

ARTIGO ORIGINAL

VIABILIDADE FINANCEIRA DE UM COWORKING

ORIGINAL ARTICLE

FINANTIAL VIABILITY OF A COWORKING

Danilo Duarte da Fonseca¹

Faculdade Estácio de Vila Velha – FESVV, Vila Velha/ES - Brasil

Rômulo Gomes²

Faculdade Estácio de Vila Velha – FESVV, Vila Velha/ES - Brasil

RESUMO

Os espaços de trabalho compartilhado têm crescido no mercado de trabalho, por serem uma alternativa funcional e econômica para os contratantes, além de promoverem um *networking* com pessoas que trabalham em diferentes áreas. Funcionam em ambientes especialmente pensados e decorados para promoverem o bem-estar, otimizando o tempo de trabalho das pessoas. Cada espaço procura ter seu próprio diferencial para atrair e fidelizar seus clientes, para isso oferecendo cursos, palestras, salas para reuniões e lanches, para que o cliente encontre tudo o que procura em um mesmo lugar. Por ser um segmento de mercado ainda recente e desconhecido, o estudo da viabilidade financeira é essencial na abertura de um *coworking*. Foi feito um estudo de caso utilizando dados de uma empresa de *coworking* existente no mercado e utilizados métodos financeiros para provar a viabilidade do projeto. Após o presente estudo, o empreendedor poderá tomar a decisão de investir ou não na abertura de um *coworking*.

Palavras-chave: *Coworking*; Financeira; Viabilidade.

ABSTRACT

The coworking spaces are rising in the job market as they are a functional and economical alternative for contractors and promote networking with people working in different fields. They are specially projected and decorated for wellness, to optimize people's productive time. Each space seeks to have its own differential to attract and retain their customers and courses, lectures, meeting rooms and snacks are offered, so that the client finds everything they are looking for in just one place. Being a recent and unknown market segment, the study of financial viability is essential in opening up a coworking space. A case study was done using data from a coworking company already on the market and was used for financial purposes to check the viability of the business. After this present study, the entrepreneur can decide whether or not to invest in a coworking space.

Keywords: Financial; Viability; Coworking.

¹ Estudante do Curso de Graduação em Engenharia de Produção. E-mail: danilo.ddf@hotmail.com

² Master of Business Administration - MBA | FUCAPE Business School. E-mail: romulogomes@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

Os espaços de trabalho compartilhado estão cada dia mais sendo procurados no mercado de trabalho por serem uma ótima opção econômica, além de promoverem um estímulo à produtividade e também o *networking*, importante para os negócios e pessoas que trabalham nesses espaços chamados de *coworking* (SUAREZ, 2016). A palavra “*coworking*” foi criada por Bernie de Koven em 1999, onde ele descrevia um novo tipo de trabalho colaborativo com novas tecnologias baseadas em computador. Em 2005, o termo foi usado por Brad Neuberg para descrever um espaço físico chamado de “9 to 5 group” e em seguida Neuberg criou o “*Hat Factory*,” localizado em São Francisco. Era um apartamento com 3 residentes profissionais da área de tecnologia que aceitavam *freelancers*, denominado por eles de “avulsos”, para trabalhar no mesmo ambiente criando assim uma maior interação e compartilhamento de ideias e experiências (SUAREZ, 2016).

Os espaços de *coworking* têm se tornado um excelente aliado para o empreendedor como um novo estilo de negócio para se abrir e explorar os recursos, onde o custo mensal para as empresas ou para o empreendedor são menores. É um local propício para a troca de experiências com outros trabalhadores que convivem no mesmo ambiente, o chamado “*networking*” e que também proporcionam um espaço físico livre de variáveis que podem ocorrer ao alugar um imóvel, desde longos períodos de locação, preocupações com pagamentos de água, luz, condomínio, internet e contratações de funcionários para serviço de secretarias. Os espaços de *coworking* ainda oferecem facilidades como água, cafés, chás, refrigerante, biscoitos, dentre outros. Desse modo, os espaços de *coworking* surgem como uma atraente oportunidade de negócio para empreendedores contemporâneos.

