



ARTIGO ORIGINAL

OPEN ACCESS

ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA DA AMPLIAÇÃO DE UM 'PETSHOP DE BANHO E TOSA' PARA UM 'HOTEL PARA PETS'

ECONOMIC VIABILITY OF AN EXPANSION OF A PET SHOP TO OFFER HOTEL STAYS FOR PETS

ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA AMPLIACIÓN DE UNA PELUQUERÍA CANINA A UN HOTEL PARA MASCOTAS

Aline Dias Mendes ^{1*}, Clárison Gonçalves Gamarano ², Luiza Bernardes Real ³, & Francis Marcean Resende Barros ⁴

^{1,2,3} Instituto Federal de Minas Gerais, Campus Congonhas ^{4*} Universidade Federal de Minas Gerais, UFMG, Brasil

^{1*} aline02dias@gmail.com ² clarison.gamarano@ifmg.edu.br ³ luiza.real@ifmg.edu.br ⁴ francisb@ufmg.br

ARTIGO INFO.

Recebido: 20.08.2023

Aprovado: 17.09.2023

Disponibilizado: 20.11.2023

PALAVRAS-CHAVE: análise de viabilidade; petshop, econômico-financeira; orçamento de capital.

KEYWORDS: feasibility analysis; pet shop; economic and financial; capital budgeting.

PALABRAS CLAVE: análisis de viabilidad; tienda de animales, económico-financiero; presupuesto de capital.

*Autor Correspondente: Mendes, A. D.

RESUMO

Mesmo diante das incertezas que têm afetado o mundo, o mercado pet tem apresentado crescimento, no ano de 2022 cresceu 27% em comparação ao ano de 2021. Tendo em vista esse cenário promissor, o presente artigo apresentou uma análise de viabilidade econômico-financeira da ampliação de um empreendimento que presta serviços de banho e tosa, tornando-o também um hotel de hospedagem para animais domésticos, com capacidade para receber cães e gatos. Tal análise, buscou quantificar a viabilidade de se trocar um empreendimento já existente, em outro capaz de possibilitar um espaço mais aconchegante e atrativo aos animais e seus respectivos tutores. Para tal, foi desenvolvido um estudo de caso, de natureza aplicada e com abordagem quali-quantitativa. Como resultados, constatou-se que o investimento, avaliado com uma vida útil de cinco anos, era viável, proporcionando um VPL de R\$ 22.774,77, além de uma TIR de 29,71%, e um *payback* descontado de 3,4 anos. Este estudo serve de parâmetro para outros empreendimentos do mesmo segmento por elucidar empiricamente uma estruturação de ampliação de um negócio pet.

ABSTRACT

Even in the face of the uncertainties that have affected the world, the pet market has shown growth, growing 27% in 2022 compared to 2021. Given this promising scenario, this article presented an economic and financial feasibility analysis of expanding a business that provides grooming services, transforming it into a pet boarding hotel capable of accommodating dogs and cats. This analysis aimed to

quantify the viability of replacing an existing business with one that offers a more cozy and attractive space for animals and their owners. For this purpose, a case study of an applied nature with a qualitative-quantitative approach was conducted. The results showed that the investment, evaluated with a useful life of 5 years, was feasible, providing a Net Present Value (NPV) of R\$ 22.774,77 a 29,71% Internal Rate of Return (IRR), and a discounted payback period of 3.4 years. This study serves as a benchmark for other businesses in the same industry by empirically elucidating the expansion structure of a pet-oriented venture.

RESUMEN

*Incluso frente a las incertidumbres que han afectado al mundo, el mercado de los animales de compañía ha mostrado crecimiento, creciendo un 27% en 2022 en comparación con 2021. Ante este prometedor escenario, este artículo presentó un análisis de viabilidad económica y financiera de ampliar un negocio que presta servicios de baño y peluquería, convirtiéndolo en un hotel para mascotas con capacidad para alojar perros y gatos. Este análisis pretendía cuantificar la viabilidad de cambiar un negocio ya existente por otro capaz de ofrecer un espacio más acogedor y atractivo para los animales y sus respectivos dueños. Para ello, se desarrolló un estudio de caso, de carácter aplicado y con un enfoque cualitativo-cuantitativo. Los resultados mostraron que la inversión, evaluada con una vida útil de 5 años, era viable, proporcionando un VAN de R\$ 22.774,77, así como una TIR del 29,71 % y un *payback* descontado de 3,4 años. Este estudio sirve de parámetro para otros emprendimientos en el mismo segmento, al dilucidar empíricamente la estructuración de la expansión de un negocio de mascotas.*



1. INTRODUÇÃO

Nos tempos atuais, acredita-se que empreender é o melhor caminho para melhorar a qualidade de vida, porém empreender vai muito além de simplesmente abrir um negócio. Esse processo envolve toda a idealização e concretização de um projeto, ou seja, estando ciente dos riscos existentes e trazendo inovações contínuas ao contexto do empreendimento (Chiavenato, 2012).

