

**UNIVERSIDADE DE PASSO FUNDO
ESCOLA DE CIÊNCIAS AGRÁRIAS, INOVAÇÃO E NEGÓCIOS - ESAN
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CAMPUS CASCA
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO**

GABRIELA MEZZOMO CERBARO

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA ABERTURA
DE UMA LOJA DE PRODUTOS NATURAIS NA CIDADE DE PARAÍ/RS**

CASCA

2023

GABRIELA MEZZOMO CERBARO

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA ABERTURA
DE UMA LOJA DE PRODUTOS NATURAIS NA CIDADE DE PARAÍ/RS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Ciências Contábeis da Universidade de Passo Fundo, campus Casca, como parte dos requisitos para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.
Orientadora: Prof^ª. Me. Maria Elena Amaral Ferreira Bueno

CASCA

2023

GABRIELA MEZZOMO CERBARO

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA PARA ABERTURA
DE UMA LOJA DE PRODUTOS NATURAIS NA CIDADE DE PARÁI/RS**

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado em 04 de Dezembro de 2023, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis no curso de Ciências Contábeis da Universidade de Passo Fundo, campus Casca, pela Banca Examinadora formada pelos professores:

Prof^a. Me. Maria Elena Amaral Ferreira Bueno
UPF – Orientadora

Prof. Fabiano Webber
Banca

Prof. Rodrigo Angonese
Banca

**CASCA
2023**

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente à Deus, pelo dom da vida, onde me permitiu desfrutar deste período especial da minha vida com saúde e disposição mesmo nos períodos difíceis, permitindo adquirir conhecimentos únicos e conviver com pessoas especiais.

Aos meus familiares, em especial os meus pais Salete e Ercilio, que nunca mediram esforços para me incentivar a seguir o caminho dos estudos e ser a cada dia uma pessoa melhor.

Aos meus amigos, que conviveram comigo neste período me apoiando e incentivando para que fosse tudo conforme sonhei, ajudando na realização da pesquisa e orçamentos para que o projeto tivesse todos os fatores necessários para ter os resultados mais concretos.

À minha orientadora Professora Maria Elena Amaral Ferreira Bueno, por todo auxílio e paciência esclarecendo às dúvidas e fornecendo dicas para que o trabalho tivesse se concretizado.

Além disso, a todos professores que ao longo dessa jornada passaram por minha formação, agregando conhecimento e ensinando conteúdos para o mercado de trabalho.

Por fim, a todos que de uma forma ou outra me ajudaram a chegar até esse momento tão especial da minha vida.

RESUMO

CERBARO, Gabriela. **Análise de viabilidade econômica e financeira da abertura de uma loja de produtos naturais em Paraí/RS**. Casca, 2023. 58f. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso de Ciências Contábeis). UPF, 2023.

Este estudo foi desenvolvido com o objetivo de analisar a viabilidade econômica e financeira da abertura de uma loja de produtos naturais na cidade de Paraí/RS. Diante da grande procura destes produtos no comércio local e em cidades vizinhas, verifica-se a possibilidade de abertura de uma loja exclusiva, com preços acessíveis e diversidades. A metodologia utilizada foi suposição de planos, sendo uma pesquisa descritiva e apresentada de forma quantitativa, abordando os principais custos e despesas, faturamentos e investimentos iniciais utilizando um cenário meta de 60% nos valores. Após cálculos e análises de indicadores financeiros para o empreendimento, os resultados foram positivos, pelo fato de o investimento inicial de R\$ 70.000,00 retornar após o segundo ano com uma sobra de R\$ 44.162,32. O VPL foi positivo, no valor de R\$ 161.196,15 e a TIR 70,39%. Assim, conclui-se que é considerável viável o investimento da loja.

Palavras-chave: Viabilidade. Produtos naturais. Indicadores financeiros.

ABSTRACT

CERBARO, Gabriela. **Economic and financial viability analysis of the opening of a natural products store in Parai/RS.** Casca, 2023. 58f. Final paper (Accounting Sciences Course). UPF, 2023.

This study was developed with the aim of analyzing the economic and financial viability of opening a natural products store in the city of Parai/RS. Given the great demand for these products in local commerce and in neighboring cities, there is the possibility of opening an exclusive store, with affordable prices and diversity. The methodology used was the assumption of plans, being a descriptive research and presented in a quantitative way, addressing the main costs and expenses, revenues and initial investments using a target scenario of 60% in values. After calculations and analysis of financial indicators for the project, the results were positive, due to the fact that the initial investment of R\$70,000.00 returned after the second year with a surplus of R\$44,162.32. The VPL was positive, amounting to R\$161,196.15 and the TIR was 70.39%. Therefore, it is concluded that the store's investment is considerable viable.

Keywords: Viability. Natural products. Financial indicators.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Projeto com Visão Frontal	34
Figura 2 - Projeto com Visão Interna	34
Figura 3 - Projeto Lateral Esquerdo.....	35
Figura 4 - Projeto Lateral Direito	35
Figura 5 - Logo Maca NaturaleCer.....	36

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Gênero	38
Gráfico 2 - Faixa Etária	39
Gráfico 3 - Hábito de Consumo de Produtos Naturais	39
Gráfico 4 - Frequência	40
Gráfico 5 - Classe de Produtos mais Consumidos	40
Gráfico 6 - Valor do gasto mensal com produtos naturais	41

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Investimento na Estrutura.....	42
Tabela 2 - Gastos para a Abertura de uma Microempresa	42
Tabela 3 - Estoque inicial na Categoria Frutas	43
Tabela 4 - Estoque inicial na Categoria Especiarias	44
Tabela 5 - Estoque inicial na Categoria Grãos	45
Tabela 6 - Depreciação	46
Tabela 7 - Outros Custos e Despesas Fixas	47
Tabela 8 - Fontes de Recurso.....	47
Tabela 9 - Receita de Vendas Total.....	48
Tabela 10 - Receita de Vendas meta	49
Tabela 11 - Projeção de Receitas	49
Tabela 12 - Demonstração de Resultado do Exercício	50
Tabela 13 - Cenários.....	51
Tabela 14 – Fluxo de caixa mensal – Janeiro a Junho	52
Tabela 15 - Fluxo de caixa mensal – Julho a Dezembro	52
Tabela 16 - Fluxo de Caixa Anual.....	53
Tabela 17 - Ponto de Equilíbrio.....	54
Tabela 18 - VPL e TIR	55
Tabela 19 - <i>Payback</i>	55

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CNPJ	Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica
DFC	Demonstração do Fluxo de Caixa
IBGE	Instituto Brasileiro de Gestão e Negócios
ISO	Organização Internacional de Normalização
MEI	Microempreendedor Individual
PB	<i>Payback</i>
TIR	Taxa Interna de Retorno
TIRM	Taxa Interna de Retorno Modificada
VPL	Valor Presente Líquido

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	12
1.1	CONTEXTUALIZAÇÃO	12
1.2	IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO PROBLEMA	13
1.3	OBJETIVOS	14
1.3.1	Objetivo Geral	14
1.3.2	Objetivos Específicos	14
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	15
2.1	A CONTABILIDADE.....	15
2.2	EMPREENDEDORISMO	16
2.2.1	Empreendedorismo por necessidade	17
2.2.2	Empreendedorismo por Oportunidade	18
2.3	PLANO DE NEGÓCIOS PARA TOMADA DE DECISÃO	19
2.3.1	Planejamento Estratégico	20
2.3.1.1	<i>Matriz Swot</i>	21
2.4	ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA	21
2.4.1	Custos	21
2.4.2	Fluxo de Caixa	22
2.5	INVESTIMENTO	23
2.5.1	Receita	24
2.5.2	Despesa	24
2.5.3	Recurso Financeiro	25
2.6	MÉTODOS PARA VIABILIDADE ECONOMICA E FINANCEIRA	25
2.6.1	Ponto de Equilíbrio	25
2.6.2	Taxa Interna de Retorno (TIR)	26
2.6.2.1	<i>Taxa Interna de retorno modificada (TIRM)</i>	27
2.6.3	Payback (PB)	27
2.6.3.1	<i>Payback descontado</i>	28
2.6.4	Valor Presente Líquido (VPL)	28
3	MÉTODO DE PESQUISA	30
3.1	CLASSIFICAÇÃO E DELINEAMENTO DA PESQUISA	30

3.2	PLANO DE COLETA DE DADOS.....	31
3.3	ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS.....	32
3.4	LIMITAÇÃO DO ESTUDO.....	32
4	APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS.....	33
4.1	CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO.....	33
4.1.1	Projeto Arquitetônico.....	33
4.1.2	Identidade Visual.....	36
4.2	PLANO DE NEGÓCIOS.....	37
4.2.1	Missão.....	37
4.2.2	Visão.....	37
4.2.3	Valores.....	37
4.2.4	Análise Swot.....	37
4.2.5	Análise do Mercado.....	38
4.3	INVESTIMENTO INICIAL.....	41
4.4	CUSTOS VARIÁVEIS.....	42
4.5	CUSTOS E DESPESAS FIXOS.....	46
4.5.1	Depreciação.....	46
4.5.2	Outros custos e despesas fixas.....	46
4.6	RECURSO FINANCEIRO.....	47
4.7	RECEITAS.....	48
4.7.1	Projeção de Receitas.....	49
4.8	DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO.....	50
4.9	FLUXO DE CAIXA.....	51
4.10	INDICADORES DE VIABILIDADE.....	54
4.10.1	Ponto de Equilíbrio.....	54
4.10.2	Cálculo VPL e TIR.....	54
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	56
	REFERÊNCIAS.....	58

1 INTRODUÇÃO

Neste capítulo apresenta-se a contextualização do tema referente ao estudo sobre análise de viabilidade econômica e financeira de abertura de uma loja de produtos naturais na cidade de Parai/RS, bem como, a identificação do problema e os respectivos objetivos para aprofundar o estudo.

1.1 CONTEXTUALIZAÇÃO

Os projetos de viabilidade econômica e financeira são um assunto que está sempre em alta, principalmente, no mercado brasileiro com a variação da inflação. Nos últimos anos, um dos aspectos que impactaram ainda mais o mercado deixando-o mais instável foi a pandemia que iniciou em 2020 causada pelo Covid-19. Com isso, muitas empresas precisaram se readaptar com a administração das mesmas, analisando mais seus planejamentos e cortando gastos se necessário.

O estudo sobre a viabilidade econômica e financeira para um novo projeto é fundamental para melhor entendimento do mesmo e para conseguir analisar se o negócio corresponde com o planejado do indivíduo que o almeja. Essa análise pode ser feita através das pesquisas, cálculos e indicadores, tanto para analisar a estrutura do próprio investimento quanto o retorno financeiro esperado.

Basicamente, o conceito de analisar a viabilidade econômica e financeira é a possibilidade de um empreendimento ser realizado antes de um início definitivo, podendo ser apenas uma pesquisa superficial. Na prática, esse estudo é uma forma de reduzir riscos em novas iniciativas em diversos segmentos como: comércios, indústrias, fabricação ou propriedades físicas. O processo de projetar um investimento é muito importante para um gestor poder tomar a decisão com mais segurança e decidir qual metodologia utilizar em seu negócio.

A contabilidade de custos, atualmente, possui um papel essencial nas organizações, pois, com a apuração correta, a análise e o controle dos custos unitários, os gestores podem tomar decisões importantes, que visem a buscar um melhor posicionamento de mercado, rentabilidade e posicionamento competitivo.

Muitas pessoas hoje em dia ao abrir um negócio não se preocupam com a arguição dos números e mercado para determinado ramo, fazendo com que quando se torna efetivo acaba obtendo consequências de, por exemplo, não saber identificar qual o capital de giro

necessário para manter o negócio obrigando-se a fechar o próprio empreendimento. A importância de estudar a viabilidade econômica e financeira para qualquer segmento novo é para diminuir os riscos e assim a empresa se tornar efetiva, com bons resultados e boa gestão na tomada de decisão do empreendedor.

1.2 IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO PROBLEMA

O sonho de empreender está na mente de muitos brasileiros, que buscam ter o seu próprio negócio enquanto ainda jovens para poderem prospectar um futuro com boa estabilidade financeira. Além de aprimorar e incentivar ainda mais os jovens atuarem no mercado de trabalho, o fenômeno do empreendedorismo jovem contribui muito economicamente para a região, para o país e segmento que atuam. Conforme uma pesquisa realizada pelo site da Rede Globo-G1, no ano 2021, sobre o empreendedorismo jovem, é que 60% da população brasileira com até 30 anos de idade querem ter o seu próprio negócio, isso pelo fato de gostarem de ser independentes, ter mais autonomia, tempo flexível e produzir ou oferecer algo inovador.

O presente trabalho trata de um estudo sobre a viabilidade econômica e financeira para instalação de uma loja de produtos naturais no centro da cidade de Parai/RS. Muitos paraienses costumam consumir esses produtos pelo fato de seguirem uma alimentação saudável e ser uma ótima opção de lanches para o dia a dia, por isso adquirem esse tipo de produto ao se deslocar para algumas cidades vizinhas ou através do supermercado onde se torna menos viável por conta do alto preço.

Atualmente, grande parcela dos seres humanos, possui uma crescente preocupação com a saúde e, ter uma alimentação saudável é um dos principais fatores de para o bem-estar dos indivíduos. Além disso, há pessoas que se cuidam com atividades físicas para elevar sua autoestima ao ver o seu corpo malhado e saudável. Portanto, vê-se que a demanda por alimentos que auxiliam nessas atividades é buscada e consumida pelo povo paraiense pelo fato de ter bastante habitantes que frequentam academias e nutricionistas procurando mais qualidade de vida.

Diante disso, analisando a importância de estudar a viabilidade econômica e financeira de um novo negócio e em qualquer ramo, a pergunta de pesquisa no presente trabalho é: **Qual a viabilidade econômico-financeira para a abertura de uma loja de produtos naturais na cidade de Parai/RS?**

1.3 OBJETIVOS

Os objetivos do projeto servem para fomentar a perspectiva proposta, facilitando os caminhos para elaboração do mesmo e obter resultados.