O advento da tecnologia está se tornando um aliado muito forte para os profissionais exercerem suas funções de qualquer lugar do mundo, pois a interação imediata disponibilizada pela internet faz com que as informações sejam

atualizadas a todo momento. Com isso, várias empresas têm desenvolvido *softwares* para atuação desses profissionais, autônomos ou não, em um ambiente como o *coworking* (MEDINAKRAWULSKI, 2018). No Brasil, esse fenômeno *coworking* teve suas primeiras aparições por volta de 2007, mostrando-se como tendência de mercado.

Atualmente, existem cerca de 810 espaços conforme o último senso realizado pela organização Coworkingbrasil, um crescimento maior que 114% em relação ao ano anterior (2016). Apesar desse expressivo crescimento, tal tendência ainda é muito recente e existem poucas informações estruturadas acerca deste modelo de negócio. Dessa forma, empreendedores interessados em investir e aproveitar essa oportunidade enfrentarão um grande desafio por se tratar de um segmento de mercado bastante recente e altamente desconhecido. Como forma de enfrentar e superar esse desafio descrito, observa-se um aumento da procura por estudos de viabilidade econômica para empreendimentos de *coworking*, que tornam-se essenciais para quem deseja abrir um escritório como esse. Segundo Veras (2001), a “engenharia econômica é o estudo dos métodos e técnicas usados para a análise econômico-financeira de investimentos”. Técnicas como análise e projeção do fluxo de caixa, VPL, *payback* e TIR são utilizadas nestes estudos para que assim os empreendedores possam realizar a tomada de decisão com maior assertividade.

Os escritórios de *coworking* ainda se enquadram como uma tendência de mercado. Não existem informações consistentes para a tomada de decisão, configurando-se como um grande desafio a ser superado pelos empresários que decidirem atuar neste segmento de mercado. Assim sendo, argumenta-se nesta pesquisa que o estudo de viabilidade econômica é um instrumento importante e necessário para o investidor.

Com o intuito de oferecer uma alternativa para lidar com este desafio, munir o investidor com informações e facilitar a tomada de decisão, o presente trabalho tem como objetivo o desenvolvimento de um estudo de viabilidade financeira ajustado a uma realidade de um escritório de *coworking* implantado na cidade de Vila Velha - ES que se disponibilizou a fornecer seus dados. Como forma de

alcançar o objetivo desta pesquisa, optou-se pela realização do método do estudo de caso, por ser o espaço de *coworking* um fenômeno contemporâneo e organizacional, estudado dentro do seu contexto na vida real (YIN, 2001).

Ao final deste estudo o empreendedor interessado em investir contará com estudo de caso fundamentado em um escritório já experimentado no mercado. Ainda terá disponíveis os cálculos financeiros, que ao analisar serão convertidos em informações importantes, concretas e necessárias para a tomada de decisão de implantação de um *coworking*.

2 CONCEITUAÇÃO TEÓRICA

2.1 COWORKING

O *coworking* tem seu conceito baseado em um espaço físico que reúne profissionais que trabalham fora de um escritório convencional como *freelancers*, empresários, independentes, empreendedores e empresários autônomos que, buscam uma interação humana em seu dia a dia de trabalho (LEFORESTIER, 2009).

O objetivo do *coworking* é fomentar o networking que o local proporciona, por existir profissionais de diversas áreas trabalhando juntos. De acordo com o censo realizado pelo site *coworkingbrasil.com*, em 2017, a idade média mundial dos profissionais que utilizam um espaço de *coworking* é entre 30 e 39 anos. Já no Brasil, a média é reduzida para 20 a 29 anos. Ao questionar os chamados “*coworkers*” sobre o que mais gostam no *coworking* em que trabalham, o censo constatou que mundialmente 80% gostam das pessoas e 61% gostam da localização do espaço. No Brasil, o primeiro lugar com 33% também foram as pessoas e em segundo, o design interior do espaço, com 24%. Os serviços que os espaços de *coworking* oferecem geralmente são planos mensais de utilização compartilhada, nos quais o profissional utiliza o espaço com direito a internet, armários, serviços gráficos e descontos em palestras. Os serviços de secretária

também são oferecidos como atendimento ao cliente, telefone e gestão de correspondências, além de café, água e chá (SUAREZ, 2016).