Segundo dados divulgados pelo Instituto Pet Brasil, o mercado pet no Brasil cresce consideravelmente ao longo dos anos, visto que no ano de 2022 cresceu 27% em comparação ao ano de 2021. Mesmo diante das incertezas que têm afetado o mundo, como o período pandêmico que impactou todo o planeta e a guerra na Ucrânia, que causou danos consideráveis no setor de matéria prima da indústria como um todo. O segmento pet, por sua vez, permaneceu aquecido, devido ao carinho que os tutores têm por seus pets (Instituto Pet Brasil [IPB], 2023).

Atualmente, o Brasil ocupa o terceiro lugar no *ranking* de quantidade de animais domésticos, sendo os cães e os gatos as opções preferidas pelos tutores (Forbes, 2022). Em entrevista para a Forbes, Igor Romero, sócio da Efund, plataforma de investimentos em *startups*, ressalta que o mercado pet é muito promissor, devido a antropomorfização dos animais, isto é, a atribuição de características humanas a seres não humano. Esse contexto explica a resiliência dos resultados financeiros e a rentabilidade como grandes atrativos para o setor.

Tendo em vista o cenário promissor que o mercado pet apresenta e, visando explorar ainda mais as possibilidades existentes dentro dessa vertente, observa-se que, especificamente, na cidade de Conselheiro Lafaiete, localizada na região central de Minas Gerais, existem muitos petshops e banhos e tosa. Porém, são poucos os locais que oferecem o serviço de hospedagem de animais, e especialmente de gatos, em que esse número se restringe ainda mais. Além disso, os locais que oferecem serviços dessa natureza apresentam uma estrutura pouco atraente para os tutores.

Nesse sentido, o presente trabalho tem como objetivo geral apresentar uma análise de viabilidade econômico-financeira da ampliação de um empreendimento que presta serviços de banho e tosa, tornando-o também um hotel de hospedagem para animais domésticos, com capacidade para receber cães e gatos, considerando um ambiente aconchegante e atrativo tanto aos animais, como também aos seus respectivos tutores.

Além disso, o objetivo específico do trabalho é demonstrar projeções financeiros utilizando métodos de orçamento de capital, e realizar análises quantitativas dos indicadores selecionados, como valor presente líquido, *payback* e taxa interna de retorno. Para confirmar a análise qualitativa, fez-se uso da entrevista não estruturada com o proprietário do local.

Dito isso, além desta introdução, o artigo foi estruturado em cinco seções. O referencial teórico apresenta as principais ferramentas de orçamento capital, bem como as técnicas que propiciarão a análise de viabilidade econômico-financeira deste estudo. A seção seguinte discute sobre os procedimentos metodológicos utilizados na elaboração do artigo, como



também sobre as ferramentas utilizadas na obtenção de dados e informações sobre a empresa. Na quarta seção, são apresentados os resultados obtidos com a pesquisa e a discussão deles. Por fim, a quinta seção sintetiza os achados e traz as considerações finais deste estudo.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Para entender o funcionamento de um negócio, como também analisar se o desejo de implementar projetos de investimentos será lucrativo, é preciso avaliar diferentes variáveis ao longo do tempo. Isso é necessário para entender a vida útil de um empreendimento e para que não haja desperdício de esforços físicos, tampouco financeiros. Dessa forma, a análise de viabilidade é uma grande aliada para aqueles que buscam compreender os riscos no curto e longo prazo no projeto ao qual se adentram.

Essas técnicas são utilizadas justamente para que o empreendedor tenha uma perspectiva futura de seus projetos de investimento. Assim, é possível se mensurar quantitativamente o processo de levantar fundos e ter uma estimativa do tempo necessário para se obter um retorno do investimento realizado no empreendimento (Casarotto & Kopittke, 2017).

