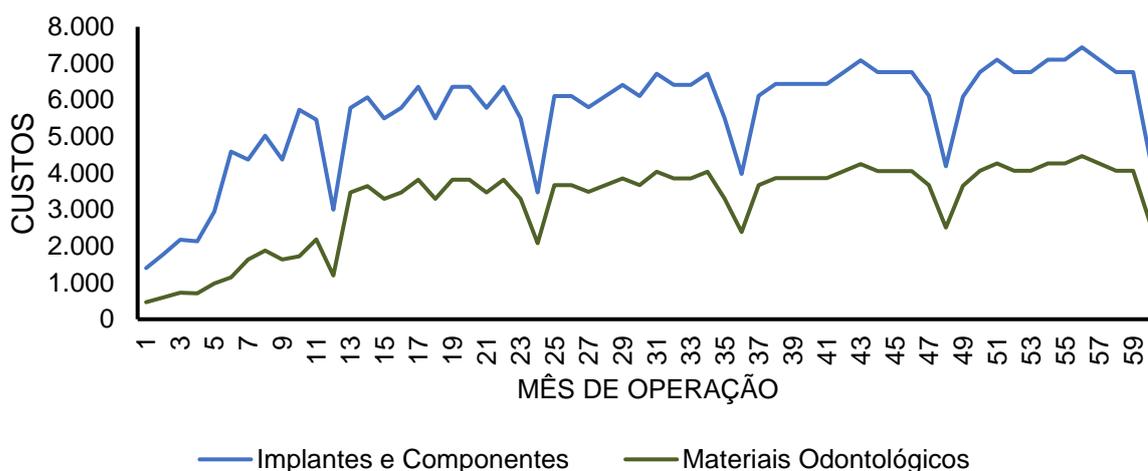


Figura 1. Custos variáveis da operação

Fonte: Elaborado pelos autores

Somou-se então o total anual dessa categoria de custos:

Tabela 7

Custo anual com materiais

Ano	Custo total com materiais ----- R\$ -----
01	57.807
02	110.086
03	115.828
04	122.033
05	128.239
Total	533.993

Fonte: Elaborado pelos autores

Em relação aos custos com mão-de-obra, a análise destes se fez necessária pois no modelo de negócio da clínica odontológica os profissionais de odontologia, sendo eles avaliadores, cirurgiões e protesistas, são contratados sob demanda e pagos por diárias, respeitando os valores a seguir.

Tabela 8

Valores das diárias dos profissionais de odontologia

Profissional	Valor da diária
	----- R\$ -----
Avaliador	250
Cirurgião	500
Protesista	350
Total	1.100

Fonte: Elaborado pelos autores

Por meio da correlação com a previsão de atendimentos apresentados previamente, obteve-se a projeção anual de custos com esses profissionais.

Tabela 9

Custos anuais com mão-de-obra

Ano	Custo
	----- R\$ -----
01	191.552
02	315.723
03	348.137
04	378.372
05	403.403
Total	1.637.188

Fonte: Elaborado pelos autores

Por fim, observou-se a categoria de custos comerciais, que se baseia basicamente em taxas de *marketing*, propaganda e *royalties*, além de gastos com agências de publicidade. Cada uma destas taxas deve ser repassada para a empresa franqueadora mensalmente, de acordo com o faturamento bruto da clínica, respeitando a seguinte proporção.

Tabela 10

Percentual das despesas comerciais

Despesa	% do Faturamento Bruto
<i>Marketing</i>	7
Propaganda	4
Royalties	6
Total	17

Fonte: Elaborado pelos autores

A partir dos percentuais apresentados e tendo em vista a projeção de faturamento, obteve-se os valores totais anuais das despesas comerciais.

