

UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ
Departamento de Gestão e Negócios

Pedro Henrique Braga Monteiro

**ESTUDO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE UM PET
SHOP NA CIDADE DE TAUBATÉ/SP**

Taubaté - SP

2022

Pedro Henrique Braga Monteiro

**ESTUDO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE UM PET
SHOP NA CIDADE DE TAUBATÉ/SP**

Trabalho de Conclusão de curso apresentado como parte dos requisitos para aprovação no curso de Administração de Empresas do Departamento de Gestão e Negócios da Universidade de Taubaté.

Orientadora: Prof. M^a. Vilma da Silva Santos

Taubaté - SP

2022

SIBi – Sistema Integrado de Bibliotecas / UNITAU

M775e Monteiro, Pedro Henrique Braga
Estudo de viabilidade para abertura de um PetShop na cidade de Taubaté/SP / Pedro Henrique Braga Monteiro - 2022.
36 f. : il.

Monografia (graduação) - Universidade de Taubaté, Departamento de Gestão e Negócios, Taubaté, 2022.
Orientação: Profa. Ma. Vilma da Silva Santos, Departamento de Gestão e Negócios.

1. Estudos de viabilidade. 2. Administração de projetos. 3. PetShop. 4. Processo decisório. I. Título.

CDD 658.4

Ficha catalográfica elaborada pela Bibliotecária Maria Ap. L. de Souza – CRB/8-9087

PEDRO HENRIQUE BRAGA MONTEIRO

**ESTUDO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE UM PESHOP NA CIDADE DE
TAUBATÉ/SP**

Trabalho de Conclusão de curso apresentado como parte dos requisitos para aprovação no curso de Administração de Empresas do Departamento de Gestão e Negócios da Universidade de Taubaté.

Data: ____ / ____ / ____

Resultado: _____

BANCA EXAMINADORA:

Prof.^a. M^a. Vilma da Silva Santos

Universidade de Taubaté

Assinatura: _____

Prof. André Luiz Freitas Guimarães

Universidade de Taubaté

Assinatura: _____

Prof. Odir Cantanhede Guarnieri
Taubaté

Universidade de

Assinatura: _____

Prof. Júlio César Gonçalves

(Suplente)

Universidade de Taubaté

Assinatura: _____

AGRADECIMENTOS

Minha mãe por ter me incentivado a terminar o curso.

Meu tio que nos primeiros anos sempre me levava para a faculdade.

Meu amigo que me ajudou em escrever textos longos.

Aos professores, em especial à professora orientadora Vilma pela paciência e ajuda no desenvolvimento deste trabalho.

RESUMO

O estudo da viabilidade é visto como um instrumento de que dispõem os empreendedores para planejar e prever situações de risco, por meio de um conjunto de informações elaboradas de forma organizada, demonstrando os aspectos importantes de um empreendimento. Das muitas empresas que abrem no Brasil, grande parte encerra as atividades com até dois anos de existência. Isso decorre, devido à falta de aprimoramento nos processos de gestão e, principalmente, por falta de conhecimento das condições do mercado em que atuam ou em que irão atuar, para que possam tomar decisões corretas e com riscos mensurados, o que demonstra a importância de se ter um estudo da viabilidade. O trabalho realizou um estudo de viabilidade para abertura de um pet shop na cidade de Taubaté/SP. Foi realizada pesquisas caracterizadas como descritiva e exploratória e quanto aos meios de investigação foi a bibliográfica. E o estudo da viabilidade ao realizar a análise tenta prever o eventual êxito ou fracasso de um negócio, tornando assim, uma ferramenta de planejamento que define se o projeto ou empresa é capaz de gerar resultados positivos, ou não. E neste trabalho, o estudo de viabilidade de investimento para abertura de um petshop na cidade de Taubaté/SP e determinar o período de retorno do valor investido e sua rentabilidade identificou-se que o negócio possui condições financeiras satisfatórias sendo que terá condições para pagar seus compromissos e se manter no mercado.

Palavras-chave: Estudo da viabilidade. Empreendimento. Tomada de decisões.

ABSTRACT

The feasibility study is seen as an instrument available to entrepreneurs to plan and predict risk situations, through a set of information elaborated in an organized way, demonstrating the important aspects of an enterprise. Of the many companies that open in Brazil, most close their activities with up to two years of existence. This is due to the lack of improvement in management processes and, mainly, due to lack of knowledge of the market conditions in which they operate or in which they will operate, so that they can make correct decisions and with measured risks, which demonstrates the importance of have a feasibility study. The work carried out a feasibility study for opening a pet shop in the city of Taubaté/SP. Research characterized as descriptive and exploratory was carried out and the means of investigation was the bibliographical one. And the feasibility study, when carrying out the analysis, tries to predict the eventual success or failure of a business, thus making it a planning tool that defines whether the project or company is capable of generating positive results or not. And in this work, the investment feasibility study for opening a pet shop in the city of Taubaté/SP and determining the return period of the invested amount and its profitability identified that the business has satisfactory financial conditions and will be able to pay its commitments and remain in the market.

Keywords: Feasibility study. Enterprise. Decision-making.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Itens que compõe o capital inicial.....	25
Tabela 2 – Itens que compõe o custo inicial estimado.....	25
Tabela 3 – Itens que compõe a estimativa de custos.....	26
Tabela 4 – Gastos com colaboradores.....	26
Tabela 5 – Capital para estoque inicial.....	27
Tabela 6 – Investimento total.....	27
Tabela 7 – Custos fixos.....	27
Tabela 8 – Custos variáveis.....	28
Tabela 9 – DRE.....	28
Tabela 10 – Análise do investimento anual.....	29

LISTA DE SIGLAS

DRE	Demonstrativo de Resultado do Exercício
DL	Distribuição de Lucros
LL	Lucro Líquido
PL	Patrimônio Líquido
TMA	Taxa Mínima de Atratividade
TIR	Taxa Interna de Retorno
VPL	Valor Presente Líquido