2.2 ESTUDO DE CASO

O estudo de caso é uma investigação empírica que estuda um fenômeno dentro do seu contexto na vida real (YIN, 2001). Para realizar a investigação, deve-se coletar os dados do fenômeno em questão, limitar suas variáveis encontradas e realizar a análise de dados. O estudo de caso exige uma investigação cuidadosa do caso para diminuir as chances de erros e potencializar os resultados. Podemos interpretar o estudo de caso como uma estratégia de pesquisa abrangente (YIN, 2001). Robert K. Yin (2001) defende a ideia de que para construir um estudo de caso deve-se seguir os seguintes passos: formulação do problema; definição da unidade- caso; determinação do número de casos; coleta de dados; avaliação e análise dos dados e relatório final.

Como vantagem, o estudo de caso traz para o leitor interessado no assunto uma experiência concreta e o conhecimento em uma área na qual busca adquirir informação. Uma desvantagem do estudo de caso é a confidencialidade dos dados; o investigador tem de conhecer o limite entre o público e o privado, preservando o anonimato dos sujeitos (YIN, 2001).

Por se tratar de um fenômeno contemporâneo, neste estudo de caso de viabilidade econômica de um “*coworking*”, será utilizado o estudo de caso único. Isso proporcionará ao leitor uma percepção através de exemplos, acontecimentos ou situações já experimentadas e estudadas.

2.3 ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA

O estudo de viabilidade econômica, segundo Veras (2001), busca identificar os benefícios esperados de um investimento para confrontar com os custos associados ao mesmo, a fim de identificar a viabilidade de implantação. Para Hirschfeld (2000), é um exame de um projeto a fim de verificar sua justificativa. A máxima eficácia somente se torna viável se for demonstrada a máxima eficiência econômica.

O objetivo desse estudo de viabilidade econômica é identificar, através de números e projeções, se há o retorno do capital investido, ou seja, verificar se as premissas desse projeto são interessantes e se deve ser feito o investimento nele ou em um negócio ou atividade com menor risco.

Para a concepção deste estudo de viabilidade econômica de um *coworking*, é necessário utilizar os elementos matemáticos como o fluxo de caixa, VPL, TIR e *payback*, conforme abaixo serão demonstrados

2.3.1 Fluxo de caixa projetado

O fluxo de caixa é o resultado de todas entradas e saídas de valores de uma empresa, em um determinado período de tempo. Segundo Campos (1999), “é um instrumento no qual o administrador financeiro utiliza-o para considerar, com antecedência, determinadas situações de risco, impedindo que elas ocorram”.

O Fluxo de caixa projetado pode ser utilizado para calcular o valor presente líquido (VPL) e o *payback*, além do objetivo de a longo prazo controlar as finanças da empresa, planejar as atividades do caixa e gerenciar o capital de giro entre outros objetivos.

2.3.2 Valor Presente Líquido (VPL)

O VPL é a somatória algébrica de todos os valores envolvidos no fluxo de caixa projetado, trazidos ao instante zero e considerando uma taxa comparativa (HIRSCHFELD, 2000). A fórmula para encontrar o VPL é:

$$V_{PL} = \sum_{n=1}^{n=N} \frac{FC_t}{(1+i)^n}$$

Onde:

n = número de períodos envolvidos (tempo)

FC_t = valor correspondido no instante “n”

i = taxa mínima de atratividade (que também é admitida como taxa de desconto ou taxa de retorno).

Para análise do VPL do investimento entende-se:

VPL positivo: projeto viável, pois o valor presente do fluxo de caixa é maior que o investimento inicial

VPL nulo: o retorno é nulo ou igual a 0 e torna o empreendimento

indiferente VPL negativo: o projeto é inviável e não deve ser empreendido

O VPL em um ambiente empresarial normalmente é utilizado quando um projeto é idealizado dentro ou fora de uma organização. Utiliza-se esta ferramenta para identificar os valores fornecidos do fluxo de caixa projetado trazendo a data zero, ou seja, a data na qual estão sendo analisados os dados.

Para um gestor, o VPL pode ser utilizado como uma meta futura para a empresa ou projeto; é o valor que se deseja alcançar dentro de um período. Dentro da viabilidade econômica torna-se um importante instrumento de análise, por evidenciar se os valores encontrados ultrapassam o investimento inicial.

2.3.3 Taxa Interna de Retorno (TIR)

A TIR é utilizada para testar a viabilidade de investimentos de um projeto. É baseada pela TMA (taxa mínima de atratividade, também conhecida como taxa de retorno conforme citado acima).