1.3.1 Objetivo Geral

Identificar a viabilidade econômico-financeira para abertura de uma loja de produtos naturais, no município de Paraí/RS.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar o diagnóstico estratégico do projeto;
- Identificar os investimentos necessários ao projeto, bem como as fontes de financiamento;
- Projetar o Fluxo de caixa do projeto para um período de 5 anos;
- Realizar o cálculo de viabilidade por meio da TIR, do PAYBACK e VPL;
- Recomendar ou não a realização do investimento.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo tem como objetivo abordar os principais conceitos sobre os fatores determinantes para implantação de um novo empreendimento. Nesse viés, a pesquisa é realizada por meio de consulta a obras de autores da área contábil, econômica e financeira, sendo determinantes para atingir o objetivo final.

2.1 A CONTABILIDADE

A contabilidade é tão antiga quanto a sociedade, surgiu através de necessidades diárias encontradas pela humanidade no fator de controles visando a organização e o lucro, o principal item que definiu esse marco foi a contabilização de patrimônios. Em geral, é definida como uma ferramenta efetiva de informações, com ela pode-se ter dados concretos de uma empresa através das demonstrações contábeis, auxiliando diversas análises que um empreendedor necessita realizar para o bom andamento do negócio. Segundo Salotti, (2019, p. 3), “O grande objetivo da contabilidade é a geração de informação útil para tomada de decisão”.

Já para Marion (2022, p. 24), “A contabilidade é o instrumento que fornece o máximo de informações úteis para a tomada de decisões dentro e fora da empresa. Ela é muito antiga e sempre existiu para auxiliar as pessoas a tomarem decisões”.

Ambas ideias sobre a definição da contabilidade são válidas, pois para as empresas é um fator muito importante em questão de organização e tomada de decisões. Através dela há dados informando ao empreendedor todos os números que a empresa precisa. Além disso, há outras contabilidades com ramos mais específicos em prol de extrair dados informativos, como a contabilidade financeira, gerencial e tributária.

Conforme Salotti (2019) as demonstrações contábeis e financeiras de uma empresa são publicadas e elaboradas por meio da contabilidade financeira, não possuem um usuário específico pois tende a favorecer os que fornecem capital à empresa, ou seja, investidores e credores.

Logo, Salotti (2019) diz que a contabilidade gerencial envolve o desenvolvimento e a interpretação de informação contábil com o objetivo de gerenciar atividades operacionais e financeiras das empresas de forma específica. Os gestores utilizam informação contábil para diversos propósitos, como avaliar o desempenho das unidades de negócios, diferentes áreas e subáreas das empresas, bem como desempenho individual dos colaboradores. Normalmente,

a contabilidade gerencial fornece *insights* sobre a introdução ou a exclusão de produtos e serviços, levando em consideração o consumo de recursos e as contribuições geradas por cada item, além de outros aspectos das operações empresariais.

Por outro lado, Salotti (2019) explica que a contabilidade tributária ou fiscal, após se separar formalmente da contabilidade financeira em 2010, concentra-se na apuração do lucro tributável (também chamado de lucro real pela legislação brasileira) das entidades. No entanto, a contabilidade tributária não se limita apenas à apuração do lucro para fins tributários, ela também desempenha um papel importante no processo de planejamento tributário. Isso significa que fornece informações para que os gestores possam antecipar os efeitos tributários gerados pelas diversas decisões operacionais da empresa.

Por exemplo, a contabilidade tributária auxilia os gestores na tomada de decisão estratégica, como abertura ou transferência de uma unidade produtiva em locais como benefícios fiscais, ou a utilização de meios logísticos que minimizem o impacto fiscal das operações. Dessa forma, a contabilidade tributária desempenha um papel fundamental para garantir que as empresas operem de maneira mais eficientes e estratégicas em relação às questões fiscais.

Nesse sentido, percebe-se que há vários ramos da contabilidade, mas que todos eles influenciam em alguns fatores determinantes nas empresas. A contabilidade financeira por exemplo, é muito utilizada pelos investidores, aquela que demonstra se obtiveram lucros através do empreendimento. Já a contabilidade gerencial e tributária, são mais voltadas ao funcionamento da empresa operacional, as quais, respectivamente, gerenciam informações para auxiliar na tomada de decisão e gerenciam apuração dos lucros para gestores identificarem qual efeito tributário causa na empresa.

2.2 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo é um fator que sempre esteve presente na vida dos brasileiros. Empreender é tomar uma iniciativa transformando alguma ideia em um negócio lucrativo, principalmente ideias inovadoras para a sociedade. Ou seja, uma pessoa que busca empreender está saindo totalmente da sua zona de conforto. Segundo Affonso, Ruwer e Giacomelli (2019), o empreendedorismo no Brasil vem sendo cada vez mais significativo, pelo fato de ter facilidade no acesso a informações e capacitação para empreendedores, além disso políticas públicas que auxiliam na criação de uma empresa, como o MEI (Microempreendedor Individual).

De acordo com Frezatti (2011), a definição de empreendimento é um novo produto tratado como projeto ou até mesmo uma aquisição nova em alguma empresa, onde é necessário a tomada de decisão e a possibilidade de obter um financiamento para o investimento.

Segundo uma pesquisa do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), 81 de cada 100 novos empreendimentos mantem-se pelo primeiro ano de atividade chegando até 10 anos de vida, isso comprova a existência do empreendedorismo positivo no nosso país como fonte de geração de emprego e renda.

Para Dornelas (2021), os empreendedores são visionários, dotados de motivação única, e movidos pela paixão pelo o que fazem. Eles rejeitam a ideia de serem apenas mais um na multidão; ao contrário, desejam ser reconhecidos, admirados e servir de inspiração para outros, buscando deixar legado significativo. O impacto revolucionário que os empreendedores estão gerando no mundo torna essencial o estudo e a compreensão de seu comportamento e do próprio processo empreendedor.

Apesar da grande quantidade de novos empreendimentos no Brasil, é necessário uma série de burocracias exigidas para a implantação de uma empresa, partindo da abertura de conta, que envolve a organização de várias documentações. Conforme os autores Affonso, Ruwer e Giacomelli (2019, p. 26), “Aqui no Brasil a criação de empresas duradouras e a diminuição de sua taxa de mortalidade são fatores importante para o desenvolvimento do empreendedorismo”. Por isso, afirma que para facilitar essas criações é necessário diminuir a burocracia para aberturas de empresas, tanto com a obtenção de recurso por meio de linhas de créditos com baixa taxa de juro e a implantação nos níveis de ensino a educação empreendedora para todos os brasileiros.

Com isso, percebe-se que o empreendedorismo brasileiro é um assunto bastante discutido e que possui grande criatividade, uma característica muito comum nos jovens hoje em dia. Através disso, tem muitas empresas inovadoras e que conseguem ter uma ótima estrutura com suas ideias, conseqüentemente bons resultados proporcionam movimentações na economia do país.

2.2.1 Empreendedorismo por necessidade

O empreendedorismo por necessidade é quando um indivíduo busca empreender como forma de ter uma renda para seu sustento, nasce através de uma urgência do empreendedor.

Conforme os autores Affonso, Ruwer e Giacomelli (2019), o empreendedorismo por necessidade é uma realidade enfrentada por muitas pessoas que são impulsionadas a empreender como meio de sobrevivência, tanto para si mesmas como para suas famílias. Esse tipo de empreendedorismo surge quando indivíduos se veem diante da falta de oportunidades de emprego formal, seja devido à falta de preparo, formação ou capacitação, ou mesmo em momentos em que a economia do país atravessa dificuldades, resultando em altas taxas de desemprego.

No país, há um grande número de empreendedorismo por necessidade onde autores citam em suas obras os índices brasileiros desse fator. Marion (2022, p. 42) explica em sua obra que “O Brasil apresentou, por exemplo, em 2022, a maior taxa de empreendedorismo ‘por necessidade’ – por falta de opção no mercado de trabalho – entre as 37 principais economias mundiais”. Esse índice mostra que no citado 56% das pessoas empreenderam algo novo tomando essa decisão por falta de outra opção no mercado.

Portanto, observa-se que o empreendedorismo está muito presente na vida dos cidadãos que buscam diariamente seu ganha pão para o sustento da família. Nele encontram a necessidade de uma opção de trabalho desde a venda ambulante até uma prestação de serviço. A facilidade de acesso em ser empreendedor é fundamental nos casos de empreendimento por necessidade. Destaca-se a importância governamental em adquirir meios para a diminuição desse fator que implica no mercado de trabalho.

2.2.2 Empreendedorismo por Oportunidade

O empreendedorismo por oportunidade é caracterizado pela chance de um novo negócio ou por uma demanda no mercado, com ela o empreendedor busca melhores rendas e opção de geração de empregos. Além disso, envolve a questão da criatividade dos cidadãos para criação de algo inovador para a sociedade.

Para Dornelas (2013), esse empreendedorismo pode ser motivado por diversos fatores: O anseio de possuir um empreendimento e compreender os benefícios que isso traz consigo, uma parceria entre amigos, a continuidade de um negócio familiar, a disponibilidade de recursos, o desejo de oferecer respostas às necessidades da sociedade ou resolução de problemas pessoais, a aspiração por conquistar instabilidade financeira e a independência profissional.

Como exposto pelo autor, é uma ótima opção de inovação no mercado de trabalho atual, porém requer uma atenção especial em um plano de negócio para analisar se o

empreendimento seja realmente lucrativo para o indivíduo.

2.3 PLANO DE NEGÓCIOS PARA TOMADA DE DECISÃO

O plano de negócio começa a ser utilizado na década de 1970 por órgãos públicos e, foi só em 2000, que começou a ser utilizado por mais empreendedores devido ao grande aumento de interessados em abrir o próprio negócio. É considerado o primeiro passo para qualquer empreendimento, com ele é descrito tudo sobre um novo negócio ou inovação de algo em andamento, com isso são reduzidos os riscos que a empresa está exposta e aumentam as chances e caminho de sucesso.

Dornelas diz, “O plano de negócios é uma ferramenta dinâmica, que deve ser atualizada constantemente, pois o ato de planejar é dinâmico e corresponde a um processo cíclico”. (DORNELAS, 2021, p. 98).

Além disso, Dornelas (2013), explica em sua obra sobre a utilização do plano de negócio, o qual influencia diretamente na gestão do negócio. A principal utilização é prover uma ferramenta de gestão para o desenvolvimento inicial. Nos últimos anos, o plano de negócios tornou-se um instrumento de captação de recursos financeiros, auxiliando às empresas com propostas inovadoras.

E ainda, como muito utilizado, espera que seja algo dinâmico para os empreendedores:

“Espera-se que um plano de negócios seja uma ferramenta para o empreendedor expor suas ideias, em uma linguagem que os leitores entendam e, principalmente, que mostre viabilidade e probabilidade de sucesso em seu mercado”. (DORNELAS, 2013, p. 97).

Com isso, o autor explica a necessidade e importância de ter um plano de negócio antes de começar a executar o mesmo, para que assim tenha definido tudo o que é necessário para tornar a ideia inicial realidade. Assim, um bom plano de negócio te leva a ter uma visão melhor do empreendimento, auxiliando na tomada de decisão que o empreendedor precisa obter na inicialização.

A tomada de decisão é uma escolha dentre várias alternativas a seguir, ou seja, optar por aquela que melhor irá trazer retorno. Para Marion, “Decisão é uma palavra de impacto, motiva algumas pessoas e assusta um punhado de outras. Tomar decisões não costuma ser uma tarefa fácil e esse processo se torna mais difícil quando o dinheiro e o rumo de uma empresa estão em jogo”. (MARION, 2022, p. 32).

Já os autores Affonso, Ruwer e Giacomeli, a ação de decidir “está relacionada à forma

como o empreendedor combina seus desejos, representados por seus valores pessoais e objetivos, e suas crenças, representadas por suas expectativas e conhecimentos prévios”. (AFFONSO; REWUER; GIACOMELI, 2019, p. 61).

Ambas perspectivas dos autores demonstram que uma decisão não é fácil de ser tomada, ela depende muito da pessoa e seus aspectos pessoais para uma escolha. Portanto, é de extrema importância ter um bom plano de negócio em mãos para um novo empreendimento para que ele auxilie o administrador nas tomadas de decisões da empresa e assim prospectar bons resultados e um caminho cheio de sucesso.

2.3.1 Planejamento Estratégico

O planejamento estratégico, segundo Affonso, Rewuer e Giacomeli (2019), foi mais adotado pelas empresas a partir da popularização de ferramentas de gestão pela qualidade e a disseminação das certificações ISO no fim de 1990, onde mesmo em pequenos negócios havia um quadro com as metas da empresa. Uma organização que possui um planejamento estratégico tem muitas ferramentas que encaminham para o sucesso, com elas o empreendedor consegue estudar os dados e planejar um futuro a longo prazo definindo metas e objetivos para conquista-las.

Conforme os autores, um planejamento necessita no primeiro passo a definição da missão, visão e valores para assim seguir com os objetivos. Uma ferramenta que busca a longo prazo que suas expectativas sejam sistematizadas. Para isso, a partida é através da missão, visão e valores organizacionais, tendo objetivos táticos e operacionais para ter um futuro real.

A partir disso, pode-se utilizar o planejamento estratégico a favor da empresa, porém não é garantia de sucesso. Na obra de Affonso, Rewuer e Giacomeli (2019, p. 155) explicam que “o uso do planejamento estratégico em um novo negócio não é garantia de sucesso, dado que o risco de fracasso é inerente a todo novo empreendimento”. Portanto, o administrador que utiliza esse método pode ter muito mais chance de observar os fatores que dificultam o sucesso e analisar pontos para correção antes do fracasso.

Já para Dornelas (2021, p. 96), “[...] é notória a falta de cultura de planejamento do brasileiro, que, por outro lado, é sempre admirado por sua criatividade e persistência. Os fatos devem ser encarados de maneira objetiva”. Além disso, destaca claramente que o planejamento, para muitos, é um obstáculo grandioso que torna os sonhos de muitos empreendedores não sendo realizados.