SUMÁRIO

RESUMO.....	4
ABSTRACT.....	5
LISTA DE TABELAS.....	6
LISTA DE SIGLAS.....	7
1 INTRODUÇÃO.....	10
1.1 Problema.....	10
1.2 Objetivo do trabalho.....	11
1.3 Delimitação do trabalho.....	11
1.4 Importância do trabalho.....	11
1.5 Metodologia de pesquisa.....	12
1.6 Estrutura do trabalho.....	12
2 REVISÃO DA LITERATURA.....	13
2.1 Conceito de estudo de viabilidade.....	13
2.1.1 Definição de viabilidade econômica e financeira.....	14
2.2 Métodos de análise viabilidade.....	15
2.2.1 Fluxo de caixa.....	15
2.2.2 Taxa mínima de atratividade (TMA).....	17
2.2.3 Taxa interna de retorno (TIR).....	17
2.2.4 Valor presente líquido (VPL).....	18
2.2.5 Prazo de retorno do investimento (<i>payback</i>).....	19
2.3 Plano de negócios.....	20
2.3.1 Estrutura do plano de negócios.....	21
3 ESTUDO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE UM PESHOP.....	23
3.1 Plano de negócio para abertura de um Pet Shop.....	23
3.1.1. Sumário executivo.....	23
3.1.2 Análise de mercado.....	23
3.1.3 Análise de fornecedores.....	24
3.1.4 Plano marketing.....	24
3.1.5 Plano operacional.....	24
3.1.6 Plano financeiro.....	24
3.2 Estudo de viabilidade para abertura de um pet shop.....	25
3.2.1 Estimativa de custos.....	25

3.2.2 Demonstrativos de Resultados.....	28
3.2.3 Retorno do investimento.....	29
3.3 Resultados encontrados.....	30
REFERÊNCIAS.....	34

1 INTRODUÇÃO

Abrir o próprio empreendimento pode ser o caminho para a independência financeira e, principalmente, para a realização profissional e pessoal e segundo Dolabela (1999), a ação empreendedora possibilita as pessoas intervirem, inovando, criando e avançando na busca de novos patamares de produção de melhores níveis de vida, destacando a importância vital que os novos empreendedores têm para a sociedade.

E a abertura de um negócio quando amparado pela utilização de um estudo de viabilidade que é conforme menciona Dolabela (1999) é um recurso que dá sustentação a um novo negócio, sendo, portanto, uma ferramenta para analisar a implantação de um negócio.

Ou seja, por meio dele, a gestão pode alcançar cada vez mais patamares elevados no mercado, uma vez que engloba diversos estudos sobre o mercado com a finalidade de avaliar se algum investimento é viável ou não.

Essa análise precisa ser feita antes do projeto da empresa começar a ser executado. Isso acontece, pois, o estudo permite que a empresa saiba com antecedência se o capital investido terá um bom retorno ou se é melhor procurar outro nicho para aplicar o dinheiro.

Com a análise da viabilidade econômica, os riscos existentes nas ações das empresas diminuem, assim como possíveis prejuízos que a empresa teria caso investisse em algum projeto que não fosse viável.

1.1 Problema

A realização de um estudo de viabilidade antes de construir, adquirir, implantar, expandir ou modernizar qualquer tipo de empreendimento é um fator que contribui para que um empreendimento aconteça, uma vez que se realiza uma análise criteriosa para uma possível abertura, logo, é preciso que o empreendedor adquira dados confiáveis a respeito do investimento.

Nesse contexto, o trabalho questiona: Qual a importância da adoção do estudo de viabilidade para abertura de um pet shop na cidade de Taubaté?

1.2 Objetivo do trabalho

Realizar um estudo de viabilidade para abertura de um pet shop na cidade de Taubaté/SP.

1.3 Delimitação do trabalho

O trabalho limita-se na realização de um estudo de viabilidade para abertura de um pet shop, na cidade de Taubaté/SP.

Como o estudo será feito para fins reais, acredita-se que por meio de um planejamento baseado num estudo de viabilidade há maiores possibilidades de sucesso de abertura do negócio.

1.4 Importância do trabalho

A importância do estudo de viabilidade está no fato de fazer uma análise em que considera todos os pontos necessários para verificar se o novo empreendimento terá condições de manter-se nos primeiros tempos e colocando parâmetros para sua continuidade, sendo uma das mais importantes, a projeção de receitas, onde deve levar em conta a situação do mercado, a presença de concorrentes, o público alvo a ser atingido e a taxa de retorno estabelecida.

Também é necessário verificar a projeção de custos e investimentos, enquanto na prospecção de uma projeção de receitas existe uma estimativa, a projeção de custos e investimentos pode ser feita tomando como base valores reais.

É preciso também trabalhar com indicadores para saber se tal projeto é viável ou não, os índices previstos para receitas, custos e investimento devem ser analisados através do *VPL (Valor Presente Líquido)*, quando se avalia a projeção de um fluxo de caixa com valores atualizados.

Ao mesmo tempo, é preciso analisar uma *Taxa Interna de Retorno (TIR)*, onde se pode criar uma projeção da taxa de retorno de investimento utilizando os valores apurados no fluxo de caixa.

1.5 Metodologia de pesquisa

A pesquisa foi caracterizada quanto aos fins, sendo está descritiva e exploratória e quanto aos meios de investigação é bibliográfica.

A pesquisa descritiva descreve as principais características da população pesquisada, como opinião e preferências. Já a exploratória é feita a partir de uma amostra que permitirá o pesquisador escolher qual o problema a ser pesquisado, e desenvolver suas questões com mais clareza (VERGARA, 2007).

Com relação a pesquisa bibliográfica Vergara (2007), a define como a leitura, a análise e a interpretação de material impresso. Entre eles pode-se citar livros, periódicos, imagens, manuscritos, mapas, entre outros.

1.6 Estrutura do trabalho

O trabalho está estruturado em quatro seções. A primeira consiste na introdução, no problema, no objetivo, na delimitação, na importância, na metodologia e na sua estruturação. A segunda seção traz a revisão da literatura sobre o estudo de viabilidade. Na terceira apresenta a realização do estudo de viabilidade para abertura de um pet shop. A quarta seção apresenta as considerações finais do trabalho.