A TMA é uma taxa comparativa para definição de viabilidade de um investimento. A TMA leva em consideração a liquidez do investimento, o risco do negócio e o custo de oportunidade, por isso essa taxa varia de acordo com cada investimento (FERREIRA, 2012). Em uma consulta para captação de investimento feita pelos sócios do empreendimento ao Banco de Desenvolvimento do Espírito Santo (BANDES), a TMA definida foi de 12%, após a análise do plano de negócio.

“A taxa interna de retorno (TIR) consiste na taxa de desconto que faz com que o VPL seja zero. Essa taxa faz com que as entradas futuras de caixa se igualem ao desembolso inicial do projeto” (FREZATTI 2008; CASAROTTO E KOPITTKKE, 2010).

A fórmula para encontrar a TIR é:

$$VP = \text{capital} + \sum_{t=1}^N \frac{F_t}{(1+i)^t}$$

Onde:

VP = valor presente líquido

capital = valor do investimento

t = número de períodos envolvidos (tempo)

f_t = fluxo de caixa de cada período

i = taxa mínima de atratividade

2.3.4 Payback

Segundo Frezatti (2008), o *Payback* é o período de tempo necessário para que se recupere o investimento inicial. É o cálculo mais simples e com maior influência para a tomada de decisão, pois informa exatamente a data limite de quitação do investimento. Em uma análise financeira, quando o projeto tem um determinado tempo de vigência ou maturação, o *payback* é o instrumento fundamental. A data limite encontrada através deste cálculo deve necessariamente ser menor do que o tempo de maturação ou tempo de vigência do projeto, pois só assim será viável investir no projeto em questão.

A fórmula para encontrar o *Payback* é:

$$PB = \frac{\text{Investimento}}{\text{Valor de uma das series do fluxo de caixa}}$$

Onde:

PB = payback

2.3.5 Payback Descontado

O *payback* descontado é o período de tempo necessário para recuperar o investimento, avaliando-se os fluxos de caixa descontados, ou seja, o valor do dinheiro no tempo. A identificação do *payback* descontado é uma das principais informações dentro de uma análise de viabilidade econômica, pois é onde torna-se possível identificar a data exata em que se paga o investimento, ou seja, ao investir um determinado valor em um projeto, em quanto tempo o investidor terá recuperado o valor investido e começará a ter retornos positivos.

Identificando os conceitos de *coworking*, estudo de caso e estudo de viabilidade econômica, o estudo será sequenciado para a concepção do estudo apresentando como serão utilizados estes conceitos.

3 CONCEPÇÃO DO ESTUDO

Identificar a viabilidade econômica para implantação de uma empresa de *coworking* na cidade de Vila-Velha ES é a questão que envolve este estudo, por ser um fenômeno bastante recente no Brasil. São poucos os artigos publicados sobre a viabilidade financeira de um *coworking*, o que confirma a relevância deste estudo de caso no contexto brasileiro. As ferramentas do estudo de caso e as de viabilidade econômica serão necessárias para identificar se o investimento é viável. Os dados coletados da empresa de *coworking* que atua no mercado de 05/2017 a 04/2018, fazem com que o estudo de caso seja concreto e importante para a decisão de abertura de uma nova unidade.

Contextualizando o estudo de caso defendido por Yin (2001), a primeira etapa é a formulação do problema, onde encontramos um *gap* de informações referentes a *coworkings*. Por ser algo recente no mercado nacional, existe a necessidade de um estudo de caso onde seja possível identificar a viabilidade econômica deste projeto contemporâneo.

A segunda etapa é a definição do estudo-caso, que foi definido pela análise dos dados do fluxo de caixa fornecidos pela empresa de *coworking* existente. Ele

engloba todas as entradas e saídas de caixa durante um período de 12 meses e por ser um caso intrínseco, identificamos como caso único. Para a coleta de dados, foram utilizados o período de operação de uma empresa de *coworking* conforme descrito acima. Em seguida, serão realizados os cálculos de viabilidade econômica e analisado o estudo de caso.

