



# ANÁLISE DE INVESTIMENTO EM UMA LOJA DE PRODUTOS AGROPECUÁRIOS E PET SHOP

## Introdução

Fazer com que uma loja física inicie suas atividades e consiga se manter saudável perante ao mercado, é um dos grandes desafios que os empreendedores tem, e que a cada dia se torna ainda mais complicado, em função de a concorrência ser grande, o mercado virtual estar se desenvolvendo cada dia mais e também com relação às dificuldades financeiras.

Perante a estas situações, a análise detalhada do negócio como um todo antes do início do desenvolvimento do mesmo se torna indispensável. A análise financeira associada a análise de mercado são ferramentas que orientam o empreendedor de que forma agir e o analisar se realmente o negócio é viável ou não.

## Objetivo Geral e Específicos

Este trabalho tem como objetivo geral: Avaliar a viabilidade da implantação de uma loja de produtos agropecuários e pet shop no município de Não Me Toque – RS.

1. Revisar as literaturas pertinentes ao assunto;
2. Realizar uma pesquisa de mercado com o objetivo de coletar informações sobre os atuais concorrentes e sobre as deficiências e oportunidades;
3. Elaborar um levantamento de custos para aquisição dos materiais necessários de infra estrutura, equipamentos e estoque inicial de produtos;
4. Mensurar a Taxa Mínima de Atratividade (TMA), Taxa Interna de Retorno (TIR), o Valor Presente Líquido (VPL) e o Índice de Lucratividade (IL) do investimento;
5. Apresentar os resultados encontrados;

## Método do Trabalho

A pesquisa de caráter exploratória teve duas frentes, uma de caráter qualitativo e outra quantitativo. Na primeira etapa foi realizada uma pesquisa de mercado com a intenção de levantar os quesitos a serem analisados em relação as lojas existentes no município. Na segunda etapa, foram utilizados os quesitos levantados e analisado o nível de satisfação dos clientes perante a cada quesito em relação as lojas frequentadas.

O estudo seguiu as seguintes etapas:

A análise de viabilidade foi desenvolvida de acordo com as etapas listadas abaixo:

- 1) pesquisa de satisfação de mercado com base nas atuais lojas presentes no município;
- 2) pesquisa de produtos e serviços oferecidos, e também de equipamentos necessários com base em lojas do mesmo ramo;
- 3) levantamento dos custos de aquisição e investimentos necessários para abertura e gerenciamento do negócio;
- 4) determinação da Taxa Mínima de Atratividade (TMA), com base no mínimo que a empresa se propõe a ganhar com o retorno do investimento;
- 5) determinação do valor presente líquido (VPL);
- 6) determinação da taxa interna de retorno (TIR);
- 7) determinação do índice de lucratividade (IL);