2.1. ORÇAMENTO DE CAPITAL

O orçamento de capital é um processo utilizado para avaliar, classificar e definir quais investimentos serão contemplados por uma determinada empresa (Bordeaux-Rêgo et al., 2013). Ou seja, todas as decisões são feitas de forma estratégica, pois entende-se que em todo projeto de investimento há riscos, sobretudo, em contextos em que a alocação de os recursos financeiros ocorre por um período que ultrapassa um ano.

É nessa fase da análise de viabilidade que os gastos são definidos, e os recursos são alocados. Para tal, devem ser consideradas as variáveis futuras, como um possível adiamento do projeto (Bordeaux-Rêgo et al., 2013). Sendo assim, é preciso estar ciente durante o processo de idealização do projeto sobre todos custos e despesas existentes, pois o investidor analisará os gastos e benefícios ao longo do tempo antes que seja tomada a sua decisão final, seja ela de executar o negócio ou descartar a proposta de investimento (Octaviani, 1981).

2.2. TAXA MÍNIMA DE ATRATIVIDADE (TMA)

A taxa mínima de atratividade, ou simplesmente TMA, foi definida por Puccini (2011, p. 164) como um “custo de capital da empresa ou ainda o retorno médio obtido pela empresa em suas atividades”. A taxa básica de juros da economia, geralmente adotada pelo poder público como parâmetro de custo de capital, pode ser também adotada como TMA em projetos privados quando não se tem uma taxa específica de rentabilização para o segmento de mercado em questão (Puccini, 2011).

A TMA, portanto, exprime o percentual mínimo de juros que o investidor pretende ganhar ao investir em um projeto, ou seja ela representa uma taxa de retorno limite na qual o investidor utiliza para considerar um investimento como atrativo ou não (Abreu & Cury, 2018). Como essa taxa influencia diretamente nos resultados, ela se torna uma ferramenta essencial na composição das técnicas que subsidiarão a tomada de decisão na análise de investimentos.



Souza e Clemente (2004) destacam que devido à oscilação das taxas bases do mercado ao longo do tempo, pode ser difícil definir a TMA a ser utilizada. Porém, a taxa mínima e atratividade devem ser atreladas ao baixo risco (Casarotto & Kopittke, 2017). Sendo assim, a taxa básica de juros da economia brasileira, a taxa SELIC (Sistema Especial de Liquidação e de Custódia), entra como opção a ser utilizada.

2.3. VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPL)

O valor presente líquido (VPL) tem origem no termo inglês *Net Present Value* (NPV), sendo considerado um método rígido, e que é tecnicamente perfeito. Além disso, o VPL é, muitas vezes, considerado o melhor procedimento para se comparar diferentes projetos que têm a mesma vida útil econômica (Abreu & Cury, 2018).

O método VPL, em essência, compara o investimento feito com o valor presente dos fluxos de caixa gerados pelo projeto (Bordeaux-Rêgo et al., 2013). Sendo que essa técnica é utilizada pelos investidores para verificar se um projeto é viável ou não, ou seja, justamente por considerar o valor do dinheiro no tempo (Hoji, 2018).

A Equação 1 é aplicada para o cálculo do VPL:

$$\sum_{t=0}^n \frac{FC_t}{(1+k)^t} - I$$

Sendo:

I = Investimento Inicial;

\sum = Somatório da data inicial até a data n;

FC_t = Fluxo de caixa no t-ésimo período;

k = Taxa requerida ou TMA;

t = períodos observados.

Assim, o valor do VPL nada mais é que “a soma dos valores presentes das entradas de caixa menos a soma dos valores presentes das saídas de caixa” (Puccini, 2011, p. 165), em que o resultado obtido pelo somatório é classificado quanto à aceitação ou não do projeto. Sendo assim, deve-se considerar que:

VPL > 0, o projeto é aceito;

VPL = 0, é indiferente aceitar ou não;

VPL < 0, o projeto é rejeitado.

2.4. PAYBACK

O *payback* simples (PBS) considera o tempo de retorno do capital investido, em que a análise de viabilidade é feita baseada no limite máximo definido pelo investidor (Bordeaux-Rêgo et al., 2013). Ou seja, o *payback* corresponde ao tempo necessário para que os investidores recuperem o capital investido.