Para a realização do estudo de viabilidade econômica que tem o objetivo de definir se o projeto é viável, ou seja, se é interessante investir um valor de R\$ 1.000.000,00 para a implantação de um *coworking*, foram utilizados conceitos da disciplina de Elaboração de projetos e Contabilidade. Inicialmente foram levantados os dados do fluxo de caixa disponibilizados pela empresa, considerando que foi escolhido o modelo de tributação no simples nacional. Em seguida, será projetado o fluxo de caixa para cinco anos, levando em consideração o crescimento bruto referente ao primeiro ano de operação desta empresa, que conta com um número “x” de assentos disponíveis para os contratantes, uma sala de reunião que é utilizada por hora, um auditório e salas privativas. Com os dados obtidos desta projeção, torna-se possível encontrar o VPL, TIR e *Payback*. Tais dados serão convertidos em informações para tornar a tomada de decisão mais assertiva.

3.1 FLUXO DE CAIXA

Para o levantamento do fluxo de caixa foram coletados dados referentes a 12 meses de utilização do *coworking*. Por motivos de confidencialidade dos dados e de elementos estratégicos do empreendimento, os dados foram multiplicados por um valor “x”, conforme demonstrados nos quadros 1 e 2 abaixo. Contudo, entende-se que, em função dos objetivos do presente estudo, não haverá prejuízo ao entendimento e adoção dos instrumentos aqui descritos.

Quadro 1 – Demonstrativo do fluxo de caixa 2017

DESCRIÇÃO	mai/17	jun/17	jul/17	ago/17	set/17	out/17	nov/17	dez/17
Receita Bruta de prestação de serviços	22.347,67	26.869,72	46.230,80	51.792,33	51.270,44	76.222,30	80.571,40	73.870,33
(-) Deduções da Receita	1.340,86	2.501,79	9.796,19	6.768,82	7.482,46	10.347,13	5.621,01	6.980,50
(-) Impostos	1.340,86	1.612,18	2.773,85	3.107,54	3.076,23	4.573,34	4.834,28	4.432,22
(-) Descontos no valor da prestação do serviço	-	889,61	7.022,35	3.661,28	4.406,24	5.773,80	786,72	2.548,28
(=) Receita Líquida	21.006,81	24.367,93	36.434,61	45.023,51	43.787,97	65.875,17	74.950,39	66.889,83
(-) Despesas Operacionais	27.879,94	25.110,45	18.984,37	21.851,37	29.596,44	37.116,58	31.580,21	45.292,35
(-) Despesas Administrativas	20.357,46	17.673,89	12.600,37	14.374,64	18.186,90	26.091,83	20.618,09	23.802,11
(-) Despesas com Pessoal	7.522,48	6.384,00	6.384,00	6.384,00	6.384,00	8.166,20	9.448,32	12.658,30
(-) Despesas Comerciais	-	1.052,56	-	1.092,73	5.025,54	2.858,54	1.513,81	8.831,94
(=) Lucro Operacional	- 6.873,13	- 742,52	17.450,24	23.172,14	14.191,54	28.758,59	43.370,18	21.597,48
(+/-) Resultado Financeiro	-	-	21,55	- 453,37	- 299,99	- 913,82	- 824,92	- 981,17
(-) Despesas Financeiras	-	-	21,55	453,37	299,99	913,82	824,92	981,17
(+) Receitas Financeiras	-	-	-	-	-	-	-	-
(=) Lucro Líquido	- 6.873,13	- 742,52	17.428,69	22.718,77	13.891,54	27.844,77	42.545,26	20.616,31

Fonte: Adaptado pelo autor, a partir dos dados fornecidos pela empresa

Quadro 2 - Demonstrativo do fluxo de caixa 2018

DESCRIÇÃO	jan/18	fev/18	mar/18	abr/18	TOTAL
Receita Bruta de prestação de serviços	103.036,27	89.587,20	74.213,20	68.513,09	764.530,07
(-) Deduções da Receita	33.342,69	7.380,93	5.301,54	11.695,14	108.559,07
(-) Impostos	6.182,18	5.375,23	4.452,79	4.110,79	45.871,49
(-) Descontos no valor da prestação do serviço	27.160,52	2.005,69	848,75	7.584,35	62.687,58
(=) Receita Líquida	69.693,58	82.206,28	68.911,66	56.817,95	655.965,68
(-) Despesas Operacionais	31.955,70	33.450,56	33.466,15	35.372,95	371.657,06
(-) Despesas Administrativas	23.034,91	21.526,58	18.697,78	24.322,99	241.287,54
(-) Despesas com Pessoal	7.474,97	8.379,59	8.027,93	8.195,03	95.408,83
(-) Despesas Comerciais	1.445,82	3.544,40	6.740,44	2.854,92	34.960,70
(=) Lucro Operacional	37.737,88	48.755,71	35.445,51	21.445,01	284.308,62
(+/-) Resultado Financeiro	- 528,97	- 1.791,30	- 708,25	- 534,55	- 7.057,88
(-) Despesas Financeiras	528,97	1.791,30	708,25	534,55	7.057,88
(+) Receitas Financeiras	-	-	-	-	-
(=) Lucro Líquido	37.208,91	46.964,42	34.737,25	20.910,45	277.250,74

