

Análise de viabilidade econômico-financeira e organização da gestão de um varejo de acessórios femininos

Carolina Paiva Lounine (UNIS-MG) carol_lounine@hotmail.com

Roger Antonio Rodrigues (UNIS-MG) roger.rodrigues@unis.edu.br

Resumo:

As atividades de varejo assumiram uma importante posição no mercado econômico nas últimas décadas. A decisão de realizar um investimento em negócios comerciais como estes envolve a geração de um estudo de mercado e avaliação do ponto de vista econômico-financeiro. A fim de oferecer suporte à tomada de decisão na compra de um varejo de acessórios femininos o estudo tem como objetivo analisar a viabilidade econômico-financeira da loja. O primeiro passo para a realização da pesquisa foi a coleta de informações e em seguida, uma pesquisa bibliográfica para levantamento de métodos de avaliação e retorno de investimento. Para estudar as informações coletadas foi necessário primeiro organizar a loja para assim construir um fluxo de caixa, o qual se mostrou útil para a realização dos cálculos dos métodos estudados. Após análise, a loja apresentou um controle de suas entradas e saídas e valores positivos de indicadores financeiros, o que possibilitou afirmar que esta é uma organização rentável e deve ser aceita como um bom investimento.

Palavras chave: Gestão de Investimento, Varejo, Indicadores Financeiros

Economic-financial feasibility analysis and organization of the management of a retail of women's accessories

Abstract

As retail activities have taken an important position in the economic market in recent decades. A decision to make an investment in businesses like these involves a generation of market research and evaluation from the economic-financial point of view. In order to take advantage of the support for taking a retail of women's accessories, the study aimed at the store's economic and financial viability. The first step in conducting the research was an information collection and then a bibliographical research for the survey of valuation methods and return on investment. The study is not behavior for the measurement of data studies in the data. After this analysis, the checklist of its inputs and outputs and the positive indicators of its financial indicators, which enabled it to be a profitable organization and develop its activities as a good investment.

Key-words: Investment Management, Retail, Financial Indicators

1. Introdução

Empresas do setor do comércio varejista são as responsáveis pela venda de bens ou serviços diretos aos consumidores finais. De acordo com Camarotto (2009), essas atividades assumiram uma significativa importância no cenário econômico brasileiro e mundial nas últimas décadas. Além disso, as mulheres que estão cada vez mais inseridas no mercado de trabalho contribuíram

para o aumento de renda das famílias e, conseqüentemente, da demanda por produtos com foco neste público, como cosméticos, roupas, calçados e acessórios.

A evolução do universo da moda e a expansão desse mercado criou uma oportunidade para empreendedores que buscam a possibilidade de ter o próprio negócio, principalmente por ter um baixo investimento inicial e retorno relativamente rápido. Segundo a FECOMERCIO/CE (2018), o mercado de acessórios femininos teve a segunda maior alta dos segmentos de varejo em dezembro de 2017, com um crescimento de 9,7% e assim considerado o mercado com maior potencial dentre os segmentos varejistas. A atual crise econômica enfrentada no Brasil leva os empreendedores a buscar investimentos em mercados que se encontram com índices de crescimento. Além disso, a insegurança e cautela ao investir se tornaram ainda maior, o que justifica a importância da aplicação de métodos e avaliação de investimento.

Segundo Weston e Brigham (2000), proprietários-gerentes de pequenas empresas são altamente interessados nos valores econômicos de seus negócios, o qual muitas vezes não são conhecidos. A falta de informação torna a atratividade de uma empresa fraca, e para chegar a resultados contrários faz-se necessário a implementação de uma gestão organizada conforme novas técnicas administrativas. A partir deste ponto, é possível realizar análises de sua atratividade, rentabilidade e conhecer o tempo de retorno do capital investido.

Nesse contexto, surge a oportunidade de compra de um varejo. Com a intenção de minimizar as incertezas e maximizar o retorno financeiro para os investidores, antes de se investir em um novo projeto é necessário que seja feita uma análise da viabilidade econômico-financeira, que é o objetivo deste estudo. Para alcançá-lo foram utilizadas ferramentas e métodos de gestão e finanças, além da construção de planilhas no software Excel®, criação e gestão do fluxo de caixa, cálculo do período de *Payback* e do Valor Presente Líquido, métodos que se mostraram satisfatórios para a apresentação de resultados determinantes às futuras tomadas de decisão.