Conforme os pensamentos dos autores, é de extrema importância um planejamento estratégico nas empresas para visualização de objetivos e metas a serem conquistados mesmo ele não sendo garantia de sucesso. Para a realização dele são necessárias ações que tornam as metas em resultados positivos, o qual é o objetivo geral do empreendedor e do próprio planejamento.

2.3.1.1 Matriz Swot

A matriz Swot é uma das principais práticas utilizadas no processo de planejamento estratégico, para identificar os pontos fortes e fracos, bem como as oportunidades e ameaças de um negócio. Chiavenato (2020, p. 129) considera essa análise “como uma metodologia para abordar tanto o ambiente externo como o ambiente interno da organização em termos de oportunidades e ameaças exógenas e de forças e fragilidades endógenas”.

Com a análise da matriz swot, o gestor do empreendimento pode trabalhar para fortalecer ainda mais os pontos fortes e aproveitar os mesmos para aumentar sua lucratividade. Da mesma forma, consegue olhar mais criterioso para as ameaças, para que não prejudiquem muito o negócio.

2.4 ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA E FINANCEIRA

Basicamente, uma análise de viabilidade econômica e financeira de um projeto é um estudo sobre o mercado atual para avaliar se o empreendimento é viável ou não antes mesmo de sua execução. A viabilidade financeira refere-se ao capital inicial investido e suas aplicações como os custos até seu retorno. Já a viabilidade econômica, baseia-se em vantagens e benefícios que o projeto proporciona, observando os riscos expostos para analisar se compensa a rentabilidade.

Conforme Camloffski (2014), a análise da viabilidade financeira é o ponto principal para qualquer investimento antes de uma aplicação de recurso financeiro, mas para isso é necessário ter conhecimento e saber interpretar os principais demonstrativos contábeis de uma empresa.

2.4.1 Custos

Os custos são gastos que estão ligados diretamente com a produção ou atividade de

uma organização. Bruni e Famá (2019, p. 3), diz que “a contabilidade de custos pode ser definida como o processo ordenado de usar os princípios da contabilidade geral para registrar os custos de operação de um negócio”. Eles têm relação com a palavra preço, pois produtos que possuem preços altos tendem a ter um elevado custo para sua produção.

Conforme Gomes (2013), os custos são classificados em diretos e indiretos, variáveis, fixos e semifixos, sendo:

- **Custos Diretos:** os custos identificáveis com a produção do produto ou serviço.
- **Custos Variáveis:** custos diretamente proporcionais ao volume de produção ou de atividade, por exemplo, matéria-prima e embalagens consumidas.
- **Custos Fixos:** custos existentes independentemente do volume produzido, por exemplo, salários do pessoal.
- **Custos Semifixos:** custos com parcela fixa e outra variável, por exemplo a energia elétrica.
- **Custos Indiretos:** custos de produção em que não há maneira de determinar com produtos ou serviços.

Gomes também comenta sobre a utilização dos custos: “A utilização do sistema de Custos na empresa vai depender, em primeira instância, dos objetivos que ela tenha, podendo desde ser apenas para apuração de valor de estoques até ser uma ferramenta de apoio à tomada de decisões”. (GOMES, 2013, p. 56).

Nesse viés, entende-se que por se tratar de custos da produção ou atividade de uma empresa, os custos servem para auxiliar na organização e contabilidade, fornecendo informações para estudo de uma análise financeira e também econômica.

2.4.2 Fluxo de Caixa

Através de um tempo definido pelos gestores de uma organização, o fluxo de caixa serve para apresentar a movimentação em dinheiro no caixa de uma empresa, mostrando todos as entradas e saídas da mesma. Serve como a melhor forma de um empreendedor cuidar do seu negócio, conforme o entendimento do autor Brito: “No projeto, o fluxo de caixa é o melhor guia para administração financeira. Deve ser um levantamento diário de dados, assim como deve ser a contabilidade fundamental da empresa. É o acompanhamento”. (BRITO, 2006, p. 39).

E para Camloffski (2014), o fluxo de caixa desempenha um papel fundamental na gestão financeira empresarial, pois permite verificar liquidez e a real necessidade de caixa da

empresa. Entretanto, numa gestão precisamos projetar o fluxo de caixa durante um certo período, para obter maior segurança em termos de reservas e liquidez.

Para facilitar o acompanhamento do gestor é possível subdividi-lo em operacional, financeiro e de investimento.

- Fluxo de Caixa Operacional: pagamento de salários, compra de matéria-prima, pagamento de impostos, recebimento das vendas etc.;
- Fluxo de Caixa de Investimento: compra e venda de ativos imobilizados e participações societárias em outras empresas (compra de equipamentos, compra de veículos, compra de ações etc.);
- Fluxo de Caixa Financeiro: entradas e saídas de caixa relacionadas à necessidade de financiamentos (seja com recursos próprios ou de terceiros) ou à aplicação dos eventuais recursos excedentes (empréstimos bancários e aplicações financeiras). (CAMLOFFSKI, 2014, p. 53).

Além disso, demonstrações de fluxo de caixas (DFC) são essenciais e resumidas para demonstrar os números. Salotti (2019) afirma em sua obra que a DFC destaca as principais movimentações: caixa e equivalente de caixa. Essa apresentação condensa as movimentações de entrada e saída de recurso monetários provenientes das operações, financiamento e investimento ao longo de um período. Em essência, a DFC proporciona aos usuários informações valiosas sobre a gênese e a aplicação de recursos financeiros ao longo de um intervalo.

Portanto, é fundamental que ao abrir um negócio seja criado juntamente um fluxo de caixa e alimentá-lo com números de entradas e saídas, para obter um acompanhamento de determinado período facilitando a análise para possíveis reduções de gastos e uma melhor tomada de decisão sobre o rumo da empresa.

2.5 INVESTIMENTO

Para Gomes (2013), um investimento pode ser determinado pelo mercado financeiro, uma expansão ou novas unidades de produção, além disso, projetos de reorganização administrativa ou em novas campanhas de marketing.

Já para Salotti (2019), o conceito de investimento encontra-se relacionado com o conceito de ativo, pois um ativo é um investimento realizado pela empresa do qual se esperam prospecções futuras, seja na forma de entrada de novos ativos ou redução de saídas de recursos.

Investimento significa a aplicação de recursos com uma expectativa de um ganho futuro que proporcione melhores rentabilidades e, em alguns casos, geração de emprego. Ambas concepções sobre o que é um investimento, referem-se em inovações aliadas ao

mercado, proporcionando a empresa uma quantia de ativos.

2.5.1 Receita

A receita das empresas, pode ser bruta ou líquida. É o dinheiro que entra por meio das vendas dos produtos ou de uma prestação de serviço. A receita bruta é antes de qualquer abatimento de gastos ou impostos e a líquida o oposto. Segundo o autor Salotti (2019), as receitas fazem parte de um universo, onde uma fração do consumidor que ao realizar uma compra está gerando uma receita ao empregador, o qual utiliza o valor para pagamento dos custos da produção dos mesmos ou gasto na prestação de serviços.

Para Marion, o conceito de receitas, nada mais é do que a venda de mercadoria ou prestação de serviços, demonstrada no balanço através de entrada de dinheiro no caixa ou entrada em forma de direitos a receber. A receita sempre aumenta o ativo, porém nem todo aumento do ativo significa que ocorreu um aumento de receita, como por exemplo os empréstimos bancários. Destaca-se que quando entra dinheiro no caixa por meio de receita à vista, essa operação é denominada por Encaixe.

Assim sendo, as empresas devem ter entendimento no processo de produção da empresa para saber o qual valor utilizar em seus produtos, para compensar os gastos e ter lucro na venda. As receitas influenciam diretamente nas demonstrações contábeis de uma organização, facilitando a visualização se a empresa está tendo entradas suficientes para compensar as saídas.

2.5.2 Despesa

As despesas de uma empresa estão relacionadas diretamente com todos os gastos que ela possui em sua estrutura para se manter, elas não fazem parte do processo de produção, porém os empreendedores sempre analisam com cautela para não obterem despesas exageradas em suas empresas o que pode causar um prejuízo. Em sua obra, Salotti (2019) explica as despesas são reduções de ativos ou aumentos de passivos, reduzindo o patrimônio líquido, mas não relacionados com distribuição aos proprietários. Alguns exemplos de despesas são os salários, aluguel, seguros e propagandas.

Já Marion (2022), define as despesas como um sacrifício para obter lucratividade. Esse lucro é obtido por meio da redução do caixa ou aumento de dívidas, essas podem ser obtidas também através das depreciações de máquinas. Qualquer despesa onde sai o dinheiro

do caixa é traduzida como desembolso ou descaixa. Além disso, o conceito de perda é atrelado a forma involuntária de perder capacidade de gerar benefícios.

2.5.3 Recurso Financeiro

Muitos empreendedores novos possuem grande criatividade e abrangência de mercado para buscar uma boa fonte de renda e geração de empregos para a região que atuam. Muitas vezes, não realizam seus sonhos por falta de dinheiro para a inicialização do investimento. Com isso, existem os recursos financeiros que podem ser classificados como próprios (sócios) ou de terceiros (financeiras ou instituições financeiras) disponíveis para começar o negócio ou manter.

Brito (2006, p. 39), explica sobre as fontes de recurso em sua obra, que são os financiamentos obtidos por recursos próprios e de terceiros. “Os recursos próprios são constituídos por patrimônio líquido e pelos recursos recebidos como incentivos fiscais para capitalização da empresa, investimentos espontâneos (doações), além da formação de lucros futuros”.

2.6 MÉTODOS PARA VIABILIDADE ECONOMICA E FINANCEIRA

O plano de negócio exige apresentação de números referente as ações planejadas para a empresa tendo assim uma projeção futura, para isso necessita de algumas análises através de indicadores que influenciam diretamente o fluxo de caixa como: o Ponto de Equilíbrio, a Taxa Interna de Retorno (TIR), *Payback* e o Valor Presente Líquido (VPL).

2.6.1 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é uma importante ferramenta para manter um negócio seguro, identificando o volume mínimo de faturamento necessário para não haver prejuízo e lucro, sendo neutra em resultados financeiros. Esse cálculo é útil para as empresas pois determina a quantidade de vendas necessárias para cobrir qualquer tipo de custos.

Conforme Bruni e Famá (2019, p. 177), “quanto mais próximo uma empresa estiver operando do seu ponto de equilíbrio, mais arriscada é a situação. Em outras palavras, maior é a chance de deixar de ter lucros e passar a ter prejuízos”.

Por isso, o entendimento do ponto de equilíbrio é crucial para os negócios, permitindo

que os gestores avaliem a viabilidade de um investimento, estabelecendo metas mais concretas e determinando estratégias. Além disso, permite estabelecerem os preços de vendas, planos de marketing e análises de cenários diversos.

2.6.2 Taxa Interna de Retorno (TIR)

A TIR é um método de análise se o investimento proporcionará lucratividade e viabilidade. Ela é a taxa que iguala o valor presente do fluxo de caixa do investimento ao valor do investimento inicial. Se caso a TIR seja maior que taxa de retorno esperada do investimento, ele será lucrativo. Senão, é considerado inviável e deve ser abandonado.

Conforme Frezatti (2011, p. 77), “o método consiste na identificação da taxa a partir de um dado fluxo de caixa do projeto. Como regra de aceitação, o projeto será aceito se apresentar TIR superior ao custo de oportunidade da empresa”.

Para calcular a Taxa Interna de Retorno utiliza-se a seguinte fórmula conforme Gomes (2013, p. 83):

$$VP(i) = \sum_{j=0}^n \frac{(fcx)_j}{(1+i)^j} = 0$$

Onde:

VP (i) = valor presente do fluxo de caixa à taxa de juros i;

n = número de fluxo de caixa;

(fcx)_j = fluxo de caixa do período j;

j = 0, 1, 2, ..., n;

i = taxa de juro por período.

Ainda sobre o conceito de taxa interna de retorno, Gomes (2013) explica que é o valor presente do fluxo de caixa igual a zero. A busca pela solução dessa equação é por meio da aplicação do método de tentativa de erro, especialmente quando o grau n é superior a 3. A regra de sinais de Descartes, oferece uma orientação valiosa nesse contexto, estabelecendo que um polinômio pode ostentar um número de raízes reais equivalente ao total de mudanças de sinais presentes no polinômio. Portanto, para garantir a existência de somente uma raiz real como solução viável, é necessária que haja apenas uma inversão de sinal algébrico ao considerarmos a soma aritmética dos fluxos de caixa no intervalo ($0 < i < \infty$).

Já Frezatti (2011), destaca as principais e relevantes limitações que possui a TIR: as reaplicações do fluxo de caixa ocorrem à mesma taxa TIR, podendo ser sub ou superestimada e o projeto ser entendido; pode existir mais de uma TIR, mesmo sendo pouco provável em situações prática; e em caso de ordenamento, pode ser ordenado o projeto de mais adequado a

menos adequado, tendo que utilizar outro método, o VPL.

2.6.2.1 Taxa Interna de retorno modificada (TIRM)

A Taxa Interna de retorno modificada é calculada levando em consideração o custo de capital. É um método onde o cálculo consegue aproximar-se da realidade financeira do empreendimento. Frezatti (2011), alega que a criação da TIR foi com o intuito de eliminar a reaplicação de fluxo de caixa, ela corresponde a uma taxa média dele considerando as captações de recursos e suas taxas, entradas de caixa e aplicações de recursos. A taxa média de retorno modificada, é uma taxa média do projeto levando em conta a reaplicação e o custo do financiamento. Por esse fato, é considerado um método auxiliar.

Conforme os pensamentos de Frezatti, a TIR não se trata de uma taxa interna de retorno, mas sim, de um método onde faz a média de todo fluxo de caixa, analisando as captações e aplicações de recursos. E, Camloffski (2014, p. 84) diz que “o objetivo do cálculo da TIR Modificada é considerar o reinvestimento das entradas de caixa com base na TMA, adotando uma postura mais conservadora para a análise do projeto”.