Fonte: Adaptado pelo autor, a partir dos dados fornecidos pela empresa

A partir dos dados do fluxo de caixa referentes ao período de 12 meses de operação da empresa fornecedora identificados, torna-se possível a projeção do fluxo de caixa para cinco anos. Para a elaboração da projeção utilizou-se como premissa a média mensal em porcentagem da receita bruta.

3.2 FLUXO DE CAIXA PROJETADO

A projeção do fluxo de caixa foi baseada na média mensal em porcentagem da receita bruta total, o que engloba todos os serviços oferecidos pela empresa de *coworking*, como: estações de trabalho compartilhadas, salas para reunião, salas privativas, serviços gráficos, serviços de secretaria, auditório e conveniência. Com isso, analisando o fluxo de caixa, identificamos um crescimento da receita bruta de 8,3% ao mês. As despesas também foram acrescidas deste mesmo indicador. O número de assentos disponíveis, as salas de reunião e as salas privativas também foram levados em consideração para o crescimento apontado. Uma dificuldade que pode ser levada em consideração é o preenchimento de todas as salas privativas e para a projeção foi tomada a devida cautela, onde não se chegou a preencher o total de salas ao final dos cinco anos. A projeção se inicia em janeiro de 2019 e vai até dezembro de 2023, totalizando cinco anos. No quadro 3 abaixo, demonstram-se os valores obtidos da projeção para cada ano.

Quadro 3 – Projeção do fluxo de caixa para cinco anos

DESCRIÇÃO	2019	2020	2021	2022	2023
Receita Bruta de prestação de serviços	828.235,15	897.254,74	972.025,97	1.053.028,14	1.140.780,48
(-) Deduções da Receita	117.605,66	127.406,13	138.023,30	149.525,25	161.985,68
(-) Impostos	49.694,11	53.835,28	58.321,56	63.181,69	68.446,83
(-) Descontos no valor da prestação do serviço	67.911,55	73.570,84	79.701,75	86.343,56	93.538,85
(=) Receita Líquida	710.629,49	769.848,62	834.002,67	903.502,89	978.794,80
(-) Despesas Operacionais	402.628,48	436.180,86	472.529,26	511.906,70	554.565,59
(-) Despesas Administrativas	261.394,83	283.177,73	306.775,88	332.340,53	360.035,58
(-) Despesas com Pessoal	103.359,56	111.972,86	121.303,93	131.412,59	142.363,64
(-) Despesas Comerciais	37.874,09	41.030,27	44.449,45	48.153,57	52.166,37
(=) Lucro Operacional	308.001,01	333.667,76	361.473,40	391.596,19	424.229,20
(+/-) Resultado Financeiro	16.938,92	40.653,41	97.568,19	234.163,67	561.992,80
(-) Despesas Financeiras	16.938,92	40.653,41	97.568,19	234.163,67	561.992,80
(+) Receitas Financeiras	-	-	-	-	-
(=) Lucro Líquido	324.939,93	374.321,17	459.041,60	625.759,85	986.222,00

Fonte: Adaptado pelo autor, a partir dos dados fornecidos pela empresa

3.3 VALOR PRESENTE LÍQUIDO

O valor presente líquido representa o valor final de um investimento trazido aos dias de hoje. Para o cálculo do VPL deste empreendimento foi utilizado um valor de investimento de R\$ 1.000.000,00 e a taxa de atratividade de 12%, que conforme acima descrito, foi baseada levando em consideração o risco e a liquidez do empreendimento, que é uma taxa comparativa para a definição de viabilidade de um investimento.