## Análise e Discussão dos Resultados

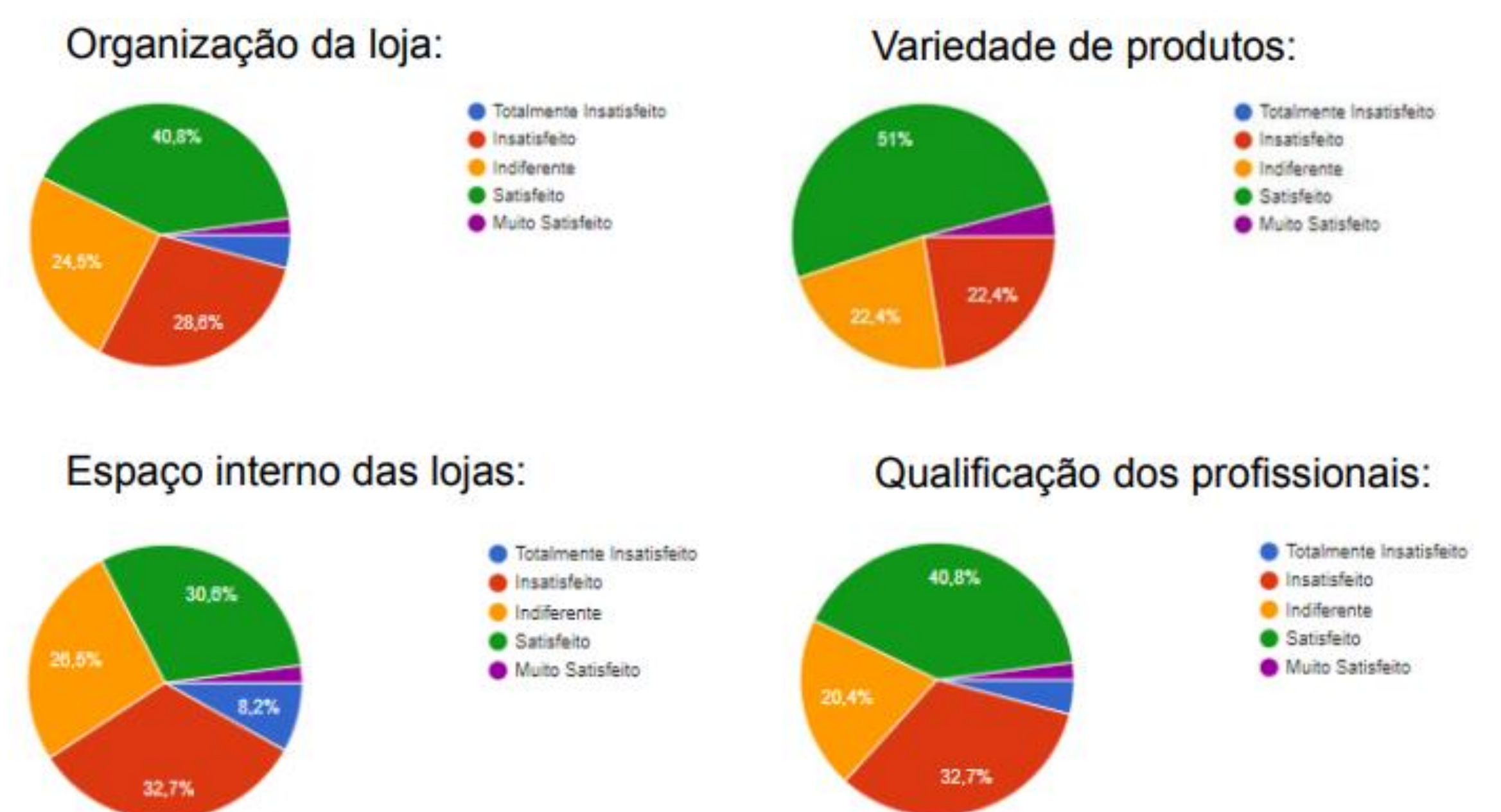
A pesquisa de caráter qualitativo para levantamento de critérios a serem avaliados, contou com respostas de 8 pessoas que residem no município de Não-Me-Toque, das quais 4 eram do sexo feminino e 4 do sexo masculino, com idades que variam de 23 a 60 anos e com profissões diferentes umas das outras.

A segunda etapa da pesquisa de caráter quantitativo recebeu respostas de 49 pessoas, residentes no município de Não-Me-Toque, e o que chamou a atenção é a baixa incidência de pessoas totalmente satisfeitas frente aos critérios avaliados.

Dos 49 entrevistados 57,1% são do sexo feminino e 42,9% são do sexo masculino. Quanto a faixa etária 65,3% são de 18 a 30 anos, 12,2% de 31 a 40 anos, 8,2% de 41 a 50 anos, 12,2% de 51 a 60 anos e 2% acima de 60 anos.

As respostas mais relevantes, que chamaram atenção pelo baixo nível de satisfação estão representadas na figura 1.

Figura 1 – Respostas com menor nível de satisfação.



Fonte: elaboração do autor (2019)

A análise de viabilidade foi realizada via Excel, conforme quadro 1.

Quadro 1 – Análise de viabilidade

Investimento Inicial	R\$117.500,00
TMA	10%

Período (Ano)	Fluxo de Caixa	VP Presente	VP Acumulado
0	-R\$117.500,00	-R\$117.500,00	-R\$117.500,00
1	R\$52.800,00	R\$48.000,00	-R\$69.500,00
2	R\$52.800,00	R\$43.636,36	-R\$25.863,64
3	R\$52.800,00	R\$39.669,42	R\$13.805,79

Soma VPs (ano 1 a 3)	R\$131.305,79
VPL	R\$13.805,79
TIR	16,56%
IL	1,12
Payback	2,65

Fomte: elaboração do autor (2019)

## Conclusão

Tendo definida a TMA de 10%, foram realizados os cálculos para a avaliação da viabilidade do empreendimento, os quais resultaram em valores viáveis de investimento, VPL de R\$13.805,79, maior que zero; TIR de 16,56%, 6,56% maior do que a TMA estabelecida de 10% e IL de 1,12, maior do que 1 que é o ponto de equilíbrio.

Com base nos resultados obtidos, é possível observar que há espaço para uma nova loja que priorize principalmente o cliente prestando um bom atendimento, não focando apenas no produto a ser oferecido. Constatou-se que existem pontos a serem melhorados e também novas oportunidades que podem ser colocadas em prática, como por exemplo: qualificação dos profissionais, qualidade do atendimento dos atendentes e a organização interna da loja, tornando um ambiente agradável e que faça o consumidor se sentir bem ao ingressar no ambiente.