A Equação 2 contém as variáveis necessárias ao *payback* simples.

$$\text{Payback simples} = \frac{\text{Investimento Inicial}}{\text{Ganho no Período}}$$



Já o *payback* descontado (PBD), conforme Hoji (2018) destaca, também corresponde ao prazo necessário para que o valor investido seja recuperado. Contudo, nessa aplicação do *payback* leva-se em consideração os “valores descontados”. Por essa visão, considera-se que os valores nominais de diferentes períodos devam ser convertidos para valores de uma mesma data, que no caso corresponde ao momento inicial do investimento.

Por isso, o *payback* descontado é uma técnica utilizada com o intuito de se estimar o período necessário para a recuperação do investimento inicial com a consideração do valor do dinheiro no tempo. Sendo que, ao tomar por base o saldo positivo do fluxo de caixa, levando-se em consideração o custo do capital investido, avalia-se a rentabilidade do projeto, ao se descontar os fluxos de caixa futuros de acordo com a taxa de desconto, que refletirá o valor do dinheiro ao longo do tempo (Silva & Carneiro, 2022).

A Equação 3 detalha o cálculo do *payback* descontado:

$$I = \sum_{t=0}^n \frac{FCt}{(1+i)^t}$$

Sendo:

I = Investimento Inicial;

\sum = Somatório da data inicial até a data n;

FCt = Fluxo de caixa no t-ésimo período;

i = Taxa requerida ou TMA.

2.5. TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)

A taxa interna de retorno (TIR) “é a taxa de desconto que iguala o valor presente das entradas e saídas de um projeto de investimento e serve para determinar a taxa de juros máxima de custo de capital que um projeto suporta” (Abreu & Cury, 2018, p. 118.). De forma simples, pode-se dizer que a TIR é a taxa de juros que anula o valor presente contido dentro de um fluxo de caixa (Puccini, 2011).

Seu cálculo se dá pela Equação 4:

$$\sum_{i=1}^n \frac{FC_i}{(1+TIR)^i} - investimento\ inicial = 0$$

Sendo:

FC_i = fluxo de caixa;

TIR = A taxa interna de retorno;

i = períodos de tempo.

A TIR deve ser utilizada juntamente com a TMA, sendo que, os dois indicadores devem ser comparados e a taxa interna de retorno deve necessariamente ser superior à taxa mínima de atratividade para que o projeto seja considerado atrativo aos investidores. Sendo que:

TIR > TMA: investimento economicamente favorável;

TIR = TMA: investimento não oferece benefícios ou prejuízos;

TIR < TMA: investimento não é economicamente favorável;



É importante ressaltar que essas técnicas de orçamento de capital são comparáveis. Isso quer dizer que o resultado numérico de cada análise de um projeto distinto permite conduzir os gestores à apreciação de dados que viabilizam tecnicamente a tomada de decisão. Isto é, considerando-se que suas aplicações sejam adequadamente mensuradas, ou adaptadas, conforme a situação de uso (Casarotto & Kopittke, 2017).

Além disso, Hoji (2018) salienta a importância de se considerar fatores intangíveis. Isto é, fatores que não são mensuráveis de forma econômico-financeira. Alguns exemplos são os ganhos sociais ou ambientais de um projeto. Esses são elementos imateriais, mas também devem ser levado em consideração para a análise e a conclusão final de viabilidade um estudo.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Partindo-se do interesse de se desenvolver um estudo que avaliasse a viabilidade econômico-financeira da ampliação de um empreendimento que presta serviços de banho e tosa, fazendo com que esse se tornasse também um hotel de hospedagem para animais domésticos, com capacidade para receber cães e gatos, foi desenvolvido um estudo de caso.

Para Yin (2015), o estudo de caso é um método de investigação empírica que abrange técnicas de planejamento, coleta e análise de dados. Nesse contexto, a intenção de se desenvolver um estudo de caso se baseia no interesse de investigar um fenômeno em seus detalhes. Sendo que, este fenômeno deve estar inserido em seu contexto no mundo real, buscando-se compreender quais os fatores contribuem para o fenômeno em questão (Bartlett & Vavrus, 2017).

Além do mais, a presente pesquisa é de natureza aplicada, pois tem como objetivo gerar conhecimento futuro, fazendo o uso de técnicas de orçamento de capital. Isto é, uma vez que o pesquisador observou os dados, recolheu em campo e fez análise dos dados, resolve-se um problema prático. Por isso, tem-se em estudos aplicados o objetivo direto de solucionar questões do mundo real, com o intuito direto de obter resultados e aplicações tangíveis (Malhotra, 2019).