2 REVISÃO DA LITERATURA

2.1 Conceito de estudo de viabilidade

Clemente (2019) cita que um estudo de viabilidade, como o próprio nome já diz, envolve uma série de análises econômicas/financeiras, com o intuito de entender se o projeto é viável para ser executado. Assim sendo, ele deve ser realizado antes de se colocar qualquer plano de abertura uma empresa em prática.

O estudo de viabilidade evita também que a empresa perca dinheiro com investimentos que não gerem o retorno esperado. Isso porque, segundo Clemente (2019) por mais que algumas ideias pareçam boas na teoria, na prática, as coisas podem não ser como o imaginado.

A importância desse estudo para a empresa, nas menções de Clemente (2019) é que além de evitar grandes perdas financeiras que podem, muitas vezes, ser irreversíveis, o estudo de viabilidade também representa outros benefícios para uma empresa, tais como:

- **Previsão de retorno:** com projeções baseadas em números e estatísticas, fica mais fácil prever qual o real potencial de retorno de determinado projeto. Esses dados também permitirão descobrir em quanto tempo o capital investido será recuperado e avaliar como o negócio estará em um horizonte mais distante, como após quatro, ou cinco anos. Informações assim são fundamentais para uma gestão financeira eficiente de qualquer empresa.
- **Solicitação de investimento:** pode ser requerido pelas instituições financeiras na hora de iniciar uma linha de crédito empresarial, pois com base nessas informações, o banco avalia se libera ou não o crédito, de acordo com a previsão de rentabilidade.

E, como mencionado, fazer um estudo de viabilidade nada mais é do que avaliar se certo projeto pode ou não ser realizado e os melhores meios de operacionalizá-lo.

Para Clemente (2019) trata-se de um recurso para obter informações sobre a rentabilidade das ações planejadas e para compreender seus reais impactos sobre a

organização, seja na expansão dos negócios, na própria abertura da empresa ou em qualquer nova ação direcionada ao mercado.

2.1.1 Definição de viabilidade econômica e financeira

A análise de viabilidade econômica e financeira integra o conjunto de atividades desenvolvidas pela engenharia econômica, que busca identificar quais são os benefícios esperados em dado investimento para colocá-los em comparação com os investimentos e custos associados ao mesmo, a fim de verificar a sua viabilidade de implementação. Função essa corroborada por Veras (2001, p. 233) ao afirmar que “engenharia econômica é o estudo dos métodos e técnicas usados para a análise econômico-financeira de investimentos”.

Para Giacomini (2008) tudo gira dentro de estimativas realistas de venda e levantamento de custos confiáveis. Em outras palavras, busca-se inicialmente o lucro, o benefício projetado para o futuro e alguma garantia de que ele será realmente obtido. O preço deverá ser maior do que o custo, e as receitas, ou entradas, deverão ser maiores que os gastos, ou saídas.

Ainda nas menções de Giacomini (2008) é possível identificar a mais atraente e de melhor escolha dentre as diversas oportunidades. Um empreendimento que tenha um bom preço de mercado e que tenha um atendimento rápido e eficiente.

Por fim, conforme Veras (2001), se busca um empreendimento que tenha lucro e uma taxa de crescimento a médio e longo prazo, o estudo de viabilidade econômico e financeira faz uma análise completa do investimento e retorno de um projeto. Não existe uma única forma de realizar essa análise. Cada forma possui vantagens e especificidades.

A grande maioria dos negócios exige o investimento de capital. Bernstein (2000) explica que, quando a decisão de investir está baseada na disponibilização de recursos, com objetivo de se obter o equilíbrio das entradas e saídas, levando-se em conta os saldos a cada momento (fluxo de caixa), trata-se de viabilização financeira.

Portanto, Bernstein (2000) escreve que o estudo de viabilidade econômica e financeira é o que pretende mostrar para investidores que o empreendimento obterá lucro, para que assim o capital inicial necessário venha de investimentos.

Entretanto, não deve uma análise prévia de viabilidade, se restringir a uma análise financeira, pois esta não leva em consideração fatores não quantificáveis que influenciam na qualidade dos indicadores do resultado final do negócio.

2.2 Métodos de análise viabilidade

Silva (1995) descreve que para que o estudo de viabilidade se aproxime da realidade, deve-se partir de um bom cenário, dispor de um bom modelo matemático para simulação, conhecer os indicadores de qualidade fornecidos pelo modelo de cálculo e saber interpretar os indicadores, estabelecendo critérios particulares de decisão.

Dessa forma, Silva (1995) cita que é preciso fazer uma análise objetiva sobre a viabilidade econômica e financeira tendo em pauta a quantidade informações entre o momento da decisão e conclusão do objetivo. É vital ter em consideração a diferença de capital no presente e no futuro.

Veras (2001) relata que a análise de viabilidade sofre pela influência de variáveis monitoráveis e não monitoráveis. São monitoráveis onde o empreendedor pode exercer algum tipo de controle ou alterá-las. As não monitoráveis fogem totalmente da ação do incorporador, ou seja, impostas pelo mercado.

E, segundo Veras (2001) tanto na análise de viabilidade econômica e financeira, as técnicas mais comuns são:

- *Fluxo de Caixa;*
- *Taxa Mínima de Atratividade (TMA);*
- *Taxa interna de retorno (TIR);*
- *Valor Presente Líquido (VPL); e*
- *Prazo de retorno do investimento (payback).*

2.2.1 Fluxo de caixa

Zdanowicz (2000) denomina fluxo de caixa de uma empresa ao conjunto de ingressos e desembolsos de numerário ao longo de um período determinado. É a principal ferramenta de gestão financeira que planeja, controla e analisa as receitas, as despesas e os inventários.

É uma representação gráfica e cronológica de entrada (ingressos) e saídas (desembolsos) de recursos financeiros na empresa e, segundo Zdanowicz (2000) e a partir da elaboração do fluxo de caixa, é possível verificar e planejar eventual escassez do caixa para cobrir obrigações, ou o excesso de dinheiro parado, sem render nada à organização.

Devido à complexidade do fluxo de caixa de uma organização Zdanowicz (2000) menciona que é preciso a montagem de uma matriz que irá relacionar o período de efetuação das transações financeiras, chamado de matriz de fluxo de caixa.