O presente é apresentado em cinco seções, sendo a primeira esta introdução. A segunda trata-se da metodologia, enquanto que a terceira diz respeito ao referencial teórico no qual se baseia o estudo. A quarta parte refere-se a uma apresentação do objeto deste estudo e a quinta são mostrados os resultados e discussão. Na última seção é revelada a conclusão obtida pertinente ao trabalho.

2. Metodologia

A pesquisa trata-se de um estudo de caso, que consiste segundo Gil (2002) em descrever a situação do contexto em que está sendo feita a investigação e formular hipóteses ou desenvolver teorias. Seu caráter é descritivo e exploratório, pois “as pesquisas descritivas são, juntamente com as exploratórias, as que habitualmente realizam os pesquisadores sociais preocupados com a atuação prática e são também as mais solicitadas por organizações como instituições educacionais, empresas comerciais, partidos políticos etc”. (GIL, 2002, p. 42). A abordagem da pesquisa é quantitativa pois, ainda segundo o autor, este tipo pode ser expresso por um teste de hipóteses e os conhecimentos gerados pelo estudo são traduzidos em números.

O estudo foi desenvolvido em uma loja de varejo, visando analisar a viabilidade econômica do negócio. Além disso, ao realizar a coleta de dados inicial notou-se que a atual administração está em um processo de estagnação quando relacionado à introdução de novas técnicas administrativas e de gestão econômica desde sua criação, o que gerou a necessidade de organizar suas informações, respectivamente.

A priori foi realizada uma pesquisa bibliográfica sobre os temas relevantes à elaboração do artigo. Em seguida foi feito um levantamento de dados, os quais foram informados pela

proprietária do varejo, o que garantiu uma entrega detalhada. A partir deste ponto foi possível organizar e analisar a empresa em seu âmbito econômico, conforme etapas descritas a seguir:

- a) Levantamento de dados referentes às receitas e despesas (fixas e variáveis) de acordo com as informações oferecidas pela proprietária;
- b) Elaboração do fluxo de caixa com base no exercício dos meses anteriores;
- c) Cálculo dos indicadores financeiros (*Payback* e VPL) para comprovar a viabilidade econômica do varejo como um investimento;
- d) Análise de resultados demonstrados em termos quantitativos afim de prestar auxílio nas tomadas de decisão.

Em seguida serão apresentadas a etapas listadas acima.

3. Caracterização da empresa

O objeto de estudo desta pesquisa é um varejo de acessórios femininos, criado em 1993, localizado no centro do município de Varginha em Minas Gerais. A proprietária garante que sempre tentou inovar em relação aos acessórios que vende, seguindo a moda e as tendências atuais. Porém, em relação a gestão deixou a desejar. Sem muito controle das entradas e saídas de caixa foi detectado que a empresa faz uso de uma gestão tradicional, que conforme Camarotto (2009), atendem a uma localização geográfica específica e limitada e dedicam seus esforços a comprar e vender seus produtos a uma clientela conhecida, com pouca atenção à gestão.

Por ser uma loja antiga e renomada na cidade, principalmente quanto à busca por acessórios de qualidade e bom gosto, a empresa possui vários interessados em investir em sua compra. A proprietária fundadora do varejo é uma senhora que precisou se afastar da gerência por motivos pessoais, surgindo uma oportunidade de investimento para empreendedores que pretendem ter o seu próprio negócio. A compra da loja foi proposta por um investimento inicial de R\$70.000,00 (setenta mil reais) e um dos objetivos da pesquisa é dizer em quanto tempo o investidor terá o retorno deste investimento.

Para que se tornasse possível a realização da análise de viabilidade econômico-financeira da loja foi necessário organizar toda sua informação em planilhas de Excel®, e a Demonstração de Resultado de Exercício (DRE) resultante pode ser observada no anexo. A partir da gestão destas informações deu-se sequência ao estudo.

4. Tomada de decisão

Segundo Newman e Lavelle (1998) a Engenharia Econômica procura resolver problemas que sejam relevantes na tomada de uma decisão. Para os autores “[...] pode haver inúmeros outros aspectos do problema a considerar antes de se tomar uma decisão, mas os aspectos econômicos dominam o problema, sendo, portanto, preponderantes na determinação da melhor solução”. (NEWMAN; LAVELLE, 1998, p. 3).