Quanto à abordagem, este artigo é classificado como quali-qualitativo, devido à abordagem ampla dos fatores envolvidos no projeto, que inclui elementos que não podem ser quantificados (Minayo et al., 2002). Para o presente trabalho, fez-se uso da entrevista não estruturada, que é uma técnica utilizada para estabelecer uma interação entre duas partes distintas, possibilitando a troca de informações de forma sociável e aberta (Stewart & Cash, 2015).

A entrevista é definida por Gil (1999) como um recurso em que o pesquisador se encontra com o sujeito sob investigação e coloca questões com o propósito de adquirir as informações relevantes para a investigação. Essa técnica é utilizada aliada a outros métodos e/ou técnicas para validação dos dados coletados. Em especial, nas entrevistas não estruturadas, há liberdade maior na condução da interação (Pope & Mays, 2009).



Entretanto, a leitura da abordagem quantitativa vem de complemento, pelo fato de o estudo apresentar tratamento e análises de dados numéricos. A pesquisa quali-quantitativa, portanto, se diferencia por acrescentar a interpretação das informações, que podem ser prévias à etapa quantitativa ou posterior a ela. Isto é, a interpretação qualitativa é advinda de símbolos numéricos e dados numéricos, mediante uma observação minuciosa (Malhotra, 2019).

O trabalho tem o objetivo exploratório, que segundo Gil (2002, p. 41) “têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a constituir hipóteses”. Porém, o artigo traz ainda objetivos descritivos, visto que se faz a apresentação de dados numéricos e o tratamento deles de forma objetiva.

Além disso, foi utilizada a coleta de dados documental. Segundo Gil (1999), a coleta de dados documental tem destaque em estudos de caso que buscam explorar ou descrever informações contidas em documentos. É uma técnica estável, que suporta inúmeras revisões e é discreta. Os dados foram documentados, conforme demonstrações contábeis da empresa e por meio de apurações financeiras disponibilizadas pela administradora da empresa.

4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

4.1. CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

O empreendimento estudado trata-se de um estabelecimento comercial que executa serviços de banho e tosa. É uma empresa de pequeno porte, localizada na região central da cidade de Conselheiro Lafaiete, Minas Gerais. No local, são oferecidos, além dos serviços de banho e tosa (tosa higiênica), a tosa bebê, que consiste em promover uma aparência mais fofo ao pet, e tosa feita na máquina ou com tesoura.

Atualmente, o local não possui funcionários, além da proprietária do empreendimento. Dessa forma, fica incumbido à empresária todo o trabalho operacional, como também a gestão de todas as ações de apoio necessárias para a execução dos serviços prestados. Ou seja, essa conjuntura delimitada já é por si só um aspecto limitante para a quantidade de atendimentos realizados diariamente no petshop.

O estabelecimento está localizado em um espaço alugado. Além do salão principal de atendimento, o local também possui uma pequena sala nos fundos, que serve como um pequeno depósito, além de sala de café, bem como um banheiro de uso pessoal. Ao entrar no estabelecimento, os clientes são recebidos por duas prateleiras de produtos para venda, como coleiras e shampoos, posicionadas uma à direita e outra à esquerda. Também à esquerda, encontra-se o lavatório, ao lado do qual há uma prateleira com produtos para higienização dos animais. Em frente ao lavatório, está a bancada de secagem e tosa. Na parede dos fundos, há um canil gaiola com capacidade para acomodar até seis animais.

A receita do estabelecimento é obtida em sua maior parte por meio do serviço de banho e tosa. Atualmente, a principal atividade executada no empreendimento, sendo que, a precificação para os trabalhos feitos em cães está na Tabela 1. Os preços foram categorizados de acordo com o porte do animal, sendo ele de pequeno, médio ou grande porte.



Tabela 1. Precificação cães.

Preços Banho e Tosa Cães					
Porte	Banho + tosa higiênica	Tosa higiênica	Tosa Bebê	Tosa máquina ou tesoura	
Pequeno	R\$ 45,00	R\$ 15,00	R\$ 55,00	R\$	55,00
Médio	R\$ 60,00	R\$ 15,00	R\$ 65,00	R\$	65,00
Grande	R\$ 80,00	R\$ 20,00		R\$	85,00

Fonte: Autores

Já em relação ao valor do serviço prestado em felinos, a cobrança é realizada de acordo com a pelagem e tamanho do animal. Esses dados, por sua vez, estão descritos na Tabela 2. Vale salientar que o serviço de tosa higiênica é incluso com o banho dos cães e gatos, porém a tosa completa possui valor tabelado somente para os cães. Isto é, devido ao serviço de tosa ser pouco procurado para gatos, o valor fica em aberto e é tratado caso a caso, de acordo com a necessidade do felino.