O fluxo de caixa para Zdanowicz (2000) é um dos principais instrumentos de análise e avaliação de uma empresa, integrando o caixa central, as contas correntes em bancos, contas de aplicação, receitas, despesas e as previsões.

Já Hoji (2017, p. 79) apregoa que, “a Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC) é uma peça contábil elaborada sob o regime de caixa”. Essa característica torna difícil sua comparação com outras demonstrações elaboradas à luz do regime de competência.

Segundo Hoji (2017), “o fluxo de caixa é um esquema que representa as entradas e saídas de caixa ao longo do tempo. Em um fluxo de caixa, deve existir pelo menos uma saída e pelo menos uma entrada (ou vice-versa).”

E, com base nessas informações é que as decisões empresariais são apoiadas, pois é aí que são construídos os fluxos de caixa. Pode ser mencionado os seguintes indicadores, no caso do caixa das organizações:

- Exposição máxima (mês onde se verifica o maior saldo positivo);
- Prazo de retorno; e
- Taxa de retorno.

De acordo com Gonzáles (2003), com a ajuda do fluxo de caixa, pode-se determinar o momento em que a incorporação requisitará o ingresso de recursos de financiamento ou investimento, e ainda, determinar o momento que parte do faturamento poderá ser transferido para o retorno.

De forma separada do tamanho, Gonzáles (2003) cita que toda organização empresarial é movida à caixa, e é por meio do fluxo de caixa que se identifica exatamente o quanto está disponível para ser distribuído aos credores, aos acionistas; as carências de recursos e suas fontes.

2.2.2 Taxa mínima de atratividade (TMA)

Na análise de estudo de viabilidade, é necessária a definição prévia de alguns parâmetros mínimos de comparabilidade, como, por exemplo, a *Taxa Mínima de Atratividade (TMA)*, que representa o mínimo de retorno exigido pelo investidor.

Segundo Kassai *et al.* (2000):

Entende-se por taxa mínima de atratividade (TMA) a taxa mínima a ser alcançada em determinado projeto; caso contrário, o mesmo deve ser rejeitado. É, também, a taxa utilizada para descontar os fluxos de caixa quando se usa o método de valor presente líquido (VPL) e o parâmetro de comparação para a TIR. É o rendimento mínimo de uma segunda melhor alternativa do mercado (KASSAI, *et al.*, 2008, p. 58).

Para Casarotto Filho e Kopitkke (2011, p. 106), “a TMA deve render, no mínimo, a taxa de juros equivalente à rentabilidade das aplicações correntes e de pouco risco” e, para pessoas físicas, a TMA deve ser igual a rentabilidade da poupança ou de aplicações com baixíssimo risco e alta liquidez.

Ao se analisar uma proposta de investimento, conforme Casarotto Filho e Kopitkke (2000), deve-se considerar o fato de estar perdendo a oportunidade de auferir retornos pela aplicação do mesmo capital em outros projetos. Afirmam também, que a nova proposta para ser atrativa deve render, no mínimo, a taxa de juros equivalente à rentabilidade das aplicações correntes e de pouco risco.

2.2.3 Taxa interna de retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) avalia a rentabilidade de um projeto de investimento. Para Horngren, Sundem e Stratton (2004), a taxa interna de retorno calcula a taxa de desconto na qual o valor presente dos fluxos de caixa de um projeto é igual ao valor presente das saídas de caixa esperadas, ou seja, é a taxa de desconto onde o valor presente líquido é igual à zero.

Para Brom e Balian (2007), a TIR representa a taxa média periódica de retorno de um projeto suficiente para repor, de forma integral e exata, o investimento realizado. A taxa média periódica de retorno representa a medida de rentabilidade de determinado projeto de investimento.

Os autores citam também que o cálculo da TIR independe de qualquer informação externa ao próprio fluxo de caixa do projeto de investimento.

Desta forma, Brom e Balian (2007), afirmam que a TIR compara o resultado obtido nos cálculos efetuados em determinado projeto de investimento com o custo de oportunidade dos recursos próprios utilizados, com o custo de captação dos capitais de terceiro, e/ou com o retorno mínimo necessário para remunerar adequadamente os financiadores internos, devendo ser no mínimo, igual aos fatores econômicos e financeiros utilizados.

2.2.4 Valor presente líquido (VPL)

O Valor Presente Líquido (VPL) nas menções de Kassai *et al.* (2000) é um dos instrumentos mais utilizados para se avaliar propostas de investimentos de capital. Reflete a riqueza em valores monetários do investimento, medida pela diferença entre o valor presente das entradas de caixa e o valor presente das saídas de caixa, a uma determinada taxa de desconto.

Kassai *et al.* (2000) destaca também que o VPL é um dos melhores métodos e o principal indicado como ferramenta para analisar projetos de investimentos, não apenas porque trabalha com o fluxo de caixa descontado e pela sua consistência matemática, mas também porque o resultado é em espécie, revelando a riqueza absoluta do investimento.

Com base no resultado do VPL, Brom e Balian (2007) relata que existe regra de decisão básica pelo método conforme segue:

- **Se o VPL for > 0** , aceita-se o projeto de investimento, pois os retornos oferecidos cobrirão o capital investido, o retorno mínimo exigido e ainda oferecerão um ganho líquido extraordinário ao investidor.
- **Se o VPL for $= 0$** , o projeto de investimento apresenta-se indiferente, pois seu retorno apenas cobrirá o capital investido e o retorno mínimo exigido pelo investidor, não oferecendo qualquer vantagem ou ganho além disso.
- **Se o VPL for < 0** , rejeita-se o projeto de investimento, pois os retornos oferecidos não cobrirão o capital investido acrescido do retorno mínimo exigido pelo investidor.

Conclui-se que, se o VPL for maior que zero e apresentar um resultado satisfatório para o empreendedor o projeto deve ser implantado, e conforme Brom e Balian (2007) se caso não for, ele deve ser rejeitado devido apresentar desvantagens.