Tabela 11

Despesas comerciais anuais

Ano	Despesas	
	----- R\$ -----	
01		187.391
02		231.851
03		244.145
04		257.397
05		270.747
Total		1.191.530

Fonte: Elaborado pelos autores

Percebe-se que a maior variação se encontra no segundo ano frente ao primeiro (23,7%), seguindo o projetado também para o faturamento, uma vez que se subentende o primeiro ano como um período de maturação do negócio, logo, com rendimentos e custos abaixo da média dos anos posteriores.

4.5 Impostos

Com o suporte da marca franqueadora, houve a definição de qual regime é o mais adequado para a filial da clínica a ser aberta, optando-se então pelo modelo de lucro presumido equiparado. A Tabela 12 apresenta um resumo do total anual dos valores a serem pagos e sua denominação.

Tabela 12

Impostos

Imposto / Taxa	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5
DARF COFINS	32.678	41.282	43.436	45.763	48.089
DARF PIS	7.080	8.944	9.411	9.915	10.419
ISSQN Prefeitura	32.678	41.282	43.436	45.763	48.089
DARF Contribuição Social - CSLL	11.764	14.862	15.637	16.475	17.312
DARF Imposto De Renda - IRPJ	13.071	16.513	17.374	18.305	19.236
Total	97.272	122.883	129.293	136.220	143.146

Fonte: Elaborado pelos autores

Para seleção do regime mais apropriado para o negócio em estudo, a marca franqueadora levou em consideração tanto aspectos financeiros como estratégicos da marca.

4.6 Fluxo de caixa

O fluxo de caixa é uma ferramenta que projeta todas as entradas e saídas de uma empresa, permitindo ao gestor analisar a operação do negócio, avaliar recursos disponíveis e antecipar desafios financeiros (Briones et al., 2024). Sem essa prática, as organizações enfrentam riscos devido a flutuações do mercado e planejamento incerto. Desta forma, empresas que utilizam o controle financeiro podem identificar problemas, definir metas e criar planos de ação. Na área da saúde, é essencial que os gestores financeiros acompanhem as inovações tecnológicas para melhorar os serviços aos pacientes e profissionais (Moreira & Mendes, 2021).

Uma vez que se obteve todos os valores de custos fixos da operação, custos variáveis, impostos e projeção de faturamento, gerou-se o fluxo de caixa projetado da empresa para os 05 anos de funcionamento. A tabela abaixo apresenta uma versão

sintetizada com as principais linhas de resultados, a tabela completa com todas as aberturas e detalhes encontra-se no apêndice 2.

Tabela 13

Fluxo de caixa resumido (milhares de R\$)

Mês													Ano			
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	2	3	4	5
Faturamento	46,6	59,1	72,5	71,2	98,0	114,5	109,1	125,5	109,1	114,5	109,1	60,0	1.376,1	1.447,9	1.525,4	1.603,0
Entrada %	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%	45%
1x e Entradas	21,0	26,6	32,6	32,0	44,1	51,5	49,1	56,5	49,1	51,5	49,1	27,0	619,2	651,5	686,4	721,3
Parcelamentos	-	3,2	7,3	12,3	17,2	23,9	31,8	39,3	47,9	52,2	56,0	58,5	738,3	779,9	822,8	865,4
Inadimplência	0,8	1,1	1,3	1,3	1,8	2,1	2,0	2,3	2,0	2,1	2,0	1,1	24,8	26,1	27,5	28,9
Recebimentos	20,1	28,7	38,6	43,0	59,5	73,4	78,9	93,5	95,0	101,7	103,1	84,4	1.332,7	1.405,3	1.481,8	1.557,9
Pagamentos	(38,3)	(47,0)	(54,1)	(54,6)	(64,0)	(75,3)	(74,9)	(80,9)	(75,6)	(77,8)	(79,6)	(60,5)	(1.048,8)	(1.118,7)	(1.189,1)	(1.255,0)
Fluxo Mensal	(18,2)	(18,3)	(15,5)	(11,6)	(4,6)	(1,9)	4,0	12,6	19,4	23,9	23,5	23,9	283,9	286,7	292,8	302,9
Fluxo Acum.	(18,2)	(36,5)	(52,0)	(63,5)	(68,1)	(70,0)	(66,0)	(53,4)	(34,0)	(10,1)	13,4	37,3	321,3	607,9	900,7	1.203,6