Tabela 2. Precificação Gatos.

Preços Banho + Tosa gatos			
Pelagem	Porte	Banho + Tosa higiênica	
Curta	Pequeno	R\$	30,00
	Médio	R\$	30,00
	Grande	R\$	40,00
Média	Pequeno	R\$	30,00
	Médio	R\$	40,00
	Grande	R\$	50,00
Longa	Pequeno	R\$	35,00
	Médio	R\$	45,00
	Grande	R\$	55,00

Fonte: Autores

Além do faturamento gerado pelo contexto de banho e tosa, outra fonte de receita do empreendimento se dá por meio das vendas dos produtos pets comercializados pelo empreendimento. A descrição dos produtos, bem como os seus respectivos preços unitários de venda praticados no estabelecimento, estão dispostos na Tabela 3.

Tabela 3. Produtos para revenda.

Produtos para revenda		
Produtos	Valor unitário	
Vasilhames simples	R\$	12,00
Vasilhames duplos	R\$	20,00
Coleiras simples	R\$	14,00
Coleiras peitoral	R\$	35,00
Brinquedos	R\$	11,00
Shampoo	R\$	15,00
Condicionador	R\$	15,00

Fonte: Autores

Para atender aos clientes que não podem levar seus animais ao estabelecimento, a proprietária optou pelo serviço de transporte terceirizado, sendo que, os valores são custeados pelos próprios clientes. Na Figura 1, são apresentados os custos anuais do estabelecimento. Como o empreendimento não possui funcionários, sua despesa se dá por meio da retirada do prolabore da proprietária, totalizando R\$18.000,00 reais anuais. O total do custo anual, por sua vez, totaliza R\$ 29.553,26.



Figura 1. Demonstração dos resultados financeiros de 2022.

Demonstração financeira 2022													
	JAN	FEV	MAR	ABRIL	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL ANUAL
Vendas de Mercadoria	R\$ 760,50	R\$ 840,00	R\$ 812,50	R\$ 744,00	R\$ 890,50	R\$ 1.176,50	R\$ 780,00	R\$ 735,75	R\$ 962,50	R\$ 850,00	R\$ 1.104,00	R\$ 1.532,25	R\$ 11.188,50
Serviços de Banho e tosa	R\$ 7.875,00	R\$ 6.750,00	R\$ 7.020,00	R\$ 5.400,00	R\$ 5.850,00	R\$ 4.500,00	R\$ 4.680,00	R\$ 4.860,00	R\$ 5.625,00	R\$ 5.625,00	R\$ 5.400,00	R\$ 7.875,00	R\$ 71.460,00
RECEITA BRUTA	R\$ 8.635,50	R\$ 7.590,00	R\$ 7.832,50	R\$ 6.144,00	R\$ 6.740,50	R\$ 5.676,50	R\$ 5.460,00	R\$ 5.595,75	R\$ 6.587,50	R\$ 6.475,00	R\$ 6.504,00	R\$ 9.407,25	R\$ 82.648,50
(-) DEDUÇÕES													
Alíquota	R\$ 518,13	R\$ 455,40	R\$ 469,95	R\$ 368,64	R\$ 404,43	R\$ 340,59	R\$ 327,60	R\$ 335,75	R\$ 395,25	R\$ 388,50	R\$ 390,24	R\$ 564,44	R\$ 4.958,91
(-) CUSTOS													
Custo com mercadorias	R\$ 493,20	R\$ 478,35	R\$ 453,75	R\$ 483,10	R\$ 472,90	R\$ 510,25	R\$ 467,40	R\$ 445,50	R\$ 468,95	R\$ 502,50	R\$ 742,15	R\$ 453,30	R\$ 5.971,35
Aluguel	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 900,00	R\$ 10.800,00
Água	R\$ 220,74	R\$ 232,45	R\$ 227,38	R\$ 211,24	R\$ 215,34	R\$ 214,76	R\$ 212,98	R\$ 217,90	R\$ 222,95	R\$ 229,46	R\$ 224,82	R\$ 282,76	R\$ 2.712,78
Luz	R\$ 268,38	R\$ 273,10	R\$ 277,82	R\$ 254,23	R\$ 257,17	R\$ 253,42	R\$ 272,10	R\$ 272,87	R\$ 277,25	R\$ 285,23	R\$ 279,58	R\$ 323,21	R\$ 3.294,36
Internet e telefone	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 149,90	R\$ 1.798,80
Insumos para banho e tosa	R\$ 464,03	R\$ 431,14	R\$ 446,24	R\$ 411,57	R\$ 374,63	R\$ 377,93	R\$ 391,53	R\$ 389,78	R\$ 384,44	R\$ 420,72	R\$ 450,72	R\$ 433,25	R\$ 4.975,97
(-) DESPESAS													
Pro Labore	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00
(-) RECEITA LÍQUIDA	R\$ 4.121,12	R\$ 3.169,66	R\$ 3.407,46	R\$ 1.865,32	R\$ 2.466,14	R\$ 1.429,66	R\$ 1.238,50	R\$ 1.384,05	R\$ 2.288,76	R\$ 2.098,69	R\$ 1.866,59	R\$ 4.800,40	R\$ 30.136,33