Portanto, a taxa interna de retorno modificada é um método auxiliar que deve ser seguida pelo empreendedor, pois com ela pode-se obter análises claras sobre o fluxo de caixa da empresa.

2.6.3 Payback (PB)

O *Payback* é um método de análise do indicador de retorno que auxilia na tomada de decisão do empreendedor. Ele está relacionado com o tempo de retorno que um investimento demora a devolver o capital investido ao empreendedor. Desse modo, é um indicador muito recomendado e necessário para verificar se o negócio vale a pena e terá lucratividade. Camloffski (2014, p. 65) ressalta que “quanto menor o *payback*, maior a liquidez do projeto e, portanto, menor o seu risco”.

Segundo Frezatti (2011), o *Payback* é o período em que a empresa precisa para recuperar o investimento inicial do projeto. Esse período deve ser inferior ao período máximo aceitável, definido pela entidade para os projetos ou se definido período distinto para o mesmo.

A utilização desse método é de extrema importância para iniciar um projeto, porém necessita seguir algumas recomendações conforme o estudo de Frezatti:

Para usar o *payback* uma entidade precisa de um padrão de aceitação, indicando o prazo que considere adequado. Dentre os vários aspectos considerados para a definição de um período adequado de *payback*, os mais frequentes são: (i) vida útil dos ativos: não faz sentido aceitar um período de *payback* de cinco anos para um projeto em que os ativos tenham vida útil de três, por exemplo; (ii) grau de intensidade da demanda por caixa: em situações em que a instituição tenha muita pressão por entradas de caixa, poderá haver a tendência de reduzir os prazos aceitáveis de *payback*, o que pode implicar em gerar distorções estratégicas, dados os componentes financeiros; e (iii) tipos distintos de projetos: quando os gestores perceberem a necessidade de discriminação de diferentes prazos de maturação de seus projetos, os prazos aceitáveis podem ser diferenciados por vários tipos de projetos de investimentos. (FREZATTI, 2011, p. 74).

Apesar de ser um método de extrema importância para os gestores, é necessário a atenção nas limitações que são impostas pelo mesmo. A principal delas é a vida útil dos ativos, por isso o período do *payback* deve ser sempre superior a vida útil do bem, além de analisar a intensidade do caixa e a finalidade do projeto.

2.6.3.1 *Payback* descontado

O *Payback* descontado é um aperfeiçoamento, o qual consiste no desconto do custo de capital na projeção do fluxo de caixa para saber o retorno do investimento.

“O método do *payback* ajustado corresponde a um aperfeiçoamento do *payback* simples, sendo apurado a partir da projeção do fluxo de caixa onde se aplica uma dada taxa de custo de oportunidade”. (FREZATTI, 2011, p. 76).

Já Camloffski (2014), explica que o *payback* descontado é utilizado para corrigir uma deficiência, por isso utiliza-se o cálculo do *payback* considerando o valor do dinheiro no tempo.

Com isso, percebe-se a necessidade do cálculo do *payback* descontado numa análise de investimento, pois é com ele que se obtém a visão da desvalorização do dinheiro ao longo do tempo em um projeto.

2.6.4 Valor Presente Líquido (VPL)

O VPL refere-se a uma fórmula econômica financeira que determina o valor presente de pagamentos futuros descontados com uma taxa de juros. Com isso, esse método proporciona ao empreendedor uma estimativa de lucros em reais para análise se o empreendimento vale a pena ou não.

Frezatti (2011) diz que um projeto proporciona lucratividade superior ao capital investido quando seu VPL for positivo. Ele é obtido por meio da subtração dos investimentos

iniciais de valor de entradas, descontando a taxa do custo de oportunidade da empresa.

Além disso, estudos comprovam que para calcular o VPL há limitações que devem ser seguidas. Frezatti (2011) indica que quando há sobras no caixa necessita uma reaplicação do fluxo de caixa e a preferência pela taxa de retorno para analisar um valor.

Já para Camloffski (2014, p. 75), “O método de cálculo do valor presente líquido (VPL) apura, em valores atuais, o ganho financeiro previsto para o projeto. Para tanto, é necessário descapitalizar todos os valores constantes no fluxo de caixa e diminuir este resultado pelo investimento inicial”.

Com isso, entende-se que os indicadores a serem calculados servem para a tomada de decisão antes mesmo de abrir o empreendimento, definirá se é viável ou não e também se ele fornecerá boa rentabilidade.

3 MÉTODO DE PESQUISA

A metodologia define os procedimentos a serem adotados na pesquisa. Busca-se respostas mais concretas do problema através de um estudo profundo e produtivo.

Conforme Lakatos (2021, p. 15), “A pesquisa sempre parte de um tipo de problema, de uma interrogação. Dessa maneira, ela vai responder às necessidades de conhecimento de certo problema ou fenômeno. Várias hipóteses são levantadas e a pesquisa pode invalidá-las ou confirmá-las”.

Com isso, é possível através da pesquisa analisar com dados se é viável ou não investir em uma loja de produtos naturais na cidade de Paraí/RS.

3.1 CLASSIFICAÇÃO E DELINEAMENTO DA PESQUISA

No presente trabalho, utiliza-se o tipo de pesquisa proposição de planos, o qual consiste na proposta de um estudo de viabilidade da abertura de uma loja de produtos naturais.

“Há vários exemplos de projetos cujo propósito é apresentar propostas de planos ou sistemas para solucionar problemas organizacionais”. (DIEHL; TATIM, 2004, p. 56).

Nesse viés o presente trabalho, em relação ao objetivo, caracteriza-se como pesquisa descritiva, que por meio da observação dos acontecimentos, o registro meticuloso dos mesmos, classificação e interpretação, busca-se estabelecer conexões que permitam justificar as relações entre variáveis.

Conforme Gil (2019), o principal objetivo das pesquisas desse tipo é descrever as características de uma população ou fenômeno específico, ou estabelecer relações entre diferentes variáveis. A pesquisa caracteriza-se como descritiva por descrever todos os custos, investimentos e projeções de receita, necessários ao cálculo da viabilidade do negócio.

Além disso, Marconi e Lakatos (2022, p. 297) explicam em sua obra que as características das pesquisas descritivas costumam considerar a idade, sexo, procedência, nível de escolaridade, nível socioeconômico, etc.

Diehl e Tatim (2004, p. 51) afirmam que: segundo a abordagem do problema, há duas estratégias diferentes para serem utilizadas, qualitativa ou quantitativa. As mesmas diferem-se pela sua sistemática e pelo objeto de estudo.

Tendo em vista o objetivo do estudo que é analisar se tem viabilidade o investimento de uma loja de produtos naturais em Paraí/RS, é necessário o uso da pesquisa quantitativa

para análise mais objetiva do problema.

Para Marconi e Lakatos (2004), a abordagem quantitativa, é a mais apropriada para apurar atitudes e responsabilidades dos entrevistados. A amostra selecionada deve ser um reflexo fiel de um universo específico, permitindo assim a generalização e projeção dos seus dados para o contexto que é alvo da pesquisa.

Já para Diehl e Tatim (2004), a aplicação criteriosa de qualificação tanto na fase de coleta quanto no processo de tratamento das informações, empregando uma variedade de técnicas estatísticas que abrangem desde as mais fundamentais, como cálculos de percentuais e médias, até as mais avançadas, como determinação de coeficientes de correlação e análise de regressão complexas. O objetivo primordial é assegurar resultados confiáveis, prevenindo quaisquer distorções de análise e interpretação. Esse enfoque minucioso possibilita a obtenção de conclusões como uma margem de segurança ampliada em relação às inferências realizadas.

Conforme apresentado, classifica-se o mesmo como estudo de caso, pelo fato de ser estudado um caso específico que é necessário aprofundar conhecimento.

O estudo de caso, “Consiste no estudo profundo e exaustivo de um ou poucos casos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa praticamente impossível mediante outros delineamentos já considerados”. (GIL, 2019, p. 63).

Diehl e Tatim (2004, p. 61) afirmam em sua obra que as principais vantagens do estudo de caso são: “o estímulo a novas descobertas, a ênfase na totalidade e a simplicidade dos procedimentos”.

3.2 PLANO DE COLETA DE DADOS

Conforme Lakatos (2021, p. 32), entende-se que coleta de dados é a “etapa da pesquisa em que se inicia a aplicação dos instrumentos elaborados e das técnicas selecionadas, para recolher os dados previstos”.

“As informações podem ser obtidas por meio de pessoas, consideradas fontes primárias, já que os dados são colhidos e registrados pelo próprio pesquisador em primeira mão”. (DIEHL; TATIM, 2004, p. 65).

No presente trabalho, utiliza-se a coleta de dados por meio de entrevista não estruturada com profissionais das áreas voltadas aos setores para o estudo da viabilidade do investimento em uma loja de produtos naturais em Pará/RS.

Nesse sentido, Lakatos (2021) explica em sua obra que entrevista é um tipo de

diálogo que ocorre quando duas pessoas se encontram, onde uma delas, motivada por perguntas feitas pelo entrevistador, compartilha informações sobre um tema específico. É um procedimento utilizado para a coleta de dados ou para ajudar no diagnóstico ou no tratamento de um problema sócia.

3.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

Conforme Marconi e Lakatos (2022, p. 42), “a análise de dados pressupõe a quantificação dos eventos pesquisados para, em etapa posterior, realizar sua classificação, mensuração e análise”.

Após a coleta dos dados da entrevista, é realizado uma análise e interpretação aprofundada dos mesmos, verificar se as informações correspondem com o resultado esperado ou se são suficientes para o estudo da viabilidade do investimento.

Os resultados obtidos são apresentados com uma projeção de fluxo de caixa, que representa o dinheiro no caixa da empresa demonstrando todas as entradas e saídas em um determinado período definido. Além disso, faz-se necessário a análise de alguns indicadores financeiros para saber se é viável ou não o investimento numa loja de produtos naturais em Parai/RS.

3.4 LIMITAÇÃO DO ESTUDO

As limitações que podem ser consideradas no estudo de viabilidade econômica e financeira do investimento em uma loja de produtos naturais em Parai/RS, é que o estudo não pode ser generalizado pela questão do local analisado. Além disso, a pesquisa de valores dos produtos será diretamente em distribuidoras, precisando buscar preço com fornecedores dos produtos naturais, os quais dificultam a amostragem de valor sem um CNPJ registrado. Outra limitação são as entrevistas, que talvez não mostrem a realidade do público alvo do empreendimento.

4 APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo são expostos os resultados decorrentes da coleta de dados e das informações por meio de entrevistas e pesquisas para análise da viabilidade econômica e financeira da abertura de uma loja de produtos naturais em Pará/RS. Os mesmos proporcionam a realização do cálculo do valor presente líquido, *payback* e taxa de retorno para análise do retorno do investimos. Ademais, sabe-se valores do investimento inicial, fluxo de caixa e uma análise de mercado para entender melhor se há viabilidade do empreendimento.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

O projeto da abertura de uma loja de produtos naturais tem em seu planejamento a abertura na cidade de Pará, no Rio Grande do Sul. Essa cidade possui em torno de oito mil habitantes com diversos ramos de economia.

Um empreendimento no comércio local, fornecendo a região uma proposta diferente de alimentos, visando a alimentação saudável como forma de cuidar da saúde dos cidadãos. Nessa loja pretende-se comercializar diversas classes de produtos naturais, como sementes, amêndoas, cereais, leguminosas e frutas.

4.1.1 Projeto Arquitetônico

As figuras de nº. 1 a 4 apresentam o projeto arquitetônico e a estrutura projetada para a loja.

Figura 1 - Projeto com Visão Frontal

Fonte: Dados Primários (2023).

Nesta primeira imagem, observa-se pela visão frontal a criação geral da loja, visão ao entrar no estabelecimento. Possui um ambiente aconchegante, com móveis sob medida e produzidos exclusivamente para a loja.

Figura 2 - Projeto com Visão Interna

Fonte: Dados Primários (2023).

Outro ângulo é diretamente do balcão de atendimento, onde pode-se observar internamente toda exposição dos produtos e porta de entrada do comércio.

Figura 3 - Projeto Lateral Esquerdo

Fonte: Dados Primários (2023).

Essa figura mostra a parede lateral esquerda, com expositor a granel central, expositor de prateleira e um grande painel com ganchos para exposição de chás ou mix prontos em sacos plásticos. Para melhor designer da loja, o projeto apresenta a frase adesiva na parede decorativa e motivadora.

Figura 4 - Projeto Lateral Direito

Fonte: Dados Primários (2023).

Nesta quarta imagem projeta-se a visão lateral direita, a qual possui uma grande

prateleira projetada para exposição de diversos produtos conforme ilustrados, além disso uma pequena decoração no canto.

O projeto foi desenvolvido pensando em um ambiente moderno, caracterizando o segmento da loja que são produtos naturais. O local, conta com diferente prateleira expositoras e com gancho para divulgar os produtos comercializados, além de um balcão no centro para os produtos a granel. No fundo, balcão de atendimento e decoração com logo da loja.

4.1.2 Identidade Visual

A Figura nº. 5 apresenta a logomarca criada para loja de produtos naturais.

Figura 5 - Logomarca NaturaleCer



Fonte: Dados Primários (2023).

O nome da loja foi projetado como “NaturaleCer”, criado de forma alusiva com a junção das palavras Natural e Cerbaro. As palavras remetem, respectivamente, o significado de produtos naturais e a abreviação do sobrenome da proprietária da loja. Além disso, em leitura do nome, propõem-se que a palavra “ser”, influenciaria as pessoas a serem saudáveis.

4.2 PLANO DE NEGÓCIOS

Neste item aborda-se o plano de negócios para analisar as técnicas e cálculos propostos para viabilidade econômica e financeira do investimento em uma loja de produtos naturais na cidade de Parai/RS. A loja “NaturaleCer” contará com comércio de diversas classes de alimentos naturais como: amêndoas, cereais, leguminosas e frutas.

4.2.1 Missão

A loja NaturaleCer tem como missão principal contribuir para a melhora da vida humana por meio de consumo de produtos naturais e saudáveis.