Para que a Engenharia Econômica tenha valia a solucionar um problema, ainda de acordo com os autores, este deve ser um problema importante, necessitar de uma análise cuidadosa que exija organizar o problema e suas consequências e ter aspectos econômicos que conduzam à tomada de decisão.

A realização de um investimento tem obviamente consequências econômicas que se prolongam por considerável período de tempo e para Ehrlich e Moraes (2005), mesmo que as decisões ocorram no presente, elas trazem consequências para eventos futuros.

5. Investimento

Entende-se por investimento “[...] o comprometimento atual de dinheiro ou de outros recursos feito na expectativa de colher benefícios maiores no futuro”. (CAMARGO, 2007, p. 23). Para que o dinheiro seja aplicado em projetos mais vantajosos, ainda de acordo com o autor, se faz necessária a criação de critérios, que auxiliem a análise e decisão entre alternativas de investimento.

Para a tomada de decisão sábia e precisa, a matemática financeira pode ser usada para determinar a viabilidade econômico-financeira de um projeto, considerando a rentabilidade do investimento e a observação da disponibilidade de recursos. Para tomar a decisão de aceitar ou recusar um projeto a avaliação leva em conta a comparação isolada de cada uma com os parâmetros aceitáveis de atratividade, “[...] como o lucro econômico mínimo, um tempo máximo de retorno do investimento ou uma taxa desejada de retorno”. (CAMARGO, 2007, p. 24).

Segundo Camargo (2007), para iniciar o processo de elaboração e análise de projetos de investimento de capital deve-se seguir as seguintes fases:

- a) Construção do fluxo de caixa;
- b) Escolha da taxa de desconto mais adequada;
- c) Cálculo da viabilidade econômico-financeira;
- d) Tomada de decisão em aceitar ou rejeitar o projeto.

O presente estudo analisa o investimento na compra do varejo de acessórios femininos e portanto, as fases descritas foram abordadas a seguir.

5.1. Fluxo de caixa

Segundo Weston e Brigham (2000, p. 40) “fluxo de caixa constitui o caixa líquido efetivo em oposição ao lucro líquido contábil que uma empresa gera durante um período especificado”. Por sua vez, “lucro contábil constitui o lucro líquido de uma empresa de forma divulgada em sua demonstração de resultado do exercício”. (WESTON; BRIGHAM, 2000, p. 40). O fluxo de caixa é o dinheiro em caixa e o lucro contábil é o lucro resultante, contando com vendas a crédito, por exemplo.

Neste projeto será utilizado o fluxo de caixa operacional, que segundo Weston e Brigham (2000) “é o fluxo de caixa que surge de operações normais e constituem, em essência, a diferença entre as receitas de vendas e as despesas que resultam em saída de caixa, incluindo-se os impostos pagos”.

De acordo com Machado (2004, p. 37), o fluxo de caixa tem como objetivo “[...] mostrar a maneira pela qual a empresa utilizou seus recursos financeiros em um determinado período”. É representado por um relatório financeiro que demonstra todas as entradas e saídas de recursos disponíveis no período analisado. Para Weston e Brigham (2000) essa demonstração destina-se a mostrar como as operações da empresa tem afetado o caixa e ajudar a responder perguntas, que, quando respondidas, auxiliam o processo de tomada de decisão.

Segundo Kuhn (2009, p. 75), a contribuição do fluxo de caixa “[...] está essencialmente ligada à indicação dos períodos de saldos positivos e negativos de caixa, especialmente no futuro, o que é da maior importância para a gestão do negócio”.

O fluxo de caixa deve ser considerado um demonstrativo gerencial de fundamental importância,

que sem o qual a administração das atividades financeiras fica prejudicada. O varejo em questão não possui um demonstrativo parecido e, para construí-lo, segundo Machado (2004, p.), “é necessário reorganizar as informações financeiras obtidas, transformando-as em índices que possibilitem uma avaliação de desempenho dessa empresa dentro do período analisado, mostrando as tendências do seu comportamento para os períodos futuros”.