Fonte: Autores

A receita bruta é obtida com o somatório do valor obtido com serviços de banho e tosa, mais o valor das vendas diversas, que totalizam R\$ 82.648,50 anuais. A receita líquida se dá subtraindo as despesas e os custos da receita bruta, chegando assim ao valor de R\$ 30.136,33 anuais.

4.2. ORÇAMENTO E PROJEÇÕES

Para atingir o objetivo de oferecer os serviços de hospedagens para os clientes, foram elencados sobretudo os dados incrementais. Isto é, questões como tributos e gastos com a manutenção do empreendimento que eventualmente se mantêm em ambos os contextos não foram relacionadas, com o intuito de se fortalecer a perspectiva de se apurar aqueles gastos que serão incluídos no fluxo de caixa a partir da nova conjuntura do empreendimento.

Nesse sentido, o primeiro passo foi constatar a necessidade mudar o estabelecimento comercial para um local maior, isto é, que comportasse mais animais e que oferece qualidade, conforto e segurança a eles. Para atender aos requisitos descritos, a melhor escolha aferida pela empresária foi a de se afastar um pouco da região central, visto que o gasto do metro quadrado nessa localidade é muito alto. Contudo, considerou-se um estabelecimento situado em uma região próxima do atual empreendimento, isto é, que permitisse atender aos clientes já fidelizados. É importante ressaltar que a mudança dos equipamentos já existentes será feita pela própria proprietária para evitar gastos.

Para o local escolhido, o salão de entrada ficaria a recepção e os expositores de produtos. Já a área de banho e tosa, ficaria em uma sala após a recepção, e com um cômodo dedicado exclusivamente aos gatos. Nos fundos, ficaria a área dedicada aos cães. Para que todo o projeto fosse concretizado, foram listados na Tabela 4 todos os gastos necessários para a sua implementação, considerando-se que a vida útil dos elementos incrementais da nova instalação seria de cinco anos.



Na Tabela 4, foram listados todos os gastos referentes à infraestrutura do local, considerando-se desde a reforma do estabelecimento escolhido para o canil, bem como toda a decoração do espaço, incluindo as novas mobílias. Outro ponto importante se deu com o levantamento dos itens de uso dos animais, considerando conforto, bem-estar e alegria para os pets. Por fim, totalizou-se R\$ 32.517,49 de investimentos fixos. Para o investimento será utilizado o capital próprio proveniente das economias da proprietária.

Tabela 4. Projeção de investimento fixo.