2.2.5 Prazo de retorno do investimento (*payback*)

Esse método apura o tempo necessário para que determinado investimento seja recuperado ou ainda, para que retorne ao investidor. O *payback* é o período de recuperação de um investimento e nas citações de Kassai *et al.* (2000), consiste na identificação do prazo em que o montante do dispêndio de capital efetuado seja recuperado por meio dos fluxos líquidos de caixa gerados pelo investimento. É o período em que os valores dos investimentos (fluxos negativos) se anulam com os respectivos valores de caixa (fluxos positivos).

Kassai *et al.* (2000, p. 97), mencionam que “o *payback* é utilizado como referência para julgar a atratividade relativa das opções de investimento”. Deve ser encarado com reservas, apenas como indicador, não servindo para seleção entre alternativas de investimento

Segundo Souza (2003, p. 74), “o período de *payback* é um indicador que mostra o prazo de retorno do investimento total de recursos financeiros, aplicados no empreendimento”. Portanto, é um critério que consiste em analisar o período necessários para poder obter o retorno do investimento inicial sem considerar nenhum tipo de juros.

Souza (2003) destaca que o fundamento da técnica do *payback* é procurar identificar o tempo necessário à recuperação do valor investido e tanto há duas abordagens, denominadas *payback* simples e *payback* descontado, onde:

- **Payback simples** ou período de retorno do investimento é definido como a quantidade de períodos em que se leva para recuperar o investimento, em outras palavras, é o tempo que o investimento levará para zerar o fluxo acumulado.
- **Payback descontado** é uma opção parecida e leva em conta o valor temporal do dinheiro. Este método utiliza o fluxo de caixa descontando a determinada taxa de desconto TMA para, ao invés de resultar no momento em que o fluxo chega a zero, resultar no momento em que o fluxo de caixa descontado irá zerar, ou seja, quando o investimento gera valor em comparação com a taxa de desconto utilizada.

2.3 Plano de negócios

No plano de negócio estão descritas as características do negócio, de que maneira deve-se trabalhar e as estratégias para alcançar espaço no mercado. Durante a elaboração o processo de aprendizagem e autoconhecimento é desenvolvido, o que permite que o empreendedor se situe no seu ambiente de negócio.

Nele também devem constar as projeções de despesas, receitas e dos resultados financeiros esperados. Muitas empresas funcionam por um bom tempo, mesmo sem um plano de negócio, porém esta é uma opção limitadora e de alto risco, conforme apresenta Dornelas (2008).

Na visão de Wildauer (2011):

O plano de negócio pode ser resumido como sendo um documento no que o empreendedor demonstra, em linguagem formal e objetiva, o negócio que quer conceber e mostrar para seus parceiros, sócios e futuros investidores, passando a estes a visão, a missão e os objetivos do empreendimento, o plano operacional, o plano de marketing, o plano financeiro, e o plano jurídico, de modo a facilitar seu entendimento e a sua aceitação por parte dos interessados (WILDAUER, 2011 p. 39).

O plano de negócio, segundo Wildauer (2011) apresenta a importância de um correto planejamento de todas as atividades e os recursos que um empreendimento necessita, em todos os momentos porque são poucas as chances de um sonho de negócio se tornar realidade.

Dolabela (2008) define plano de negócios como uma linguagem completa utilizada para descrever o que é ou a pretensão do que deve ser uma empresa, sendo que sua utilização reduz a taxa de risco do negócio e sustenta a tomada de decisões, que também pode sinalizar que não se deve abrir a empresa ou lançar o produto.

Sem dúvidas um planejamento correto sobre os recursos e as atividades do novo negócio, tanto no presente quanto no futuro e são considerados por Dolabela (2008) fundamentais para que o sonho de empreender se torne realidade.

Reis e Armond (2012, p. 107) acreditam que com o plano de negócio é possível:

- Identificar os riscos e propor planos para minimizá-los e até mesmo evitá-los;

- Identificar seus pontos fortes e fracos em relação à concorrência e o ambiente de negócio em que atua;
- Conhecer seu mercado e definir estratégias de marketing para seus produtos e serviços;
- Analisar o desempenho financeiro de seu negócio;
- Avaliar investimentos e o retorno sobre o capital investido; e
- O empreendedor terá um poderoso guia que norteará todas as ações de sua empresa.

Além disso, para Reis e Armond (2012), o plano de negócio auxilia na apresentação das principais características do negócio e tem como público principal: parceiros, incubadoras, bancos, sócios potenciais, fornecedores, clientes potenciais, grandes executivos e a própria empresa, todos com o objetivo de ajudar de alguma forma a empresa a se estabelecer.

2.3.1 Estrutura do plano de negócios

Não existe um modelo padrão para ser seguido, a estrutura mais usual descrita por Filion e Dolabela (2000) divide-se em:

- Sumário Executivo;
- Apresentação da Empresa;
- Plano de Mercado;
- Plano de Marketing;
- Plano Operacional; e
- Plano Financeiro.

Já Dornelas (2005), apresenta algumas variações para a estrutura de um plano de negócios. São eles:

- Capa;
- Sumário;
- Sumário executivo;
- Descrição da empresa;
- Produtos e serviços;
- Análise de mercado e competidores;
- Marketing e vendas;
- Análise estratégica;

- Plano financeiro; e
- Anexos.

3 ESTUDO DE VIABILIDADE PARA ABERTURA DE UM PESHOP

3.1 Plano de negócio para abertura de um Pet Shop

O negócio a ser implantado é uma Pet Shop. Como o nome já diz - pet em inglês significa pequeno animal e shop área de compra, e é destinado à área de compras para pequenos animais ou animais de estimação.

Este segmento atende às necessidades de alimentação, embelezamento e consultas veterinárias, este último fator é preponderante para classificação jurídica quanto à Pet Shop e não Clínica Veterinária, pois estas devem possuir áreas cirúrgicas além de consultórios veterinários.

3.1.1. Sumário executivo

A abertura de um Pet shop tem o intuito de trazer um diferencial ao mercado da região buscando atender todas as demandas possíveis tendo como diferencial, o funcionamento 24h.

Os empreendedores são pessoas que buscam evoluir crescer e aprender dentro da área, por isso, a ideia é contar com empregados dedicados eficientes e com o desejo similar de crescer dentro dessa área.