5.2. Taxa Mínima de Atratividade

A Taxa Mínima de Atratividade (TMA), de acordo com Camargo (2007, p. 25) “[...] corresponde à taxa de desvalorização imposta a qualquer ganho futuro pelo fato de não estar disponível no momento [...]”, a qual deve ser escolhida com cautela por ser significativa nos resultados finais do projeto.

A TMA utilizado no estudo foi a mesma que a taxa Selic, de 6,5% a.a., valor da taxa Selic em 25/09/2018. O resultado corresponde à taxa Selic pois o investimento será realizado com capital próprio. Este é o retorno mínimo que o negócio deve proporcionar para que gere valor ao proprietário e seja viável.

5.3. Métodos de avaliação de investimento

Segundo Weston e Brigham (2000, p. 530) há cinco métodos usados para avaliar projetos e decidir se eles deveriam ou não ser realizados: “(1) período de *Payback*; (2) *Payback* descontado; (3) valor presente líquido (VPL); (4) taxa interna de retorno; e (5) taxa interna de retorno modificada (TIRM)”. Neste estudo serão calculadas as três consideradas principais para o caso: o período de *Payback*, *Payback* descontado e o VPL.

5.3.1. *Payback*

O período de *Payback* é definido como “[...] o número esperado de anos exigido para recuperar o investimento original [...]”. (WESTON; BRIGHAM, 2000, p. 531). O cálculo do período de *Payback* é uma técnica de análise de investimento frequentemente usado por grandes e pequenas empresas para avaliar a maioria dos projetos. Segundo Gitman e Madura (2009) sua popularidade é resultante da simplicidade de cálculo.

Existem dois tipos de *Payback*, o simples (PBS) e o descontado (PBD). O processo de cálculo de ambos consiste no mesmo: somam-se os fluxos futuros de caixa para cada ano ou mês até que o custo inicial do projeto seja pelo menos coberto. O tempo total para recuperar a quantia original investida constitui o período de *Payback*. (WESTON; BRIGHAM, 2000).

Sabe-se, segundo Gitman e Madura (2009), que o período máximo de *Payback* é determinado pela gerência de uma empresa ou pelos próprios investidores. Para tomar uma decisão apoiada neste período, os critérios usados são:

- a) Se o período de *Payback* for menor que o *Payback* máximo aceitável, aceite o projeto.
- b) Se o período de *Payback* for maior que o *Payback* máximo aceitável, rejeite o projeto.

O *Payback* simples, de acordo com Kuhn (2009), possui alguns pontos negativos. São eles:

- a) Não leva em conta os fluxos de caixa que ocorrem após o período de *Payback*, não oferecendo a ideia da riqueza nova criada pelo projeto;
- b) Não leva em conta as magnitudes dos fluxos de caixa e sua distribuição nos períodos que antecedem ao período de *Payback*;
- c) Não leva em conta o custo do capital nos fluxos de caixa e na sua distribuição nos períodos que antecedem e que ocorrem após o período de *Payback*.

Para corrigir um dos erros que o *Payback* simples traz, a principal diferença entre este e o descontado (PBD) é que o segundo considera o valor do dinheiro no tempo por meio da TMA, também chamada de custo do capital, segundo Kuhn (2009). Desse modo, para Weston e Brigham (2012, p. 533) o *Payback* descontado “[...] mostra o ano de equilíbrio depois de cobrir os custos de endividamento e de capital próprio”.

“O *Payback* descontado é definido como o número de anos exigido para recuperar o investimento a partir de fluxos de caixa líquidos descontados”. (WESTON; BRIGHAM, 2000, p. 533). Diante das restrições do *Payback* simples, é recomendado que o período de retorno seja determinado também por meio do critério de fluxo de caixa descontado.

5.3.2. Valor Presente Líquido

Segundo Weston e Brigham (2012), o Valor Presente Líquido surgiu para corrigir as falhas dos métodos de *Payback* e melhorar a eficiência dos projetos baseado nestes cálculos. O método depende do fluxo de caixa descontado (FCD) e pode ser calculado pelos seguintes passos:

- Encontrar o valor de cada fluxo de caixa, incluindo-se entradas e saídas, descontadas ao custo de capital do projeto;
- Somar os fluxos de caixa de caixa descontados, que é o VPL do projeto;
- Se o VPL for maior que zero deve ser aceito; Se o VPL for menor que zero deve ser rejeitado.