4.2.2 Visão

Ser reconhecida como uma empresa referência em qualidade com bom atendimento de forma efetiva e inovadora.

4.2.3 Valores

- Promover saúde e qualidade de vida;
- Qualidade e eficiência no atendimento;
- Responsabilidade, respeito e lealdade com as pessoas.

4.2.4 Análise *Swot*

A loja NaturaleCer apresenta pontos fortes e fracos em seu ambiente interno, destacados por meio da análise *swot* e, em seu ambiente externo, oportunidades e ameaças que o mercado pode oferecer.

Quadro 1 – Análise Swot

PONTOS FORTES	PONTES FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> - Ótima localização, no centro da cidade, com fácil acesso; - Exclusividade e diversidade de produtos; - Preços acessíveis; - Fortalece alimentação saudável. 	<ul style="list-style-type: none"> - Atratividade inicial do consumidor; - Diversidade inicial dos estoques; - Capital de giro.
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> - Diversidade de público alvo; - Possibilidade de parceria com comércio ou pequenas indústrias de alimentos; - Crescimento da população 	<ul style="list-style-type: none"> - Surgimento de concorrentes; - Resiliências da população; - Clima na produção dos produtos com variação do custo.

Fonte: Dados Primários (2023).

Entre os pontos fortes destaca-se a boa localização da sala comercial facilitando o acesso a grande parte da população paraense. Em contrapartida, os cidadãos não estão acostumados a frequentar uma loja exclusiva de produtos naturais pelo hábito de adquirir em mercados locais. Porém, a cidade de Pará vem apresentando crescimento no número de habitantes, o que é uma oportunidade para um novo negócio.

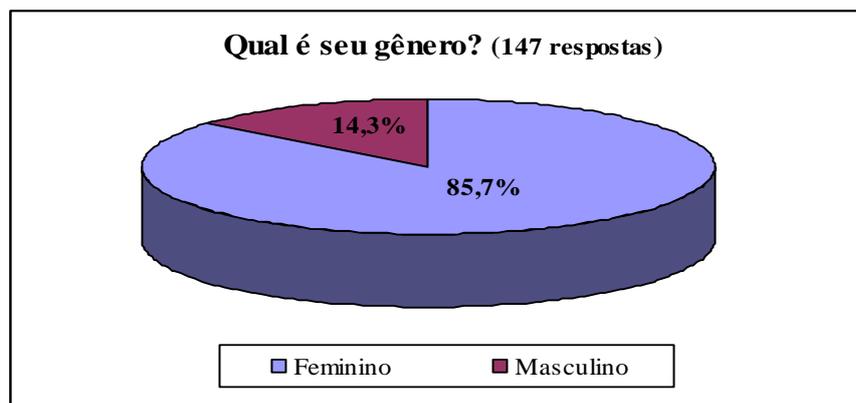
4.2.5 Análise do Mercado

No plano de negócio um dos principais elementos para ser estudado é a análise do mercado para conhecer o lugar onde atua e as pessoas que frequentariam para conseguir obter uma resposta concreta se o negócio é viável para o ambiente.

Para entender melhor se o povo paraense gostaria de uma loja de produtos naturais na cidade, foi elaborado um questionário com 6 perguntas para responderem e analisarmos se há viabilidade no negócio. Por meio do questionário, foram coletadas 147 respostas pelo fato de ser difícil alcançar boa parte da população.

Os Gráficos nº. 01 e 02 apresentam o perfil dos respondentes por gênero e faixa etária.

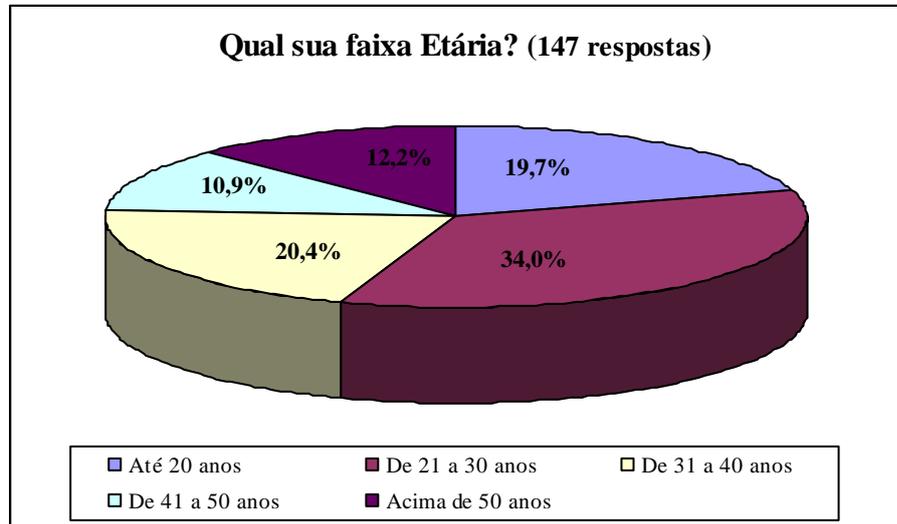
Gráfico 1 - Gênero



Fonte: Dados Primários (2023).

Em uma análise mais detalhada, percebe-se que o maior número de pessoas que responderam ao questionário foi do gênero feminino, o qual é mais acostumado a ir às compras e também se cuidar na alimentação.

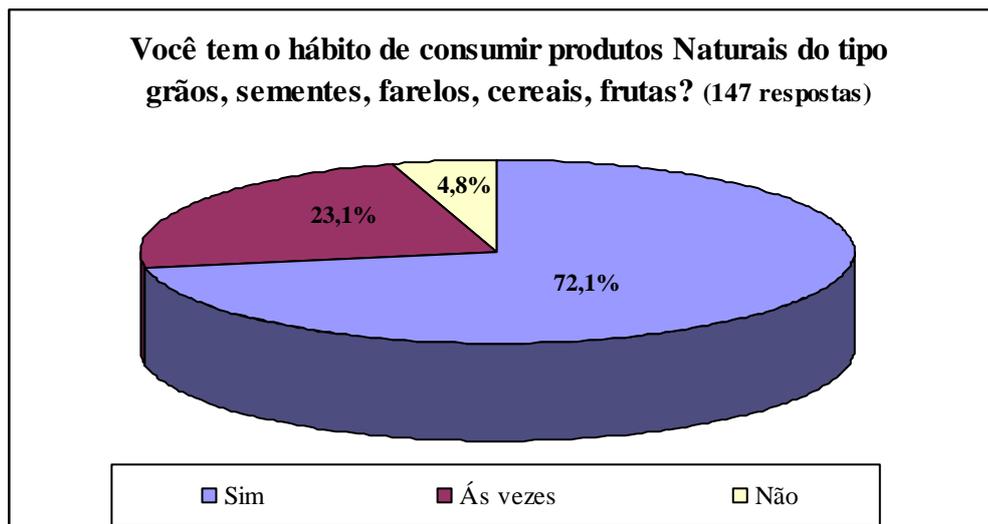
Gráfico 2 - Faixa Etária



Fonte: Dados Primários (2023).

Um ponto positivo nas respostas obtidas do questionário, foi a diversificação de faixa etária, onde foi alcançado todas as idades para saber com qual público trabalhar. A idade que mais teve destaque foi até 30 anos.

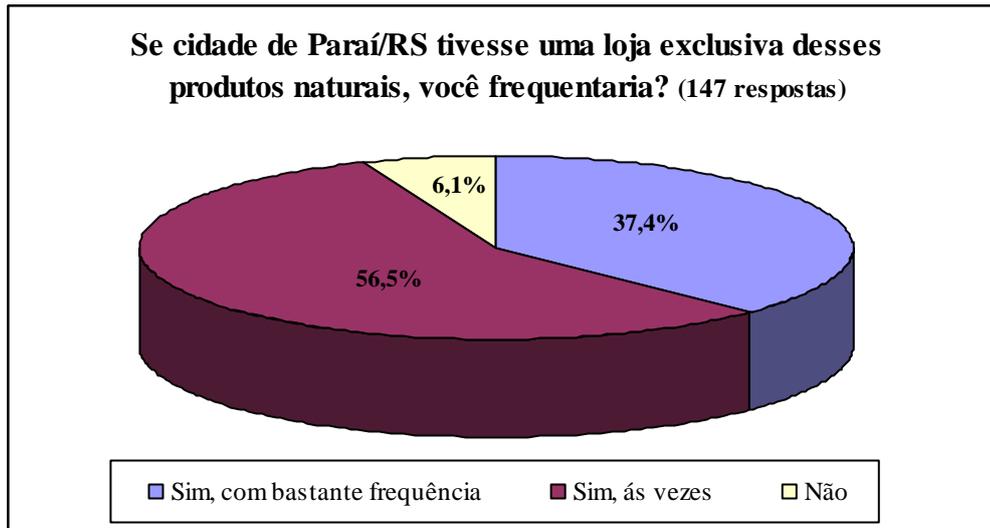
Gráfico 3 - Hábito de Consumo de Produtos Naturais



Fonte: Dados Primários (2023).

A primeira pergunta direcionada ao novo empreendimento na cidade, foi se a população tem o hábito de consumir produtos naturais, em que 94% das pessoas responderam que sim.

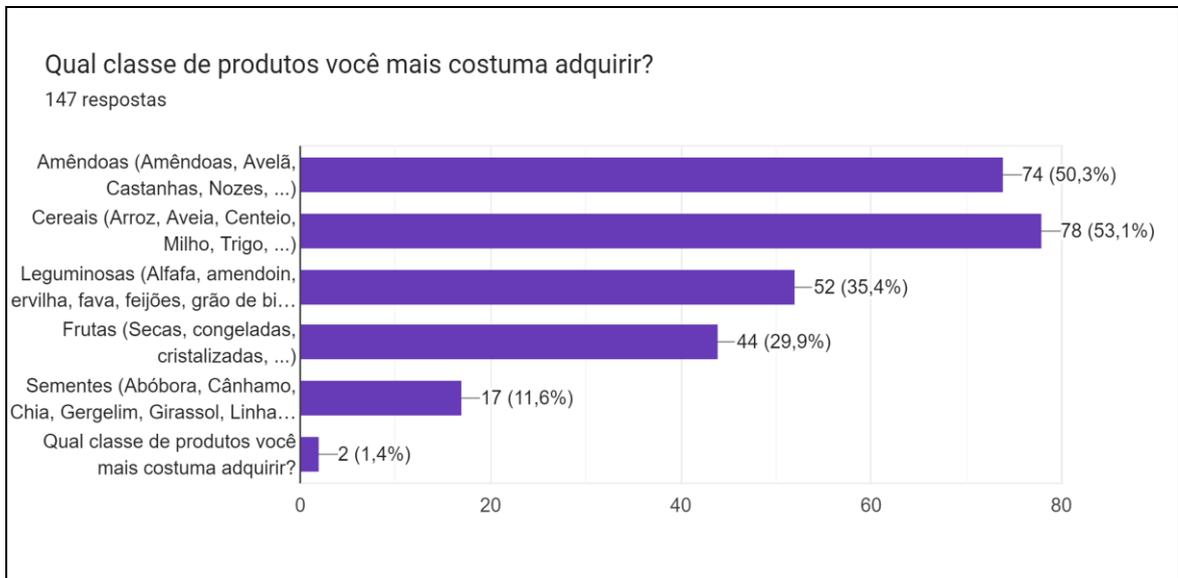
Gráfico 4 - Frequência



Fonte: Dados Primários (2023).

Outro questionamento o qual a resposta foi muito positiva, foi se tivesse a loja de produtos naturais na cidade de Parai/RS se a população frequentaria a mesma. A maioria dos entrevistados, confirmaram que frequentariam a loja na cidade.

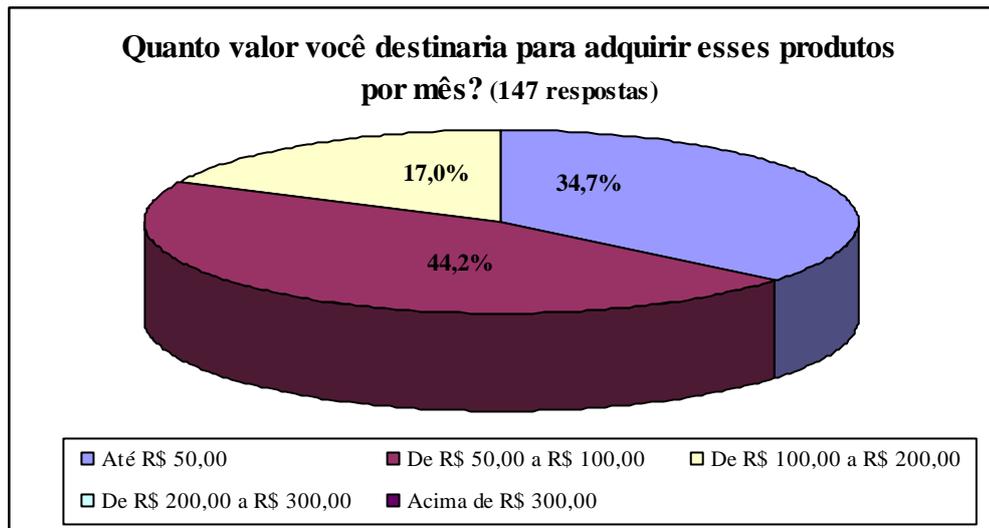
Gráfico 5 - Classe de Produtos mais Consumidos



Fonte: Dados Primários (2023).

Para melhor entendimento do que os cidadãos são acostumados a adquirir em relação aos produtos naturais, foi criada uma enquete com algumas classes de produtos para eles responderem o que mais compram e para saber o que adquirir para as vendas. A maior parte respondeu que consome mais cereais e amêndoas, ótimas opções para uma boa alimentação. Em seguida, leguminosas, frutas e sementes que são adquiridas em menos quantidades.

Gráfico 6 - Valor do gasto mensal com produtos naturais



Fonte: Dados Primários (2023).