Contará com produtos de alta qualidade, mas também, com um custo benéfico justo para o consumidor, os serviços vão desde o atendimento médico, necessário e emergencial até tarefas mais simples relacionadas a cosméticos e cuidados dos animais.

A localização é o centro da cidade visando atender a clientes de todas as faixas etárias e classes sociais.

3.1.2 Análise de mercado

A concorrência está cada vez mais forte e os clientes estão cada vez mais exigentes, torna-se necessário buscar exclusividades no negócio em conjunto com um atendimento exemplar para assim conseguir suprir o que é exigido pelo cliente e superar a concorrência.

3.1.3 Análise de fornecedores

É necessário buscar fornecedores que irão suprir as necessidades de demanda de tempo, mantendo a qualidade do produto solicitado além de buscar estabelecer uma relação duradoura e saudável para ambos.

3.1.4 Plano marketing

A ideia é transmitir para o consumidor que o negócio se estende desde o cuidado com o animal até venda de produtos de qualidade, sendo assim, serão criadas peças físicas e digitais com o intuito de informar e propagar a ideia do negócio.

Serão utilizados *outdoors* nas principais vias de Taubaté em conjunto com vários *busdoors* para apresentar a Pet shop e mostrar sua atuação.

Com relação as redes sociais, serão postados diversos vídeos e imagens mostrando o funcionamento e atuação de vendas e clínica para diversos animais.

3.1.5 Plano operacional

O negócio irá funcionar de segunda a domingo sendo um serviço de 24h e este será o grande diferencial do negócio, durante o dia ele estará apto aos cuidados dos animais até as 18h, porém, em caso de emergências estará de portas abertas a qualquer momento para venda de produtos, embora estará funcionando de segunda a sexta das 8h às 21h e sábado até as 13h, dessa forma, será possível atender e estar sempre presente para os clientes e suas exigências.

3.1.6 Plano financeiro

O investimento inicial de R\$ 70.000,00 a ser alocado majoritariamente nos seguintes itens (Tabela 1):

Tabela 1 – Itens que compõe o capital inicial

Contas	R\$
Aluguel	5.000,00
Móveis e Equipamentos	30.000,00
Taxas e Impostos	2.000,00
Capital de giro	11.250,00

O Pet shop requer um montante de capital de giro que pode ser considerado baixo, entre 10% e 20% do investimento inicial.

Assim, a estratégia a ser utilizada para atrair clientes será fundamental para o alcance do ponto de equilíbrio entre receita e despesa. O custo inicial pode ser estimado considerando os itens a seguir (Tabela 2):

Tabela 2 – Itens que compõe o custo inicial estimado

Contas	R\$
Salários, e encargos	15.000,00
Luz, telefone e acesso à internet	500,00
Produtos para higiene e limpeza	1.000,00
Recursos para manutenções e correções	500,00
Assessoria contábil	640,00

Com relação a previsão de lucratividade nos dois primeiros meses, estima-se o valor de R\$ 3.800,00 a R\$ 4.300,00.

3.2 Estudo de viabilidade para abertura de um pet shop

O estudo de viabilidade é a análise que tenta prever o eventual êxito ou fracasso de um projeto, portanto, é uma ferramenta de planejamento que define se o projeto ou empresa é capaz de gerar resultados positivos, ou não. Ao realizar o estudo da viabilidade, o empreendedor poderá gerar diversos benefícios e evitar situações que gerem prejuízos para o novo negócio.

3.2.1 Estimativa de custos

Os custos estimados estão demonstrados na Tabela 3:

Tabela 3 – Itens que compõe a estimativa de custos

Contas	R\$
Aluguel	5.000,00
Móveis e Equipamentos	30.000,00
Taxas e Impostos	2.000,00
Capital de giro	11.250,00
Salários e encargos	15.000,00
Luz, telefone e acesso à internet	500,00
Produtos para higiene e limpeza	1.000,00
Recursos para manutenções e correções	500,00
Assessoria contábil	640,00

A Tabela 3 apresenta os valores iniciais para a abertura de um petshop. Embora se faça uma prévia dos gastos que irão compor o investimento inicial, sempre surgem outros gastos que não foram previstos, exigindo uma prévia reserva, além do capital de giro nos primeiros meses de operação, em torno de R\$ 7.000,00, para pagar aluguel, despesas fixas e variáveis, totalizando um investimento inicial em torno de R\$ 70.000,00, considerando uma reserva de capital para o período inicial, no qual tem-se um baixo número de clientes.

Já a Tabela 4 apresenta os gastos com o pagamento de colaboradores para a abertura do petshop.

Tabela 4 – Gastos com colaboradores

Funcionários	Salario/mês R\$	INSS em R\$	FGTS em R\$	13° salário em R\$	Férias remuneradas em R\$
Atendente 1	1.200,00	132,00	132,00	1.200	400,00
Atendente 2	1.200,00	132,00	132,00	1.200	400,00
Tosador 1	1.500,00	165,00	165,00	1.500	500,00
Tosador 2	1.500,00	165,00	165,00	1.500	500,00
Veterinário	4.700,00	517,00	517,00	4.700	1550,00
Total	10.100,00	-	-	-	-

Os gastos com colaboradores costumam ocorrer um mês após a contratação, exigindo do empreendedor uma programação para esses gastos iniciais e contínuos.

Com relação ao espaço desejado, com uma metragem de 40m², com um valor aproximado de capital de giro de R\$ 11.250,00 e de R\$ 5.000,00 para o estoque inicial, como pode ser observado na Tabela 5.

Tabela 5 – Capital para estoque inicial

Contas	Valores em R\$
Capital de giro	11.250,00
Estoque inicial	6.000,00
Total	17.250,00

Tem-se na Tabela 6 os gastos, isto é, o investimento total para a abertura do negócio.

Tabela 6 – Investimento total

Detalhamento	Valores em R\$
Total de gastos iniciais	70.000,00
Total de folha de pagamento	10.100,00
Total de capital de giro e estoque inicial	17.250,00
Investimento total	97.350,00

O investimento total apresentado na Tabela 6 para se abrir o petshop compreende o valor de R\$ 97.350,00. Esse montante a ser desembolsado pelo empresário é de capital próprio, sem utilizar nenhum tipo de financiamento bancário.