No quadro 4 são demonstrados os VPLs de cada ano projetado. Logo, é possível identificar os valores trazidos na data zero de cada ano, levando em consideração a taxa de risco (TMA). Ao final de cinco anos após o investimento de R\$ 1.000.000,00, o VPL encontrado é de R\$ 872.558,78.

Quadro 4 – Demonstrativo VPL

ANO	Fluxos de caixa	VPL
0	-R\$ 1.000.000,00	-R\$ 1.000.000,00
1	R\$ 324.939,93	R\$ 290.124,94
2	R\$ 374.321,17	R\$ 298.406,55
3	R\$ 459.041,60	R\$ 326.736,74
4	R\$ 625.759,85	R\$ 397.681,70
5	R\$ 986.222,00	R\$ 559.608,85
Σ	Somatória	R\$ 872.558,78

Fonte: Adaptado pelo autor, a partir dos dados fornecidos pela empresa

3.4 TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)

A TIR representa a taxa de rentabilidade interna de um fluxo de caixa e é determinada quando se anula o VPL. Levando-se em consideração os fluxos de caixa de cada ano, identifica-se a TIR do projeto. Com a TMA utilizada de 12% para que a viabilidade do projeto seja testada e aceita, a TIR necessariamente precisa ser maior que a TMA.

Quadro 5 – Taxa interna de retorno (TIR)

ANO	Fluxos de caixa
0	- 1.000.000,00
1	324.939,93
2	374.321,17
3	459.041,60
4	625.759,85
5	986.222,00
TIR	36,86%

Fonte: Adaptado pelo autor, a partir dos dados fornecidos pela empresa

3.5 PAYBACK SIMPLES

O *Payback* simples utiliza o fluxo de caixa para encontrar a data exata da virada do empreendimento, ou seja, o período em que o investimento começa a gerar receitas positivas. Para encontrar o *payback* simples não utilizamos a TMA, pois essa metodologia é baseada no fluxo de caixa projetado. No quadro 6 abaixo é demonstrado o saldo sendo abatido do investimento ano a ano.

Quadro 6 – *Payback* Simples

ANO	Fluxos de caixa	Saldo
0	- 1.000.000,00	-1.000.000,00
1	324.939,93	- 675.060,07
2	374.321,17	- 300.738,90
3	459.041,60	158.302,70
4	625.759,85	784.062,56
5	986.222,00	1.770.284,56
Payback Simples		2,7
Meses		7,9
Dias		26

Fonte: Adaptado pelo autor, a partir dos dados fornecidos pela empresa

3.6 PAYBACK DESCONTADO

Com o cálculo do *payback* descontado é possível ter um cenário mais assertivo para o investidor, pois nele consta a TMA, que envolve o risco do negócio além de demonstrar o valor real de cada ano projetado, abatendo o investimento do VPL anual encontrado. No quadro 7 abaixo demonstra-se o saldo final de cada ano com o investimento abatido e quando será a virada para receitas positivas, ou seja, a data de pagamento do investimento levando em consideração o risco do negócio.

Quadro 7 – Payback Descontado

ANO	VPL	Saldo
0	- 1.000.000,00	-1.000.000,00
1	R\$290.124,94	- 709.875,06
2	R\$298.406,55	- 411.468,52
3	R\$326.736,74	- 84.731,77
4	R\$397.681,70	312.949,93
5	R\$559.608,85	872.558,78
Payback Descontado		3,2
Meses		2,6
Dias		17

Fonte: Adaptado pelo autor, a partir dos dados fornecidos pela empresa

4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

De acordo com as informações apresentadas acima na concepção do estudo de caso e utilizando as ferramentas de análise de viabilidade econômica, é possível interpretar os valores encontrados. Estes serão traduzidos neste tópico em informações importantes para a tomada de decisão do investidor interessado neste novo modelo de empreendimento, o “*coworking*”.

Como o mercado está a cada dia mais competitivo, aumenta-se o impacto negativo em função de decisões erradas. Assim sendo, a maioria dos investidores tende a tomar decisões de grande relevância somente após estudos efetivos que fundamentem e elevem as chances de acerto de suas decisões. Nesse sentido, este presente estudo de caso sobre a viabilidade econômica de um escritório de *coworking* teve como objetivo o preenchimento dessa lacuna, apresentando dados

financeiros empíricos e respectivas análises baseadas num empreendimento no formato de *coworking*. Ao confrontar os dados fornecidos com os indicadores típicos de avaliação financeira deste estudo, identifica-se que o projeto de *coworking* é viável, ou seja, investir em uma empresa de *coworking* traz retornos positivos dentro de três anos e três meses.