Nessa análise de mercado, pode-se saber também o quanto cada pessoa destinaria da sua remuneração mensal para gastar na loja. Essa pergunta analisada, disponibilizaria uma média de R\$ 7.350,00 mensais entre as 147 pessoas que responderam, o que representa um bom valor, pois foi apenas 0,01% dos habitantes que tiveram acesso ao questionário.

Portanto, com o questionário aplicado, percebe-se que há uma demanda boa para abertura da loja de produtos naturais na cidade de Paráí/RS. Sendo que, a maioria desses comentam que buscam esses produtos quando se deslocam para cidades vizinhas e maiores que possuem lojas exclusivas de produtos naturais.

4.3 INVESTIMENTO INICIAL

A abertura de uma loja requer vários fatores para a sua criação. O principal deles é o investimento inicial na estrutura para montar conforme os padrões do setor proposto e os produtos para iniciar. Nesta seção apresenta-se algumas tabelas com todos os investimentos iniciais da abertura e estrutura para montagem da loja, bem como os estoques a valores de mercado, por meio de pesquisas e orçamentos.

Tabela 1 - Investimento na Estrutura

ESTRUTURA DA LOJA			
DESCRIÇÃO	QUANT.	VALOR UNIT. (R\$)	VALOR TOTAL (R\$)
Móveis	1	R\$ 28.000,00	R\$ 28.000,00
Cadeira de atendimento	1	R\$ 153,90	R\$ 153,90
Potes tipo de sorveteria	8	R\$ 32,25	R\$ 257,99
Potes quadrados para granel	20	R\$ 49,00	R\$ 980,00
Balança Etiquetadora	1	R\$ 2.763,45	R\$ 2.763,45
Rolos de Etiquetas	12	R\$ 9,66	R\$ 115,90
Máquina seladora a vácuo	1	R\$ 56,90	R\$ 56,90
Suporte para sacos plásticos + 500 sacos plásticos	1	R\$ 134,18	R\$ 134,18
Embalagens abre e fecha 14x20cm	100	R\$ 0,23	R\$ 22,90
Letreiro	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Ar condicionado	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
TOTAL	147	R\$ 34.199,57	R\$ 35.485,22

Fonte: Dados Primários (2023).

Apresenta-se na tabela 1, o levantamento dos itens que são necessários para a sua estrutura inicial com seus respectivos valores por quantidade e total. Calcula-se um investimento inicial de R\$ 35.485,22 reais para aquisição móveis e utensílios de uso para funcionamento inicial. Optou-se por pesquisar equipamentos simples, os quais, futuramente, podem ser substituídos por outros mais atualizados.

Tabela 2 - Gastos para a Abertura de uma Microempresa

GASTOS ABERTURA EMPRESA		
Abertura empresa	R\$	1.200,00
Alvará de localização	R\$	500,00
Alvará sanitário	R\$	200,00
TOTAL	R\$	1.900,00

Fonte: Dados Primários (2023).

Para o funcionamento da loja é necessário abrir uma microempresa para enquadrar-se no Simples Nacional. Nesses gastos estão inclusos a criação do CNPJ frente a Junta Comercial e os Alvarás de localização e sanitário frente ao município.

4.4 CUSTOS VARIÁVEIS

Na sequência, apresenta-se relação de produtos para a loja, seus respectivos valores e quantidades, divididos por categoria conforme o fornecedor selecionado, para saber qual o valor gasto na aquisição do estoque inicial. A Tabela nº. 03 apresenta o estoque inicial para a

categoria frutas.

Tabela 3 - Estoque inicial na Categoria Frutas

ESTOQUE CATEGORIA FRUTA					
PRODUTO	QUANT.(KG)	VALOR (KG)		VALOR TOTAL	
Abacaxi Cristalizado	5	R\$	44,60	R\$	223,00
Açúcar Mascavo	20	R\$	5,80	R\$	116,00
Ameixa S/ Carçoço	10	R\$	18,24	R\$	182,40
Ameixa C/ Carçoço	10	R\$	21,81	R\$	218,10
Amêndoas C/ Chocolate Callebaut	5	R\$	56,87	R\$	284,35
Amêndoas cruas S/ Casca 27/30	22,68	R\$	30,55	R\$	692,87
Amêndoas Defumadas	10	R\$	37,13	R\$	371,30
Amêndoas Laminadas Calconut	10	R\$	34,31	R\$	343,10
Amêndoas Torradas & Salgadas	10	R\$	31,96	R\$	319,60
Amêndoas Torradas S/ Sal	10	R\$	31,96	R\$	319,60
Amendoim Crocante Mostarda e Mel	10	R\$	15,10	R\$	151,00
Amendoim S/ Pele Torrado & Salgado	10	R\$	11,90	R\$	119,00
Banana Passa	10	R\$	16,80	R\$	168,00
Cacau em Pó Alcalino	25	R\$	10,70	R\$	267,50
Castanha de Caju Banda Torrada & Salgada	11,34	R\$	33,20	R\$	376,49
Castanha de Caju Pedaços Torrada S/ Sal	11,34	R\$	37,70	R\$	427,52
Castanha do Pará S/ Casca Large	20	R\$	40,30	R\$	806,00
Castanha do Pará S/ Casca Média (Ferida)	20	R\$	30,50	R\$	610,00
Cenoura Flocos	20	R\$	13,91	R\$	278,20
Cereja Inteira Curicó S/ Cabo - 6 x 1,80kg	10,8	R\$	37,60	R\$	406,08
Coco Chips Natural C/ Pele Nacional	5	R\$	21,90	R\$	109,50
Coco Flocos Nacional	10	R\$	19,40	R\$	194,00
Coco Ralado Fino 65% Gordura	10	R\$	11,75	R\$	117,50
Damasco Turco Cubo	12,5	R\$	34,78	R\$	434,75
Figo Seco Pacote (48 x 250g)	12	R\$	8,46	R\$	101,52
Frutas Cristalizadas Mistas Pérola	10	R\$	9,70	R\$	97,00
Gergelim Natural C/ Casca Nacional	25	R\$	10,00	R\$	250,00
Granola C/ Açúcar	10	R\$	16,30	R\$	163,00
Granola C/ Frutas sem Açúcar	10	R\$	18,10	R\$	181,00
Laranja em Fatias desidratadas	8	R\$	28,10	R\$	224,80
Leite de Coco em Pó Vegano	15	R\$	32,90	R\$	493,50
Limão Tahiti Desidratado em Fatias	8	R\$	31,10	R\$	248,80
Milho Torrado & Salgado Mostarda e Mel Pepito	20	R\$	25,85	R\$	517,00
Mix de Frutas Desidratadas Com Açúcar	5	R\$	52,90	R\$	264,50
Mix de Frutas Desidratadas Sem Açúcar	5	R\$	67,30	R\$	336,50
Mix de Frutas Clássicas Desidratadas Sem Açúcar	10	R\$	44,40	R\$	444,00
Nozes Pecan Inteiras	10	R\$	76,50	R\$	765,00
Pera Seca Argentino	5	R\$	61,10	R\$	305,50
Pistache C/ Casca Torrado & Salgado	11,34	R\$	61,10	R\$	692,87

Semente de Abóbora C/ Casca Crua	25	R\$	28,20	R\$	705,00
					Continua... ...conclusão.

ESTOQUE CATEGORIA FRUTA					
PRODUTO	QUANT.(KG)	VALOR (KG)		VALOR TOTAL	
Semente de Abóbora S/ Casca Crua	25	R\$	24,25	R\$	606,25
Tomate em Flocos Chinês	15	R\$	32,52	R\$	487,80
Uva Passa preta Argentina	10	R\$	12,60	R\$	126,00
Uva Passa preta Chilena Meana Thompson	10	R\$	10,81	R\$	108,10
TOTAL	548	R\$	1.300,96	R\$	14.654,00

Fonte: Dados Primários (2023).

Observa-se na Tabela nº. 03, a primeira compra de produtos da categoria frutas para início do estoque. Praticamente todas as frutas são secas ou desidratadas, elas perdem uma parte considerável de água apresentando uma quantidade concentrada de nutrientes.

Tabela 4 - Estoque inicial na Categoria Especiarias

ESTOQUE CATEGORIA ESPECIARIAS					
PRODUTO	QUANT. (KG)	VALOR (KG)		VALOR TOTAL	
Amido de Milho	25	R\$	4,50	R\$	112,50
Anis Estrelado	10	R\$	57,60	R\$	576,00
Caldo de Carne	10	R\$	4,90	R\$	49,00
Caldo de Galinha	10	R\$	5,10	R\$	51,00
Caldo de Legumes	10	R\$	5,70	R\$	57,00
Canela Corte 6cm Vera - A	10	R\$	44,65	R\$	446,50
Canela em Pó Pura	10	R\$	10,34	R\$	103,40
Carqueja Amarga	10	R\$	7,00	R\$	70,00
Cavalinha	10	R\$	11,20	R\$	112,00
Chá Preto	10	R\$	25,70	R\$	257,00
Chá Verde	10	R\$	8,40	R\$	84,00
Chimichurri S/ Pimenta	10	R\$	21,90	R\$	219,00
Colorau	25	R\$	5,10	R\$	127,50
Cominho em Pó Puro	10	R\$	11,20	R\$	112,00
Creme de Cebola	10	R\$	9,10	R\$	91,00
Cúrcuma em Pó PREMIUM	10	R\$	11,20	R\$	112,00
Cúrcuma em Pó PURA	10	R\$	9,40	R\$	94,00
Curry	10	R\$	9,70	R\$	97,00
Ervas Finas	5	R\$	18,10	R\$	90,50
Fungui Seco (cogumelo seco)	20	R\$	31,60	R\$	632,00
Gengibre Cristalizado	5	R\$	47,40	R\$	237,00
Hibisco Triturado para chá	25	R\$	12,10	R\$	302,50
Manjerição Flocos	25	R\$	7,00	R\$	175,00
Manjerona Flocos	20	R\$	7,30	R\$	146,00

Melissa Lípia	10	R\$	11,70	R\$	117,00
---------------	----	-----	-------	-----	--------

Continua...

...conclusão.

ESTOQUE CATEGORIA ESPECIARIAS					
PRODUTO	QUANT. (KG)		VALOR (KG)		VALOR TOTAL
Óleo de Coco Extra Virgem	5	R\$	22,09	R\$	110,45
Orégano Peruano	12,5	R\$	11,00	R\$	137,50
Páprica ASTA 40	25	R\$	11,50	R\$	287,50
Páprica Doce	10	R\$	9,80	R\$	98,00
Pimenta Branca em Pó	10	R\$	23,70	R\$	237,00
Tapioca Granulada - Prata	25	R\$	9,30	R\$	232,50
Tempero Cebola, Alho e Salsa	10	R\$	18,71	R\$	187,10
Tempero do Chefe	10	R\$	14,90	R\$	149,00
Tempero para Feijão	10	R\$	15,40	R\$	154,00
Whey Protein Concentrado	10	R\$	70,40	R\$	704,00
TOTAL	447,5	R\$	604,69	R\$	6.767,95

Fonte: Dados Primários (2023).

Os produtos listados na Tabela nº. 04, compõem a primeira compra de produtos na categoria especiarias para começo do empreendimento. As especiarias são extraídas das flores, frutos, sementes, cascas, caules e raízes.

Tabela 5 - Estoque inicial na Categoria Grãos

ESTOQUE CATEGORIA GRÃOS					
PRODUTO	QUANT. (KG)		VALOR (KG)		VALOR TOTAL
Aveia em Flocos Gossos	25	R\$	5,90	R\$	147,50
Aveia S/ Casca Nacional	30	R\$	3,00	R\$	90,00
Avelãs S/ Casca Cruas	10	R\$	45,12	R\$	451,20
Chia Preta (Salvia Hispânica)	25	R\$	8,70	R\$	217,50
Farinha de Arroz Integral	25	R\$	5,90	R\$	147,50
Farinha de Aveia	25	R\$	6,10	R\$	152,50
Farinha de Avelã	10	R\$	41,74	R\$	417,40
Grão de Bico 8mm	25	R\$	7,52	R\$	188,00
Polvilho Azedo	25	R\$	7,00	R\$	175,00
Polvilho Doce	25	R\$	6,00	R\$	150,00
TOTAL	225	R\$	136,98	R\$	2.136,60

Fonte: Dados Primários (2023).

Outra categoria que terá para vendas será a de grãos, os quais estão listados na Tabela nº. 5 para caracterizar a primeira compra da loja.

Por meio de uma pesquisa com fornecedores do ramo, foi encontrado uma distribuidora de São Paulo para realizar o estudo dos produtos iniciais para ter na loja, suas

quantidades e respectivos valores. Em resumo, o estoque inicial é em torno de 1.220 quilogramas de alimentos, tendo um custo de R\$ 23.558,55.

4.5 CUSTOS E DESPESAS FIXOS

Os custos e as despesas fixas de um comércio são pagos mensalmente independente do volume de vendas ou do custo do produto, pelo fato de serem necessários para manter a infraestrutura do local. Alguns exemplos são: depreciação dos bens, aluguel, energia, água, internet, pró-labore, honorários, sistema e produtos de higiene e limpeza.

4.5.1 Depreciação

A depreciação é a desvalorização do valor de um bem com o passar do tempo, pelo desgaste e a obsolescência. É um processo que afeta diretamente os investimentos, por isso é considerado uma vida útil de 10 anos aos investimentos iniciais da loja, aplicando uma depreciação de 10% ao ano.

Tabela 6 - Depreciação

DEPRECIÇÃO	
Descrição	Valor
Móveis	R\$ 28.000,00
Cadeira de atendimento	R\$ 153,90
Balança Etiquetadora	R\$ 2.763,45
Máquina seladora a vácuo	R\$ 56,90
Letreiro	R\$ 1.000,00
Ar condicionado	R\$ 2.000,00
TOTAL INVESTIMENTO	R\$ 33.974,25
Depreciação anual (10%)	R\$ 3.397,43

Fonte: Dados Primários (2023).