Quanto maior o VPL, maior será o retorno sobre o custo de capital, o que aumenta o valor da organização no mercado. Quando o VPL é igual a zero significa que “os fluxos de caixa do projeto são apenas suficientes para restituir o capital investido e prover a taxa de retorno exigida sobre esse capital” (WESTON; BRIGHAM, 2012, p. 535). O cálculo do VPL pode ser expresso por:

$$VPL = \sum_{j=1}^n \frac{CF}{(1+i)^n} - CF^0 \quad (I)$$

Onde, CF é o fluxo de caixa líquido esperado no período n, i é a TMA, CF^0 é o investimento inicial. As saídas de caixas despendidas do projeto são tratadas como fluxos de caixa negativos.

5.4. Resultados e discussão

Para a realização do estudo de viabilidade econômico-financeira do varejo foram coletadas informações no período de doze meses, de Agosto de 2017 a Julho de 2018. A partir dessas informações foi construído um fluxo de caixa operacional, que pode ser observado na tabela 1, onde são registradas as entradas e saídas. Ele foi construído baseando-se na hipótese atual de que a empresa realizaria uma mesma demonstração financeira durante os próximos meses, depois da realização do investimento de R\$70.000,00.

Fluxo de Caixa Operacional

Período	Faturamento Líquido	CPV	Despesas	Lucro Final
ago/17	R\$ 25.551,09	R\$ 13.178,48	R\$ 4.992,53	R\$ 7.380,08
set/17	R\$ 25.123,39	R\$ 13.468,48	R\$ 3.965,17	R\$ 7.689,74
out/17	R\$ 34.904,76	R\$ 18.345,87	R\$ 7.578,74	R\$ 8.980,15
nov/17	R\$ 37.610,60	R\$ 22.833,35	R\$ 5.899,36	R\$ 8.877,89

dez/17	R\$	49.036,10	R\$	25.106,00	R\$	6.355,01	R\$	17.575,09
jan/18	R\$	24.143,87	R\$	13.069,43	R\$	4.539,84	R\$	6.534,60
fev/18	R\$	27.704,05	R\$	15.776,48	R\$	4.325,03	R\$	7.602,54
mar/18	R\$	8.368,95	R\$	4.818,04	R\$	4.361,57	-R\$	810,67
abr/18	R\$	36.729,55	R\$	19.858,65	R\$	5.827,07	R\$	11.043,82
mai/18	R\$	33.859,52	R\$	17.254,70	R\$	8.957,70	R\$	7.647,12
jun/18	R\$	35.982,07	R\$	19.778,74	R\$	7.578,74	R\$	8.624,59
jul/18	R\$	32.176,13	R\$	17.336,87	R\$	5.899,36	R\$	8.939,90
Soma	R\$	441.381,57	R\$	200.825,09	R\$	70.280,12	R\$	100.084,87

Fonte: Os autores

Tabela 1 – Fluxo de caixa operacional

No Fluxo de Caixa é registrado o CPV que é o Custo do Produto Vendido, um indicador financeiro bastante útil para comerciantes. Ele calcula o custo das mercadorias vendidas com base não apenas no que foi pago por elas, mas incluindo também os estoques. Subtraindo do Faturamento Líquido o CPV e as Despesas obtém-se o Lucro Final.

Para calcular o *Payback* simples foi necessário calcular o saldo mês a mês, a fim de encontrar em qual mês o saldo acumulado se tornou positivo. Ao analisar a tabela 2, nota-se que o mês positivo do Fluxo de Caixa Acumulado foi Abril de 2018.

Investimento Inicial			
	-R\$	70.000,00	
Período	Fluxo de Caixa	Fluxo de Caixa Acumulado	
ago/17	R\$	7.380,08	-R\$ 62.619,92
set/17	R\$	7.689,74	-R\$ 54.930,17
out/17	R\$	8.980,15	-R\$ 45.950,02
nov/17	R\$	8.877,89	-R\$ 37.072,14
dez/17	R\$	17.575,09	-R\$ 19.497,05
jan/18	R\$	6.534,60	-R\$ 12.962,45
fev/18	R\$	7.602,54	-R\$ 5.359,91
mar/18	-R\$	810,67	-R\$ 6.170,57
abr/18	R\$	11.043,82	R\$ 4.873,25
mai/18	R\$	7.647,12	R\$ 12.520,37
jun/18	R\$	8.624,59	R\$ 21.144,97
jul/18	R\$	8.939,90	R\$ 30.084,87
Soma		100.084,87	-R\$ 175.938,78