Através do fluxo de caixa projetado foi encontrado o total de receitas obtidas ao final de cada ano analisado, iniciando o empreendimento em 2019. Levando em consideração que o investimento inicial é de R\$ 1.000.000,00 para que seja montado um escritório de *coworking* completo e a TMA de 12% incluindo os riscos e liquidez, foi encontrada uma TIR de 36,86%, o que mostra que a porcentagem de retorno do investimento é positiva. Ao final do segundo ano o projeto atinge aproximadamente 50% do seu investimento inicial. No ano seguinte, após o mês de abril, o investimento se paga totalmente e começa a gerar receitas positivas. Considerando a projeção para cinco anos, foi encontrado o *payback* descontado, ou seja, o tempo em que será quitado o investimento levando em consideração o seu risco, a TMA, e o *payback* encontrado foi de 3,2. Então, a partir de três anos, dois meses e dezessete dias, o projeto já se torna viável e com retornos positivos.

Este estudo de caso visa apenas a viabilidade econômica do empreendimento, não levando em consideração outras análises como a de mercado, a análise de concorrência, entre outras. Também deve-se considerar como risco o fato de ser um tema contemporâneo no Brasil e a sociedade ainda ser receosa com novos modelos de empreendimentos, tornando a venda dos espaços compartilhados mais difícil. As atuações gerenciais como a contabilidade, o administrativo, vendas e marketing, fundamentais para qualquer negócio, se mal conduzidas, podem levar um risco grande ao negócio.

Um dado importante é entender que *coworking* não é apenas um espaço físico de trabalho. O incremento mais importante e necessário para a longevidade de um ambiente de *coworking* é a manutenção do “*networking*”, ou seja a troca de

experiências que o local proporciona. Isso é o que o torna diferente do "*home office*".

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao analisarmos este estudo de caso com os dados obtidos da análise de viabilidade financeira e comparando com as dificuldades encontradas para abertura e manutenção de um *coworking*, conclui-se que a viabilidade de investir neste tipo de escritório é viável tomando os devidos cuidados com a gestão.

Este estudo aprofundou-se apenas na parte econômica e financeira do projeto, pois são poucos os artigos específicos e concretos sobre esta matéria.

Os dados levantados e os resultados para análise com este estudo podem também complementar o censo realizado pela organização *Coworking Brasil*, pois no último censo não havia esta importante ferramenta para quem busca abrir um escritório de *coworking*.

REFERÊNCIAS

CAMPOS, Roberto de O. **Na virada do Milênio**. 2. ed. Rio de Janeiro: Topbooks, 1999.

CASSAROTTO FILHO, N; KOPITTKE, B. H. **Análise de investimento**. 11 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Coworking Brasil. (2017b). **Censo Coworking Brasil 2017**. Disponível em: <https://coworkingbrasil.org/censo/2017/>. Acesso em: julho 2017.

FERREIRA, António Casimiro. **Sociedade da austeridade e direito do trabalho de exceção**. Vida Economica Editorial, 2012.

FREZATTI, Fábio. **Gestão da viabilidade econômico-financeira dos projetos de investimento**. São Paulo: Atlas, 2008.

HIRSCHFELD, H. **Engenharia econômica: análise de custos**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

LEFORESTIER, A. **The Co-Working space concept**. CINE Term project, n. February, p. 1– 19, 2009.

MEDINA, Paloma Fraga; KRAWULSKI, Edite. *Coworking* como modalidade e espaço de trabalho: uma análise bibliométrica. **Cadernos de Psicologia Social do Trabalho**, São Paulo, v. 18, n. 2, p. 181-190, dec. 2015.

SUAREZ, Ramon. **Manual do coworking**: Aprenda como criar e gerir um espaço de *Coworking* de sucesso. Traduzido por GATTS< Favio. Rio de Janeiro: Serendipity Accelerator TM, 2016.

VERAS, L. L. **Matemática financeira**: uso de calculadoras financeiras, aplicações ao mercado financeiro, introdução à engenharia econômica, 300 exercícios resolvidos e propostos com respostas. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2001.

YIN, Robert K. **Estudo de caso**: Planejamento e métodos. 2 Ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.