Na tabela 6, mostra que o valor total dos itens que sofrem depreciação é de R\$ 33.974,25 (trinta e três mil e novecentos e setenta e quatro reais com vinte e cinco centavos), portanto, o valor depreciável anual é de R\$ 3.397,43 (três mil e trezentos e noventa e sete reais com quarenta e três centavos).

4.5.2 Outros custos e despesas fixas

A loja possui gastos fixos que são necessários para manter a estrutura mensalmente.

Tabela 7 - Outros Custos e Despesas Fixas

CUSTOS E DESPESAS FIXAS		
Descrição	Valor	
Aluguel	R\$	1.650,00
Depreciação	R\$	283,12
Pró-labore	R\$	1.320,00
Honorários	R\$	250,00
Sistema	R\$	99,90
Água	R\$	50,00
Energia	R\$	150,00
Marketing	R\$	200,00
Internet	R\$	69,90
Produtos de Higiene e Limpeza	R\$	100,00
TOTAL	R\$	4.172,92

Fonte: Dados Primários (2023).

A tabela 7 apresenta os custos e despesas fixas que o comércio precisa desembolsar todo mês para manter uma boa estrutura, entre eles são: aluguel, depreciação, pró-labore, honorários, sistemas, água, energia, marketing, internet e produtos de higiene e limpeza. O valor mensal estimado é de R\$ 4.172,92 (quatro mil e cento e setenta e dois reais com noventa e dois centavos).

4.6 RECURSO FINANCEIRO

Os recursos financeiros podem ser próprios, derivados do sócio proprietário da empresa ou de terceiros, que podem ser adquiridos junto a uma instituição financeira. Eles são necessários para construir ou manter uma organização em operação.

Tabela 8 - Fontes de Recurso

FONTE DE RECURSO		
DESCRIÇÃO	VALOR (R\$)	
Recursos próprios	R\$	20.000,00
Recursos de terceiros	R\$	50.000,00
TOTAL	R\$	70.000,00

Fonte: Dados Primários (2023).

Após várias análises, calcula-se que a empresa precisa do valor total de R\$ 70.000,00 para iniciar o empreendimento. Esse recurso será dividido em uma parte por recurso próprio no valor de R\$ 20.000,00 (vinte mil reais) e o restante adquirido junto a Cooperativa de Crédito Rural com Interação Solidária, a Cresol, o valor de R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais).

Esse empréstimo será captado com o intuito da empresa adquirir os bens e estoque para a loja no valor total de R\$ 59.043,77 (cinquenta e nove mil e quarenta e três reais com setenta e sete centavos) e o restante do valor correspondente a R\$ 10.956,23 (dez mil novecentos e cinquenta e seis reais com vinte e três centavos) para capital de giro inicial. O mesmo será adquirido em 60 vezes com parcelas fixas de R\$ 1.302,54 (um mil e trezentos e dois reais com cinquenta e quatro centavos), tendo uma taxa de juro fixa de 1,6% ao mês. O juro final devolvido sobre o empréstimo adquirido será de R\$ 28.152,40 (vinte e oito mil e cento e cinquenta e dois reais com quarenta centavos).

4.7 RECEITAS

As receitas de vendas dos produtos foram projetadas por meio de uma análise de valor de mercado de cada produto descrito na tabela do estoque. Com isso, a média geral de margem de lucro é de 62% para projetar as receitas mensais e anual.

Tabela 9 - Receita de Vendas Total

RECEITA TOTAL	
Descrição	TOTAL
Estoque	R\$ 23.558,55
Média de Lucro	62%
Lucro	R\$ 14.606,30
Receita Mensal	R\$ 38.164,86
Receita Anual	R\$ 457.978,29

Fonte: Dados Primários (2023).

Percebe-se que se a empresa vendesse todo o seu estoque com uma média de margem de lucro de 62% sobre o valor do estoque, o lucro do mês seria de R\$ 14.606,30 (quatorze mil e seiscentos e seis reais com trinta centavos). Com isso, seu faturamento mensal seria de R\$ 38.164,86 (trinta e oito mil e cento e sessenta e quatro reais com oitenta e seis centavos), projetando assim uma receita anual total no montante de R\$ 457.978,29 (quatrocentos e cinquenta e sete mil e novecentos e setenta e oito reais com vinte e nove centavos).

A tabela 10 apresenta os dados se o estabelecimento vendesse apenas 60% do seu

estoque.

Tabela 10 - Receita de Vendas meta

RECEITAS META	
Descrição	TOTAL
Estoque	R\$ 14.135,13
Média de Lucro	62%
Lucro	R\$ 8.763,78
Receita Mensal	R\$ 22.898,91
Receita Anual	R\$ 274.786,97

Fonte: Dados Primários (2023).

Para melhor estudo, projeta-se um cenário meta de vendas de 60% nas receitas da loja, o que auxilia o escopo do trabalho para obtermos resultados intermediários. A tabela 10 apresenta os dados se o estabelecimento vendesse apenas 60% do seu estoque, produzindo assim um lucro de R\$ 8.763,78 (oito mil e setecentos e sessenta e três reais com setenta e oito centavos) e uma receita mensal de R\$ 22.898,91 (vinte e dois mil e oitocentos e noventa e oito reais com noventa e um centavos), totalizando uma receita anual de R\$ 274.786,97 (duzentos e setenta e quatro mil e setecentos e oitenta e seis reais com noventa e sete centavos). Com base nesse cenário meta, realiza-se todos os cálculos deste estudo.

4.7.1 Projeção de Receitas

A loja NaturelCer produtos naturais busca evoluir constantemente por meio de diversos mecanismo de marketing, com ações, vendas online e entrega por toda região. Por isso, projeta-se que a receita aumente a cada ano, entre 10% a 20%. A tabela 11 demonstra uma projeção de receitas para os próximos cinco anos.

Tabela 11 – Projeção de Receitas

PROJEÇÃO DE RECEITAS					
Descrição	2024	2025	2026	2027	2028
Produtos	R\$ 274.786,97	R\$ 329.744,37	R\$ 362.718,81	R\$ 398.990,69	R\$ 438.889,75
Total Mensal	R\$ 22.898,91	R\$ 27.478,70	R\$ 30.226,57	R\$ 33.249,22	R\$ 36.574,15
Total Anual	R\$ 274.786,97	R\$ 329.744,37	R\$ 362.718,81	R\$ 398.990,69	R\$ 438.889,75

Fonte: Dados Primários (2023).

Em seu primeiro ano de atividade (2024) projeta-se uma receita anual de R\$ 274.786,97. No ano seguinte, pelo fato da loja já ser mais conhecida na região, almeja-se um aumento de 20% no faturamento do comércio. Nos anos 2026, 2027 e 2028, pretende-se continuar um aumento de 10% nas vendas respectivamente.

4.8 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

Através das análises e dados coletados tornou-se possível a projeção da Demonstração de Resultado do Exercício, mais conhecida com DRE, para os primeiros cinco anos da Loja NatureleCer. Com a criação da tabela 12, é possível analisar se a apresenta obteria lucro ou prejuízo nos períodos apresentados.

Tabela 12 - Demonstração de Resultado do Exercício

Descrição	DRE				
	2024	2025	2026	2027	2028
Receita Operacional Bruta	R\$ 274.786,97	R\$ 329.744,37	R\$ 362.718,81	R\$ 398.990,69	R\$ 438.889,75
(-) Impostos	R\$ 14.069,09	R\$ 14.772,55	R\$ 15.511,18	R\$ 16.286,73	R\$ 17.101,07
(=) Receita Operacional Líquida	R\$ 260.717,88	R\$ 314.971,82	R\$ 347.207,63	R\$ 382.703,95	R\$ 421.788,68
(-) Custo Mercadoria Vendida	R\$ 179.045,01	R\$ 187.997,26	R\$ 197.397,12	R\$ 207.266,98	R\$ 217.630,32
(=) Lucro Bruto	R\$ 81.672,87	R\$126.974,56	R\$ 149.810,51	R\$ 175.436,98	R\$ 204.158,36
(-) Despesas Operacionais	R\$ 54.768,57	R\$ 56.445,48	R\$ 59.267,75	R\$ 62.231,14	R\$ 65.342,70
(-) Depreciação	R\$ 3.397,43				
(=) Lucro Operacional Líquido	R\$ 23.506,88	R\$ 67.131,66	R\$ 87.145,33	R\$ 109.808,41	R\$ 135.418,24
(-) Despesas Financeiras	R\$ 9.039,98	R\$ 7.657,07	R\$ 5.984,02	R\$ 3.959,90	R\$ 1.511,43
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$ 14.466,90	R\$ 59.474,59	R\$ 81.161,31	R\$ 105.848,51	R\$ 133.906,81

Fonte: Dados Primários (2023).

Com essa projeção da DRE, observa-se que a empresa seria lucrativa desde o seu primeiro ano, mas só após o segundo ano de exercício recupera-se o valor investido. Além disso, mostra o aumento significativo em seus resultados devido ao aumento de vendas no decorrer dos períodos. Destaca-se que, para realização do cálculo do Simples Nacional, foi utilizado o Anexo I, com a média mensal multiplicada por 12, menos o valor a deduzir e dividido pela receita bruta novamente no primeiro ano, e assim sucessivamente nos próximos anos utilizando a média dos anos anteriores.

Para o ano de 2024 projeta-se pela DRE três cenários de vendas: ruim, meta e ótimo. Na tabela 13 pode-se observar os números.

Tabela 13 - Cenários

CENÁRIOS PARA 2024						
Descrição	RUIIM 40%		META 60%		ÓTIMO 80%	
Receita Operacional Bruta	R\$	183.191,32	R\$	274.786,97	R\$	366.382,63
(-) Impostos	R\$	7.327,65	R\$	14.069,09	R\$	22.459,26
(=) Receita Operacional Líquida	R\$	175.863,66	R\$	260.717,88	R\$	343.923,38
(-) Custo Mercadoria Vendida	R\$	113.081,06	R\$	179.045,01	R\$	226.162,12
(=) Lucro Bruto	R\$	62.782,60	R\$	81.672,87	R\$	117.761,26
(-) Despesas Operacionais	R\$	54.768,57	R\$	54.768,57	R\$	54.768,57
(-) Depreciação	R\$	3.397,43	R\$	3.397,43	R\$	3.397,43
(=) Lucro Operacional Líquido	R\$	4.616,61	R\$	23.506,88	R\$	59.595,26
(-) Despesas Financeiras	R\$	9.039,98	R\$	9.039,98	R\$	9.039,98
(=) Resultado Líquido do Exercício	-R\$	4.423,37	R\$	14.466,90	R\$	50.555,28

Fonte: Dados Primários (2023).

Para o cenário ruim foi projetado uma receita de 40% das receitas de vendas, ficando com o resultado negativo em R\$ 4.423,37 (quatro mil e quatrocentos e vinte e três reais com trinta e sete centavos). O cenário meta, como já apresentado utiliza-se a receita de vendas em 60%. Já com uma expectativa maior de vendas, o cenário ótimo foi projetado com uma receita de vendas em 80%, o qual aumenta o resultado do exercício em R\$ 50.555,28 (cinquenta mil e quinhentos e cinquenta e cinco reais com vinte e oito centavos).

4.9 FLUXO DE CAIXA

O fluxo de caixa é uma ferramenta fundamental para tomada de decisões, por isso apresenta-se nas tabelas 14 e 15 o fluxo de caixa mensal para o primeiro ano de atuação e na tabela 16 o fluxo de caixa anual com projeção de 5 anos, do ano 2024 ao 2028.

Tabela 14 – Fluxo de caixa mensal – Janeiro a Junho

FLUXO DE CAIXA (CENÁRIO META 60%)						
Descrição	JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO	ABRIL	MAIO	JUNHO
Saldo inicial	R\$ 70.000,00	R\$ 27.400,38	R\$ 29.209,40	R\$ 31.018,42	R\$ 32.827,43	R\$ 34.636,45
ENTRADAS	R\$ 22.898,91					
Receita de vendas 60%	R\$ 22.898,91					
SAÍDAS	R\$ 65.498,53	R\$ 21.089,90				
Fornecedor Móveis e Equip.	R\$ 33.974,25					
Fornecedor Produtos	R\$ 23.558,55	R\$ 14.135,13				
Fornecedor Utensílios	R\$ 1.510,97	R\$ 500,00				
Aluguel	R\$ 1.650,00					
Água	R\$ 50,00					
Luz	R\$ 150,00					
Internet	R\$ 69,90					
Marketing	R\$ 200,00					
Produtos de Hig. e Limpeza	R\$ 100,00					
Pro Labore	R\$ 1.410,00					
Impostos (5,12%)	R\$ 1.172,42					
Honorários contabilidade	R\$ 250,00					
Sistema	R\$ 99,90					
Empréstimo financeiro	R\$ 1.302,54					
Saldo Caixa Operacional	-R\$ 7.322,83	R\$ 3.111,56				
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 27.400,38	R\$ 29.209,40	R\$ 31.018,42	R\$ 32.827,43	R\$ 34.636,45	R\$ 36.445,47

Fonte: Dados Primários (2023).

A projeção do fluxo de caixa mensal demonstra as entradas com o investimento inicial feito por recurso próprio e de terceiros e a receita de vendas de 60% do estoque inicial. As saídas são representadas por todos as despesas e custos fixos que a loja precisa para se manter com valores adquiridos através de entrevista no mercado. No primeiro mês o saldo do caixa é negativo, pelo fato de ter a aquisição de todos os bens para estrutura à vista, a partir do mês de setembro o caixa torna-se com saldo positivo de 3.111,56 (três mil e cento e onze reais com cinquenta e seis centavos).