Após cálculo do valor do investimento, torna-se necessário estimar o custo mensal do empreendimento para depois poder calcular o preço de venda dos produtos que serão vendidos no petshop.

Os custos fixos no petshop estão demonstrados na Tabela 7.

Tabela 7 – Custos fixos

Custos fixos	Em R\$/mês
Pró-labore	4.500,00
Salários	10.100,00
Despesas	300,00
Aluguel	5.000,00
Água, luz	500,00
Propaganda	500,00
Manutenção	200,00
Outros custos	700,00
Total	21.800,00

Já a Tabela 8 demonstra os custos variáveis do empreendimento.

Tabela 8 – Custos variáveis

Custos variáveis	Em R\$/mês
Custo de mercadoria	14.400,00
Simplex Nacional	1.500,00
Total	15.900,00

A Tabela 7 e 8 apresenta os custos fixos e os custos variáveis, servem para estimar os custos do petshop e demonstrar quais as entradas e saídas que estão ocorrendo, ajudando o empresário a tomar suas decisões com base nessas informações.

3.2.2 Demonstrativos de Resultados

Deve-se calcular o lucro líquido da empresa, que consiste em vendas/custo das mercadorias vendidas/despesas e constituem a Demonstração de Resultado de Exercício (DRE), como mostra a Tabela 9.

Tabela 9 – DRE

Dados Contábeis	Valores em R\$	Análise Vertical
A - RECEITA BRUTA em R\$	53.457,00	100%
B – CUSTOS VARIÁVEIS	15.900,00	30%
Custos das mercadorias	14.400,00	
Simplex nacional	1.500,00	
C – MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO (A-B)	37.557,00	70%
D - CUSTOS FIXOS	21.800,00	40%
Pró-labore	4.500,00	
Salários	10.100,00	
Despesas	300,00	
Aluguel	5.000,00	
Água, luz	500,00	
Propaganda	500,00	
Manutenção	200,00	
Outros custos	700,00	
E –LUCRO OPERACIONAL (C-D)	15.757,00	29%

A Tabela 9 apresenta o impacto de cada item contábil no resultado da empresa. O demonstrativo de resultado é uma rotina flexível que permite ao empresário elaborá-lo de acordo com a realidade da empresa.

3.2.3 Retorno do investimento

O lucro acumulado do período é o que retorna e paga o investimento que foi efetuado na abertura do negócio e durante a sua vida, ou seja, o empreendimento só é viável se for capaz de retornar o investimento realizado.

Para se calcular o retorno do investimento, utiliza-se o Payback do investimento e para verificar se o negócio rentável ou não, analisa-se o Demonstrativo de Resultado do Exercício. Já o índice de retorno, verifica-se a Taxa de Retorno sobre o Patrimônio Líquido, com a divisão do Lucro Líquido (LL) pelo Patrimônio Líquido (PL), que a rentabilidade do investimento sob o ponto de vista dos proprietários, pois com essa análise observa-se a remuneração que está sendo oferecida ao Capital Próprio.

A Tabela 10 apresenta os resultados por ano do investimento e ao final, a taxa média para o período de cinco anos, período de análise do empreendimento.

Tabela 10 – Análise do investimento anual

Taxa de retorno líquido	2023	2024	2025	2026	Total
Lucro líquido (em R\$)	189.084,00	378.168,00	568.357,00	1.135.609,00	2.271.218,00
Patrimônio líquido (em R\$)	491.618,40	680.702,00	885.866,00	1.557.909,00	3.616.095,40
(=) Taxa de Retorno sobre Patrimônio Líquido	0,3846	0,5555	0,6415	0,7289	0,9391

O resultado do exercício social de uma empresa depois das participações e antes da distribuição de lucros aos acionistas ou sócios é chamado de lucro líquido; é a base de cálculo para Distribuição de Lucros (DL) aos sócios. Já, o PL para o ano de início do negócio tem-se o resultado de R\$ 491.618,40.

- **Primeiro ano:** para cada R\$ 1,00 investido pelos proprietários haverá um ganho estimado em R\$ 0,38. Esse resultado demonstra que o Payback dos proprietários seria alcançado em aproximadamente um ano e três meses;
- **Segundo ano:** para cada R\$ 1,00 investido pelos proprietários haveria um ganho de aproximadamente R\$ 0,55;
- **Terceiro ano:** para cada R\$ 1,00 investido pelos proprietários haveria um ganho de, aproximadamente, R\$ 0,64;

- **Quarto ano:** nesse ano o valor de retorno sobre o investimento seria para cada R\$ 1,00 investido pelos proprietários, em 2026 haveria um ganho de 0,72 e média dos cinco anos: o retorno médio para os cinco anos analisados seria de R\$ 0,93 para cada R\$ 1,00 investido pelos proprietários.

Na sequência, ilustra-se o poder de ganho do investimento pelo cálculo da taxa de retorno:

$$\text{Taxa de retorno} = \text{Lucro} \times 100 / \text{Investimento}$$

$$\text{Taxa de retorno} = 15.757,00 \times 100 / 70.000,00$$

$$\text{Taxa de retorno} = 22,51\%$$

Essa taxa de retorno 22,51%, demonstra a viabilidade do negócio.

Apresenta-se o cálculo do lucro do empreendimento.

$$\text{Lucro} = \text{Receita bruta} - \text{Custo variável} + \text{Custo fixo}$$

$$\text{Lucro} = 53.457,00 - 15.900,00 + 21.800,00$$

$$\text{Lucro} = 15.757,00$$

O valor de R\$ 15.757,00 representa a lucratividade do empreendimento.