Fonte: Elaborado pelos autores

Percebeu-se que a projeção apontou resultado líquido negativo, ou seja, prejuízo para os 06 primeiros meses de operação da clínica, passando a ficar positivo no 7º mês em diante. Dessa forma, atingindo o ponto de equilíbrio em seu 11º mês de funcionamento (fechando em R\$ 13.416 positivos). Isso reforça que além do valor total de CAPEX já citado, se faz necessário haver uma quantia inicial de capital de giro de no mínimo R\$ 69.987,69, com o intuito de suportar os 06 primeiros meses de operação sem endividamento.

Com a projeção de faturamento e custos mensais, observou-se que os valores de retornos anuais para o investidor foram positivos para todos os anos de operação da franquia e apresentaram um índice de lucratividade médio de 16,4%.

Tabela 14

Lucros anuais

Período	Lucratividade	Retorno
	----- % -----	----- R\$ -----
Ano 1	3,4	37.307
Ano 2	20,6	283.943
Ano 3	19,8	286.676
Ano 4	19,2	292.752
Ano 5	18,9	302.924
Total		1.203.603

Fonte: Elaborado pelos autores

Uma vez analisados os retornos do negócio (Tabela 14), que foram obtidos a partir do faturamento sendo descontado todos os custos e royalties, além de uma previsão de inadimplência nos pagamentos, entendeu-se que a franquia se demonstrou atrativa e vantajosa para o investidor.

4.7 Payback

Uma vez analisadas as lucratividades e retornos, o valor do payback, que consiste no tempo necessário para o investidor reaver o capital investido inicialmente no negócio e a partir desse ponto começar a ter lucro de fato (Januário, 2021), é de 24 meses, ou seja, no vigésimo quarto mês de operação da clínica estará recuperado o montante de R\$ 319.429,00 que foi utilizado como CAPEX. A partir desse período,

os 36 meses seguintes de funcionamento gerarão um lucro líquido total em torno de R\$ 882.352,00.

4.8 ROI

Quando se confrontou o retorno total dos 05 anos de operação, que é de R\$ 1.203.602,66 versus o valor total investido (incluindo capital de giro) de R\$ 389.406,99 obteve-se um retorno de investimento de 3,09, ou 309% de retorno em relação ao capital investido.

4.9 VPL e TIR

Para o cálculo do VPL foi usado o custo de oportunidade, que se referiu ao dinheiro que se pode deixar de ganhar ao optar por um ativo em vez de outro, em outras palavras, o quanto poderia ser obtido escolhendo algum outro investimento no lugar do analisado neste estudo, como sendo a taxa mínima de atratividade [TMA], uma vez que se partiu do princípio de que todo capital investido seria próprio, logo, não havendo tomada de crédito no mercado.

Então, para o TMA foi utilizado o percentual de 15,59% ao ano, correspondendo ao valor de custo do capital próprio do setor de serviços médicos e hospitalares e medicamentos (Instituto Assaf, 2024). Portanto, resultou-se em um VPL de R\$ 351.799,41. Para que o VPL ficasse zerado, ou seja, indicando um ponto de equilíbrio de viabilidade do negócio, sem lucros e sem perdas, a taxa de desconto deveria ser de 42,3% ao ano, sendo esse indicador a TIR.

Finalmente, teve-se em mãos os principais números e indicadores de viabilidade do negócio que permitiram uma análise precisa e uma tomada de decisão consciente acerca da escolha entre seguir para abertura do negócio ou optar por uma segunda alternativa com menos riscos, números estes consolidados na tabela abaixo.