Fonte: Os autores

Tabela 2 – Fluxo de caixa: *Payback* simples

Para encontrar a data exata em que o retorno do investimento acontecerá basta dividir o último fluxo de caixa acumulado negativo pelo primeiro fluxo de caixa positivo, e em seguida somar com o total de meses em fluxo acumulado negativo, como pode ser observado abaixo:

$$PBS = 8 + \frac{6170,75}{11043,82} = 8 \text{ meses e } 16 \text{ dias} \quad (II)$$

Para o cálculo do *Payback* descontado calculou-se o saldo mês a mês descontando do fluxo uma taxa de juros de 6,5% anual, que representa 0,53% ao mês. O resultado pode ser observado na tabela 3.

Investimento Inicial			
	-R\$	70.000,00	
Período	Fluxo de Caixa		Fluxo de Caixa Acumulado
ago/17	R\$	7.340,97	-R\$ 62.659,03
set/17	R\$	7.648,99	-R\$ 55.010,04
out/17	R\$	8.932,56	-R\$ 46.077,49
nov/17	R\$	8.830,83	-R\$ 37.246,65
dez/17	R\$	17.481,94	-R\$ 19.764,71
jan/18	R\$	6.499,96	-R\$ 13.264,75
fev/18	R\$	7.562,25	-R\$ 5.702,50
mar/18	-R\$	806,37	-R\$ 6.508,87
abr/18	R\$	10.985,29	R\$ 4.476,42
mai/18	R\$	7.606,59	R\$ 12.083,02
jun/18	R\$	8.578,88	R\$ 20.661,90
jul/18	R\$	8.892,52	R\$ 29.554,42
Soma	R\$	99.554,42	-R\$ 179.458,30

Fonte: Os autores

Tabela 3 – Fluxo de caixa: *Payback* descontado

Para calcular o *Payback* descontado exato basta seguir o processo do cálculo 2, porém agora considera-se os dados descontados da Tabela 3.

$$PBD = 8 + \frac{6508,87}{10985,29} = 8 \text{ meses e } 18 \text{ dias} \quad (\text{III})$$

O valor estipulado pela proprietária do varejo para que os investidores recebessem o retorno do investimento foi de 12 meses (um ano). Como comprovado pelos cálculos II e III, o momento de recuperação do investimento inicial acontecerá antes desse período, seja considerada a TMA ou não.

Para calcular o VPL foram utilizados os dados da tabela 2, como realizado abaixo.

$$VPL = \frac{7.380,08}{(1+0,0053)^1} + \frac{7.689,74}{(1+0,0053)^2} + \frac{8.980,15}{(1+0,0053)^3} + \frac{8.877,89}{(1+0,0053)^4} + \frac{17.575,09}{(1+0,0053)^5} + \frac{6.534,60}{(1+0,0053)^6} + \frac{7.602,54}{(1+0,0053)^7} + \frac{-810,67}{(1+0,0053)^8} + \frac{11.043,82}{(1+0,0053)^9} + \frac{7.647,12}{(1+0,0053)^{10}} + \frac{8.624,59}{(1+0,0053)^{11}} + \frac{8.939,90}{(1+0,0053)^{12}} - 70.000 = 26.789,54 \quad (\text{IV})$$

O resultado obtido do VPL foi maior que zero, como pode ser observado no cálculo IV, o que significa dizer que o investimento pode ser aceito e o valor da empresa aumenta em R\$26.789,54 no mercado.

7 Conclusão

O principal objetivo deste estudo foi realizar uma análise econômico-financeira a fim de auxiliar na tomada de decisão e transformar a organização de um varejo de gestão tradicional a uma empresa atrativa economicamente.

Para um análise precisa, foi feita uma pesquisa bibliográfica teórica e prática demonstrada ao decorrer deste estudo, que incluiu a organização das informações fornecidos pela proprietária do varejo. Através dos resultados obtidos a partir dos cálculos de indicadores financeiros utilizados pôde-se concluir que a compra da loja será capaz de compensar o investimento inicial.