Por fim, apresenta-se o prazo de retorno do investimento.

$$\text{Prazo de retorno de investimento} = \text{Investimento} / \text{Lucro}$$

$$\text{Prazo de retorno de investimento} = 70.000,00 / 15.757,00$$

$$\text{Prazo de retorno de investimento} = 4,44$$

O prazo de retorno do investimento será de 5 meses

3.3 Resultados encontrados

- **Payback:** é prazo de retorno de um projeto, ou seja, o tempo necessário para que seus fluxos de caixa nominais cubram o investimento inicial, será de 5 meses.
- **Taxa Interna de Retorno (TIR):** taxa de retorno sobre o investimento foi de 22,51% ao mês, o que indica que os R\$ 70.000,00 investidos serão totalmente recuperados em até aproximadamente cinco meses. O lucro será de R\$ 15.757,00 mensais e pelo cálculo foi demonstrado que serão

necessários 5 meses para que o montante de R\$ 70.000,00 investidos pelo empresário possa retornar.

- **Valor Presente Líquido (VPL):** consiste em calcular o valor presente dos demais termos do fluxo de caixa para somá-los ao investimento inicial. É, utilizado para descontar o fluxo à uma taxa mínima de atratividade o resultado demonstrou que no primeiro ano será de R\$ 189.084,00 chegando à soma de R\$ 1.135.609,00 em quatro anos.
- **Taxa Mínima de Atratividade (TMA):** constitui em custo de oportunidade, risco de negócio e liquidez, sendo assim, ficaria:
$$TMA = 100 + 5 = 105;$$
$$TMA = 105 + 7 = 112;$$
$$TMA = 112/12 = 9,33\% \text{ a.m.}$$

Nesse contexto, ao analisar a viabilidade do projeto de investimento para abertura de um petshop na cidade de Taubaté/SP e determinar o período de retorno do valor investido e sua rentabilidade identificou-se que o negócio possui condições financeiras satisfatórias sendo que terá condições para pagar seus compromissos e se manter no mercado.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Empreendedorismo é o processo de iniciativa de implementar novos negócios ou mudanças em empresas já existentes. É um termo muito usado no âmbito empresarial e muitas vezes está relacionado com a criação de empresas ou produtos novos, normalmente envolvendo inovações e riscos.

Está muito relacionado com a questão de inovação, na qual há determinado objetivo de se criar algo dentro de um setor ou produzir algo novo. Diversas startups, por exemplo, inovam-se dentro de um setor existente.

A realização de um estudo de viabilidade antes de construir, adquirir, implantar, expandir ou modernizar qualquer tipo de empreendimento é um fator que contribui para que um empreendimento aconteça, uma vez que se realiza uma análise criteriosa para uma possível abertura, logo, é preciso que o empreendedor adquira dados confiáveis a respeito do investimento.

Nesse contexto, o trabalho questiona: Qual a importância da adoção do estudo de viabilidade para abertura de um pet shop na cidade de Taubaté?

Com o estudo da viabilidade econômica, os riscos diminuem, e se garante uma maior assertividade. Ter noção da capacidade financeira da empresa e entender se o valor investido será retornado, faz com que o gestor tenha maior controle das atividades e não dependa exclusivamente das situações adversas que podem ocorrer.

O estudo da viabilidade econômica engloba diversos estudos sobre o mercado com a finalidade de avaliar se algum investimento é viável ou não. Essa análise precisa ser feita antes do projeto da empresa começar a ser executado. Isso acontece, pois, o estudo permite que a empresa saiba com antecedência se o capital investido terá um bom retorno ou se é melhor procurar outro nicho para aplicar seu dinheiro.

Com a análise da viabilidade econômica, os riscos existentes nas ações das empresas diminuem, assim como possíveis prejuízos que a empresa teria caso investisse em algum projeto que não fosse viável.

A ideia de abrir um petshop tem origem no fato que a longo prazo é um negócio lucrativo e interessante porém devido à grande quantidade de negócios

semelhantes na área é preciso fazer um estudo de viabilidade aprofundado e preciso antes de iniciar o projeto.

REFERÊNCIAS

BERNSTEIN, P. L.; DAMODARAN, A. **Administração de investimentos**. Porto Alegre: Bookman, 2000.

BROM, L. G.; BALIAN, J. E. A. **Análise de investimentos e capital de giro: conceitos e aplicações**. São Paulo: Saraiva, 2007.

CASAROTTO FILHO, N.; KOPITTKE, H. B. **Análise de investimentos: matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

CLEMENTE, L. **Saiba como é feito o estudo de viabilidade econômica de uma empresa**. 2019. Disponível em: <<https://blog.inepadconsulting.com.br/saiba-como-e-feito-o-estudo-de-viabilidade-economica-de-uma-empresa/>>. Acesso em: 13/07/2022.

DOLABELA, F. **O segredo de Luísa**. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.
_____. **Oficina do empreendedor**. Rio de Janeiro: Sextante, 2008.

DORNELAS, J. C. A. **Transformando ideias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

FILION, L. J.; DOLABELA, F. **Boa ideia! E agora?: plano de negócio**. 1. ed. São Paulo: Cultura, 2000.

GIACOMINI, G. **Modelos de gestão contábil**. 2008. Disponível em: <<https://periodicos.ufsc.br/index.php/adm/article/view/2175-8069.2008v10n22p170/>>. Acesso em: 02/05/2022.

GONZÁLEZ, M. A. S. **Empreendimentos imobiliários**. São Leopoldo: Universidade do Vale do Rio dos Santos, 2003.

HOJI, M. **Administração financeira e orçamentária: matemática financeira aplicada, estratégias financeiras, orçamento empresarial**. 9. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

HORNGREN, C. T.; SUNDEN, G. L.; STRATTON, W. O. **Contabilidade gerencial**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.

KASSAI, J. R.; *et al.* **Retorno de investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial**. São Paulo: Atlas, 2000.

REIS, E. P.; ARMOND, Á. C. **Empreendedorismo**. Curitiba: IESDE Brasil, 2012.

SILVA, J. P. **Análise financeira nas empresas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1995.

SOUZA, A. B. **Projetos de investimentos de capital:** elaboração, análise e tomada de decisão. São Paulo: Atlas, 2003.

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.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 9 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

WILDAUER, E. W. **Plano de negócios:** elementos constitutivos e processo de elaboração. São Paulo: Atlas, 2011.

ZDANOWICZ, J. E. **Fluxo de caixa.** 8. ed. Porto Alegre: Sagra Luzzatto, 2000.