Tabela 15

Lucros anuais

Indicador	Valor
Capex	R\$ 319.419,29
Capital de Giro	R\$ 69.987,69
Ponto de Equilíbrio (Break Even)	11 meses
Payback	24 meses
Lucro Líquido Total	R\$ 1.203.602,66
ROI	3,09
VPL	R\$ 351.799,41
TIR (a.a)	42,3%

Fonte: Elaborado pelos autores

Cada indicador presente na tabela acima, quando analisado de maneira isolada pode fornecer uma visão míope a respeito da viabilidade do negócio, acarretando uma tomada de decisão incorreta, por isso, se faz necessário o estudo de todos em conjunto para um preciso entendimento do potencial diante da possibilidade de investimento a ser feito. Como por exemplo, um payback de 24 meses pode soar como um pouco alto em um primeiro momento, mas quando se avalia juntamente com o ROI, VPL e TIR fica explícito que é um prazo ok frente aos retornos levantados.

5 CONCLUSÃO

Após realizar cálculos e análises para avaliar a viabilidade econômica da abertura de uma franquia de clínica odontológica em Angra dos Reis – RJ, a análise final revelou que a rentabilidade do negócio supera a TMA, com um VPL positivo. Além disso, a TIR é superior à TMA, indicando que a franquia é viável. A taxa anual de desconto do mercado teria que ser acima de 42,3% para inviabilizar o negócio, o que reforça que a franquia é uma boa opção.

Nesse contexto, uma opção de investimento que tem sua viabilidade afirmada pelo VPL e TIR, além de apresentar um retorno financeiro dentro de 05 anos acima de 3 vezes do valor inicial investido, juntamente a um *Payback* de 24 meses, recebeu o parecer final deste trabalho de conclusão de curso como sendo economicamente viável e atrativa para o investidor.

Posteriormente, ao considerar as limitações de pesquisa e as possíveis direções para estudos futuros, é essencial refletir sobre os aspectos que restringiram o escopo do trabalho, como no caso da análise da viabilidade econômica da abertura e operação de uma unidade de clínica odontológica na cidade de Angra dos Reis.

Entre as limitações de pesquisa, destacou-se a possível amostra limitada que pode ter sido utilizada no estudo, o que restringiria a generalização dos resultados para a população. Além disso, a disponibilidade de dados econômicos e demográficos específicos da cidade de Angra pode ter sido restrita, dificultando uma análise abrangente da viabilidade econômica. Aspectos técnicos relacionados à operação da clínica, como regulamentações locais e disponibilidade de recursos humanos qualificados também podem não ter sido totalmente abordados devido ao restrito acesso a informações ou conhecimento especializado.

Por fim, quanto às pesquisas futuras, uma abordagem longitudinal pode ser recomendada para avaliar a viabilidade econômica ao longo do tempo, considerando possíveis mudanças nas condições econômicas e de mercado, bem como uma renovação de contrato para mais 05 anos de operação da clínica. Além disso, uma ampliação da amostra e uma análise mais detalhada das condições técnicas e regulatórias locais poderiam enriquecer futuras pesquisas sobre o tema.

REFERÊNCIAS

- Achim, M. V., Rus, A. I. D., & Capras, I. L. (2023). The Impact of Corporate Governance on Intellectual Capital. Empirical Evidence from Romanian Companies. *European Journal of Interdisciplinary Studies*, 15(1), 156-174.
- Assaf Neto, A. (2003). *Finanças corporativas e valor*. Atlas.
- Associação Brasileira de Franchising. (2024). Desempenho do Franchising no Brasil. Disponível em: <https://www.abf.com.br/franchising-supera-expectativas-cresce-138-e-chega-a-r-2406-bi-em-2023/> Acesso em: 19, agosto de 2024.
- Banco Central do Brasil. (2024). Histórico das metas para a inflação. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/historicometas> Acesso em: 19, agosto de 2024.
- Briones, O. F., Camino-Mogro, S. M., & Navas, V. J. (2024). Working capital, cash flow and profitability of intensive MSMEs: Evidence from Ecuador. *Journal of*

Entrepreneurship in Emerging Economies, 16(2), 396-417.