Tabela 15 - Fluxo de caixa mensal – Julho a Dezembro

Descrição	JULHO	AGOSTO	SETEMBRO	OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
Saldo inicial	R\$ 36.445,47	R\$ 38.254,49	R\$ 40.063,50	R\$ 41.872,52	R\$ 43.681,54	R\$ 45.490,56
ENTRADAS	R\$ 22.898,91					
Receita de vendas 60%	R\$ 22.898,91					
SAÍDAS	R\$ 21.089,90					
Fornecedor Móveis e Equip.						
Fornecedor Produtos	R\$ 14.135,13					
Fornecedor Utensílios	R\$ 500,00					
Aluguel	R\$ 1.650,00					
Água	R\$ 50,00					
Luz	R\$ 150,00					
Internet	R\$ 69,90					
Marketing	R\$ 200,00					
Produtos de Hig. e Limpeza	R\$ 100,00					
Pro Labore	R\$ 1.410,00					
Impostos (5,12%)	R\$ 1.172,42					
Honorários contabilidade	R\$ 250,00					
Sistema	R\$ 99,90					
Empréstimo financeiro	R\$ 1.302,54					
Saldo Caixa Operacional	R\$ 3.111,56					
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 38.254,49	R\$ 40.063,50	R\$ 41.872,52	R\$ 43.681,54	R\$ 45.490,56	R\$ 47.299,57

Fonte: Dados Primários (2023).

A tabela 15 apresenta o fluxo de caixa do mês de julho até dezembro do primeiro ano de atuação da loja NaturelCer. Com isso, pode-se notar que as projeções são iguais para todos os meses baseando-se pelo cenário meta criado e que o saldo acumulado no final desse período é de R\$ 47.299,57 (quarenta e sete mil reais e duzentos e noventa e nove reais com cinquenta e sete centavos), resultado positivo para que o estabelecimento tenha capital de giro para manter-se no decorrer de suas atividades.

Tabela 16 - Fluxo de Caixa Anual

FLUXO DE CAIXA ANUAL					
Descrição	2024	2025	2026	2027	2028
Saldo inicial	R\$ 70.000,00	R\$ 47.299,57	R\$ 102.198,18	R\$ 177.110,46	R\$ 274.685,81
ENTRADAS	R\$ 274.786,97	R\$ 329.744,37	R\$ 362.718,81	R\$ 398.990,69	R\$ 438.889,75
Receita de vendas 60%	R\$ 274.786,97	R\$ 329.744,37	R\$ 362.718,81	R\$ 398.990,69	R\$ 438.889,75
SAÍDAS	R\$ 297.487,40	R\$ 274.845,76	R\$ 287.806,53	R\$ 301.415,33	R\$ 315.704,57
Fornecedor Móveis e Equip.	R\$ 33.974,25				
Fornecedor Utensílios	R\$ 7.010,97	R\$ 6.300,00	R\$ 6.615,00	R\$ 6.945,75	R\$ 7.293,04
Fornecedor Produtos	R\$ 179.045,01	R\$ 187.997,26	R\$ 197.397,12	R\$ 207.266,98	R\$ 217.630,32
Aluguel	R\$ 19.800,00	R\$ 20.790,00	R\$ 21.829,50	R\$ 22.920,98	R\$ 24.067,02
Água	R\$ 600,00	R\$ 630,00	R\$ 661,50	R\$ 694,58	R\$ 729,30
Luz	R\$ 1.800,00	R\$ 1.890,00	R\$ 1.984,50	R\$ 2.083,73	R\$ 2.187,91
Internet	R\$ 838,80	R\$ 880,74	R\$ 924,78	R\$ 971,02	R\$ 1.019,57
Marketing	R\$ 2.400,00	R\$ 2.520,00	R\$ 2.646,00	R\$ 2.778,30	R\$ 2.917,22
Produtos de Hig. e Limpeza	R\$ 1.200,00	R\$ 1.260,00	R\$ 1.323,00	R\$ 1.389,15	R\$ 1.458,61
Pro Labore	R\$ 16.920,00	R\$ 17.766,00	R\$ 18.654,30	R\$ 19.587,02	R\$ 20.566,37
Impostos (5,12%)	R\$ 14.069,09	R\$ 14.772,55	R\$ 15.511,18	R\$ 16.286,73	R\$ 17.101,07
Honorários contabilidade	R\$ 3.000,00	R\$ 3.150,00	R\$ 3.307,50	R\$ 3.472,88	R\$ 3.646,52
Sistema	R\$ 1.198,80	R\$ 1.258,74	R\$ 1.321,68	R\$ 1.387,76	R\$ 1.457,15
Empréstimo financeiro	R\$ 15.630,48				
Saldo Caixa Operacional	R\$ 26.904,30	R\$ 54.898,60	R\$ 74.912,28	R\$ 97.575,35	R\$ 123.185,18
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 47.299,57	R\$ 102.198,18	R\$ 177.110,46	R\$ 274.685,81	R\$ 397.870,99

Fonte: Dados Primários (2023).

Para melhor análise do futuro da loja, projeta-se um fluxo de caixa anual para os anos de 2024 a 2028, respectivamente 5 anos após abertura. Nesse viés, utilizou-se os valores de entradas e saídas do cenário meta no primeiro ano e a partir deste, aplica-se um aumento de 20% nas entradas do ano de 2025 e 10% para os anos de 2026, 2027 e 2028. Já as despesa e custos fixos aplica-se um aumento de 5%, conforme média do IPCA, para os anos de 2025 a 2028.

No primeiro ano o caixa fechou com saldo operacional positivo de R\$ 26.904,30 (vinte e seis mil e novecentos e quatro reais com trinta centavos). No ano de 2025 teve um

aumento de 50,99%; no ano 2026 de 26,72%; no ano 2027 de 23,23% e; no ano 2028 de 20,79%.

4.10 INDICADORES DE VIABILIDADE

Os indicadores de viabilidade, assim como o fluxo de caixa, auxiliam na tomada de decisão das empresas. Com isso, apresenta-se neste estudo os cálculos de Ponto de Equilíbrio, TIR, VPL e *Payback*.

4.10.1 Ponto de Equilíbrio

Com o cálculo do ponto de equilíbrio é possível analisar quanto a empresa precisa faturar para não lucrar e não ficar no prejuízo em determinado período.

Tabela 17 - Ponto de Equilíbrio

PONTO DE EQUILÍBRIO			
Descrição	Valores		AV
Receita Operacional Bruta	R\$	274.786,97	100,00%
(-) Despesas Variáveis - Impostos	R\$	14.069,09	5,12%
(-) Custos Variáveis (CMV)	R\$	179.045,01	65,16%
(=) Margem de Contr.	R\$	81.672,87	29,72%
(-) Custos Fixos - Despesas Operacionais	R\$	58.166,00	21,17%
(-) Despesas Fixas - Financeiras	R\$	9.039,98	3,29%
(=) Resultado Líquido do Exercício	R\$	14.466,90	5,26%
PEC	R\$	226.113,34	

Fonte: Dados Primários (2023).

Para realiza o cálculo do PEC é necessário calcular a margem de contribuição (Receitas – Custos e Despesas variáveis) em porcentagem primeiro para depois calcular o ponto de equilíbrio contábil, que é dado pela seguinte formula: Custos e despesas fixas / margem de contribuição %). Assim sendo, obteve-se no primeiro ano o PEC de R\$ 226.113,34, ou seja, é necessário fatura esse valor para não dar lucro e nem prejuízo no estabelecimento.

4.10.2 Cálculo VPL e TIR

Para a realização do cálculo do Valor Presente Líquido, foi utilizado uma taxa mínima de atratividade de 15% pelo fato da taxa Selic atual e propostas bancárias de aplicações

financeiras com boas condições. Na figura a seguir, apresenta-se os cálculos.

Tabela 18 - VPL e TIR

	FLUXO CX. INVESTIM	FLUXO DESC.	SALDO	TIR
0	- 70.000,00	- 70.000,00	- 70.000,00	
1	26.904,30	23.395,05	- 46.604,95	- 61,57%
2	54.898,60	41.511,23	- 5.093,72	9,84%
3	74.912,28	49.256,04	44.162,32	44,24%
4	97.575,35	55.789,03	99.951,34	61,34%
5	123.185,18	61.244,81	161.196,15	70,39%

Fonte: Dados Primários (2023).

Esse indicado mostra que se todas as entradas forem descapitalizadas até 15% ao ano, a partir do início do terceiro ano a loja cobre o seu investimento inicial de R\$ 70.000,00 (setenta mil reais) e gera um adicional de R\$ 44.162,32 (quarenta e quatro mil e cento e sessenta e dois reais com trinta e dois centavos). Com isso, é perceptível que o projeto é viável quando possui o VPL positivo.

Além disso, calcula-se outro indicador muito importante para viabilidade do projeto, a Taxa Interna de Retorno (TIR). Apresentada junto a tabela 18, essa taxa deve ser comparada com a taxa mínima de atratividade para tomar a decisão de realizar o projeto ou não. Neste caso, a TIR apresenta um ganho de 9,84% no segundo ano e 70,39% no quinto ano, esse indicador também mostra que a realização do projeto é viável.

Na tabela 19 é apresentado o *Payback*, a taxa mínima de atratividade, o VPL e a TIR conquistados no quinto ano do investimento.

Tabela 19 - Payback

TMA	15,00%
VPL	161.196,15
TIR	70,39%
PAYBACK DESCONTADO	2,1034

Fonte: Dados Primários (2023).

O período do *Payback* é de aproximadamente 2 ano e um mês, ou seja, até esse tempo será recuperado o valor do investimento inicial para o estabelecimento.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Oportunidade e necessidade. Esses dois fatores caracterizam o empreendedorismo, umas das formas mais utilizadas para obter renda pelos cidadãos brasileiros, ou seja, quando alguém toma iniciativa para transformar uma ideia em algo benéfico para sociedade e lucrativo. Para a realização de um novo negócio ser concretizada de forma positiva, faz-se necessário um estudo de viabilidade econômica e financeira analisando todos os fatores determinantes em um período para saber se o negócio é lucrativo e se está dentro das necessidades do lugar onde instalado.

O presente estudo aborda a viabilidade econômica e financeira da abertura de uma loja de produtos naturais na cidade de Paraí, no Rio Grande do Sul. Estudo este que faz parte de um grande sonho de jovem de empreender para ter sua própria renda e pela necessidade analisada do povo paraiense em ter um lugar exclusivo para comprar desses produtos naturais, possuindo diversas variedades, sem precisar deslocar-se para outras cidades ou adquirir em supermercados com preço mais elevados. Com isso, esse estudo tem como objetivo identificar a viabilidade econômico-financeira para abertura de uma loja de produtos naturais, no município de Paraí/RS.

Para a realização da mesma, utiliza-se o método suposição de planos, sendo uma pesquisa descritiva e apresentada de forma quantitativa para uma melhor análise dos resultados obtidos.

Observa-se que com os dados coletados e projeções feitas para o investimento, o valor investido seria de R\$ 70.000,00 e que este investimento retorna após 2 anos de atuação no mercado. Além disso, analisa-se que, para o empreendimento pagar suas despesas e custos e não sobrar lucro, a receita precisa ser de R\$ 50.075,09 no seu primeiro ano, o que se chama de ponto de equilíbrio.

No projeto de viabilidade é calculado do Valor Presente Líquido, onde é um indicador muito positivo, que demonstra que se as entradas fossem descapitalizadas até 15% ao ano, no segundo ano de investimento recupera-se o valor do investimento com um adicional de R\$ 46.741,82. Logo, com a análise do indicador da Taxa Interna de Retorno (TIR), compara-se com uma taxa mínima de 15% para ser rentável para o investidor, apresenta-se o retorno no segundo ano com um ganho de 11,66% e no quinto ano 71,75%.

Com isso, percebe-se que os objetivos propostos inicialmente foram alcançados, almejando o estudo da viabilidade de um novo empreendimento, entendendo a necessidade da população e conhecendo um pouco mais do público que frequentaria, assim sendo, tendo

os resultados finais positivos.

Por último, é importante ressaltar que as informações fornecidas nesta pesquisa não cobrem todos os aspectos do assunto. Pesquisas futuras podem explorar a possibilidade de conhecer novos fornecedores e expandir o comércio.

REFERÊNCIAS

- AFFONSO, Lígia M. F.; RUWER, Léia M. E.; GIACOMELLI, Giancarlo. **Empreendedorismo**. Porto Alegre, RS: Grupo A, 2019.
- BRITO, Paulo. **Análise e viabilidade de projetos de investimentos**. São Paulo: Grupo GEN, 2006.
- BRUNI, Adriano L.; FAMÁ, Rubens. **Série Finanças na Prática: Gestão de Custos e Formação de Preço**. 7. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2019.
- CAMLOFFSKI, Rodrigo. **Análise de investimentos e viabilidade financeira das empresas**. São Paulo, SP: Grupo GEN, 2014.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Planejamento Estratégico: Da Intenção aos Resultados**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2020.
- DEMOGRAFIA DAS EMPRESAS E ESTATÍSTICAS DE EMPREENDEDORISMO**. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/servicos/22649-demografia-das-empresas-e-estatisticas-de-empreendedorismo.html>. Acesso em: 6 de maio de 2023.
- DIEHL, Antônio; TATIM, Denise Carvalho. **Pesquisa em ciências sociais aplicadas: Métodos e técnicas**. São Paulo: Prentice Hall, 2004.
- DORNELAS, José. **Empreendedorismo, transformando ideias em negócios**. São Paulo, Editora Empreende, 2021.
- FREZATTI, Fábio. **Gestão da viabilidade econômico-financeira dos projetos de investimento**. São Paulo: Grupo GEN, 2011.
- GIL, Antonio Carlos. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. 7. ed. São Paulo: Grupo GEN, 2019.
- GOMES, José M. **Elaboração e análise de viabilidade econômica de projetos: tópicos práticos de finanças para gestores não financeiros**. São Paulo: Grupo GEN, 2013.
- LAKATOS, Eva M. **Técnicas de Pesquisa**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2021.
- MARCONI, Marina de A.; LAKATOS, Eva M. **Metodologia Científica**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2022.
- MARION, José C. **Contabilidade Básica**. Barueri, SP: Grupo GEN, 2022.
- REDE GLOBO-G1**. Disponível em: <https://g1.globo.com/>. Acesso em: 20 de abr. de 2023.
- SALOTTI, Bruno M.; LIMA, Gerlando A. S. F de; MURCIA, Fernando D.; et al. **Contabilidade Financeira**. São Paulo: Grupo GEN, 2019.