Com o cálculo do *Payback* foi possível prever que em aproximadamente 9 meses, tanto para o *Payback* simples como para o *Payback* descontado o caixa acumulado se tornará positivo, sendo este o momento em que se recupera o investimento inicial de R\$70.000,00. O cálculo do Valor Presente Líquido também apresentou um resultado satisfatório. O valor resultante do cálculo foi positivo, o que significa dizer que o valor das entradas supera o valor das saídas de caixa. Neste caso, o projeto será economicamente interessante à taxa de juros considerada.

Concluiu-se, portanto, que o projeto de investimento do estudo é viável, uma vez que o retorno do investimento acontecerá antes do previsto, mais especificamente em 8 meses e 19 dias. Porém, os investidores do varejo devem trazer novas preocupações para aumentar o seu *market share*, enfrentar a concorrência com uma base de clientes mais ampla, aumentar a rentabilidade e fortalecer a marca, para garantir a permanência do negócio no mercado, o que se torna uma sugestão para trabalhos futuros.

Referências

- CAMARGO, C.** *Análise de investimentos e demonstrativos financeiros*. Curitiba: Ibpex, 2007.
- CAMAROTTO, M. R.** *Gestão de atacado e varejo*. Curitiba: IESDE: Brasil S.A., 2009.
- EHRlich, P. J.; MORAES, E. A. de.** *Engenharia Econômica: avaliação e seleção de projetos de investimento*. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2005. ISBN 85-224-4089-1.
- FECOMERCIO/CE.** *O mercado de bijuterias e acessórios em 2018*. Disponível em: <<http://www.fecomercio-ce.org.br/radardocomercio/>>. Acesso em: 24. Set. 2018.
- GIL, A. C.** *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- GITMAN, L. J.; MADURA, J.** *Administração Financeira: uma abordagem gerencial*. São Paulo, Pearson Education, 2009.
- KUHN, I. N.** *Administração Financeira de Negócios*. Ijuí: Ed. Unijuí, 2009. (Coleção educação à distância. Série livro-texto).
- MACHADO, J. R.** *Administração de finanças empresariais*. 2. ed. Rio de Janeiro: Quality Mark, 2004.
- NEWMAN, D. G.; LAVELLE, J. P.** *Fundamentos da Engenharia Econômica*. Rio de Janeiro: LTC, 1998.
- WESTON, J. F.; BRIGHAM, E. F.** *Fundamentos da Administração Financeira*. São Paulo: Pearson Makron Books, 2000.

ANEXO

DRE	TOTAL	ago/17	set/17	out/17	nov/17	dez/17	jan/18	fev/18	mar/18	abr/18	mai/18	jun/18	jul/18
Faturamento Bruto	399.129,12	27.474,29	27.014,40	37.532,00	40.441,50	52.726,99	25.961,15	29.789,30	8.998,87	39.494,14	36.408,09	38.690,40	34.597,99
Simples	27.939,04	1.923,20	1.891,01	2.627,24	2.830,91	3.690,89	1.817,28	2.085,25	629,92	2.764,59	2.548,57	2.708,33	2.421,86
Faturamento Líquido	371.190,08	25.551,09	25.123,39	34.904,76	37.610,60	49.036,10	24.143,87	27.704,05	8.368,95	36.729,55	33.859,52	35.982,07	32.176,13
CPV	200.825,09	13.178,48	13.468,48	18.345,87	22.833,35	25.106,00	13.069,43	15.776,48	4.818,04	19.858,65	17.254,70	19.778,74	17.336,87
Margem de Contribuição	170.364,99	12.372,61	11.654,91	16.558,89	14.777,25	23.930,10	11.074,44	11.927,57	3.550,90	16.870,89	16.604,82	16.203,33	14.839,26
Despesas	70.280,12	4.992,53	3.965,17	7.578,74	5.899,36	6.355,01	4.539,84	4.325,03	4.361,57	5.827,07	8.957,70	7.578,74	5.899,36
Lucro Final	100.084,87	7.380,08	7.689,74	8.980,15	8.877,89	17.575,09	6.534,60	7.602,54	(810,67)	11.043,82	7.647,12	8.624,59	8.939,90