- Bordeaux-Rêgo, R., Paulo, G. P., Spritzer, I. M. P. A., Zotes, L. P. Viabilidade econômico-financeira de projetos. 2013. Editora FGV. Disponível em: <<https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=YieHCgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=viabilidade+financeira&ots=kMwXV4g42H&sig=Vt8DZrjxkJiN3njvEPA6yjFE6Lk#v=onepage&q=viabilidade%20financeira&f=false>>. Acesso em: 29, dezembro 2023.
- Can, G., Demiraj, R., & Mersni, H. (2023). The effect of life cycle stages on capital expenditures: evidence from an emerging market. *EuroMed Journal of Business*.
- De Lima Amorim, D. P., de Camargos, M. A., & Pinto, B. F. (2021). Análise do capital de giro das empresas listadas na b3 frente à crise econômica brasileira. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 9(3), 49-70.
- Dos Santos Neto, A. M., Da Silva, J. P., & Silva, J. S. (2023). ESTUDO DA VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA PARA ABERTURA DE UM RESTAURANTE DELIVERY. *ABCustos*, 18(1), 98-125.
- Franzen, J. V.; Silveira, P. L. K. (2018). *Estudo de caso para implantação de franquias de clínicas de saúde*. Monografia de curso de engenharia civil. Universidade do Sul de Santa Catarina, 131 p.
- GEM (Global Entrepreneurship Monitor). (2023). Empreendedorismo no Brasil. Disponível em: <https://datasebrae.com.br/wp-content/uploads/2023/05/GEM-BR-2022-2023-Relatorio-Executivo-v7-REVISTO-mai-23.pdf>. Acesso em: 19, abril de 2024.
- Hizam-Hanafiah, M., Abdul Ghani, M. F., Mat Isa, R., & Abd Hamid, H. (2022). Critical success factors of franchising firms: A study on franchisors and franchisees. *Administrative Sciences*, 13(1), 8.
- Instituto Assaf. (2024). Indicadores de valor. Disponível em: <https://www.institutoassaf.com.br/indicadores-e-demonstracoes-financeiras/nova-metodologia/indicadores-a-valor-de-mercado/> Acesso em: 19, abril de 2024.
- Januário, P. G. P. (2021). *Avaliação de cálculo de retorno sobre investimento em projetos de P&D a partir do nível de maturidade tecnológica*. Monografia do curso de Engenharia Química. Universidade Tecnológica Federal do Paraná, 75 p.
- Martins, I. V. (2023). *Reorganização Operacional de uma unidade industrial de componentes automóvel: Estudo de Viabilidade Econômico-Financeira Capex vs manter o paradigma de maior Opex*. Tese de Mestrado em Gestão. Universidade Católica Portuguesa, 78 p.
- Moreira, F. A., & Mendes, M. G. (2021). A importância do fluxo de caixa na área hospitalar. *Revista do Fórum Gerencial*, 1(3), 73-84.
- Salar, M., & Salar, O. (2014). Determining pros and cons of franchising by using swot analysis. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 122, 515-519.

- Silva, M. B. P. (2022). Empreendedorismo: as vantagens e desvantagens da franquia de clínica odontológica como oportunidade empreendedora. *Artigo do curso de Pós-Graduação em Gestão de Clínicas e Consultórios*. Universidade Estadual da Região Tocantina do Maranhão, Imperatriz, Maranhão, Brasil.
- Tito, M. S., & Peres, A. A. C. (2019). Análise da viabilidade econômica e financeira da produção de leite em propriedade familiar: estudo de caso do Rancho Pacheco, RJ. *ABCustos*, 14(3), 1-25.
- Yetilmezsoy, K., Ilhan, F., Kiyan, E., & Bahramian, M. (2022). A comprehensive techno-economic analysis of income-generating sources on the conversion of real sheep slaughterhouse waste stream into valorized by-products. *Journal of Environmental Management*, 306, 114464.