Estimativa de investimento			
Item	Quantidade	Valor unitário	Total
Vasilhames de ração	100	R\$ 3,90	R\$ 390,00
Vasilhames de água	100	R\$ 3,90	R\$ 390,00
Caminhas	50	R\$ 35,90	R\$ 1.795,00
Brinquedos diversos	100	R\$ 5,50	R\$ 550,00
Arranhador	15	R\$ 49,90	R\$ 748,50
Caixas de areia	35	R\$ 9,90	R\$ 346,50
Coleiras	75	R\$ 24,90	R\$ 1.867,50
Playgrounds gatos	2	R\$ 150,00	R\$ 300,00
Playgrounds cachorros	2	R\$ 1.590,00	R\$ 3.180,00
Telas de proteção	10	R\$ 20,90	R\$ 209,00
Kit câmeras de monitoramento	1	R\$ 759,00	R\$ 759,00
Balcão de atendimento	1	R\$ 750,00	R\$ 750,00
Computador	1	R\$ 2.500,00	R\$ 2.500,00
Cadeira de escritório	2	R\$ 225,00	R\$ 450,00
Armário	2	R\$ 177,00	R\$ 354,00
Kit 3 cadeiras cliente	1	R\$ 314,99	R\$ 314,99
Grades para canis e gatis	12	R\$ 349,00	R\$ 4.188,00
Estimativa Marketing	1	R\$ 3.500,00	R\$ 3.500,00
Estimativa Pintura	1	R\$ 3.100,00	R\$ 3.100,00
Estimativa mão de obra	1	R\$ 4.700,00	R\$ 4.700,00
Estimativa decoração	1	R\$ 2.125,00	R\$ 2.125,00
Total			R\$ 32.517,49

Fonte: Autores

Considerando-se a nova dimensão dos serviços prestados, fez-se necessário a contratação de dois funcionários para auxiliarem nas tarefas do local. Para listagem das despesas futuras, foi considerado o valor do salário-mínimo vigente no ano de 2023, cujo valor era de R\$ 1.320,00 para cada funcionário. Além disso, se considerou os gastos incrementais associados a essa contratação, e uma projeção de reajuste salarial de 7% a cada ano. Já em relação ao prolabore da proprietária, considerou um aumento de 20% em sua retirada, totalizando R\$ 1.800,00 mensais.

4.3. PROJEÇÃO DE RECEITA

Com a reformulação do local de atendimento, bem como o aumento no quadro de funcionários, projetou-se um aumento de 30% no atendimento dos serviços de banho e tosa no primeiro ano, tendo em vista que já havia uma demanda reprimida. Para o segundo ano entende-se que é factível um incremento na receita vinculada a esse serviço de 40%. Já a partir do terceiro ano, projeta-se uma receita incremental de 50% ao ano, em comparação à conjuntura atual do negócio.



Isto é, considerou-se que a prestação de serviços era limitada, devido à proprietária trabalhar sozinha. Para os custos, também foi feita a projeção de aumento de 30% anuais. Entende-se que há um ganho de sinergia a partir do incremento de atendimentos. Por isso, a projeção de aumento nos custos se manterá em 30% ao longo da execução do projeto (Tabela 5).

Tabela 5. Preços cobrados para prestação do novo serviço ofertado pelo estabelecimento, hospedagem de cães e gatos.

Preços Hospedagem			
Animal	Porte	Preço da diária	
Cachorro	Pequeno	R\$	55,00
	Médio	R\$	75,00
	Grande	R\$	95,00
Gatos	Todos	R\$	55,00

Fonte: Autores

Para a estimativa de receita com a hospedagem de animais, considerou-se também anseios de clientes atuais com a expectativa por esse tipo de serviço. Foi considerada, de forma conservadora, a média de dois hóspedes diários no primeiro ano, três hóspedes diários no segundo ano, e quatro hóspedes diários a partir do terceiro ano, considerando-se o menor preço de atendimento, ou seja, R\$ 55,00 a diária (Figura 2).

Figura 2. Projeção financeira para o empreendimento após a ampliação do negócio.

	Projeções financeiras				
	TOTAL 2024	TOTAL 2025	TOTAL 2026	TOTAL 2027	TOTAL 2028
Vendas de Mercadoria incrementais	R\$ 3.356,55	R\$ 4.475,40	R\$ 5.594,25	R\$ 5.594,25	R\$ 5.594,25
Serviços de Banho e tosa incrementais	R\$ 21.438,00	R\$ 28.584,00	R\$ 35.730,00	R\$ 35.730,00	R\$ 35.730,00
Previsão de ganhos hospedagem	R\$ 40.040,00	R\$ 60.390,00	R\$ 80.520,00	R\$ 80.520,00	R\$ 80.520,00
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	R\$ 64.834,55	R\$ 93.449,40	R\$ 121.844,25	R\$ 121.844,25	R\$ 121.844,25
(-) DEDUÇÕES					
Alíquota incremental	R\$ 2.654,69	R\$ 2.654,69	R\$ 2.654,69	R\$ 2.654,69	R\$ 2.654,69
(-) CUSTOS					
Custo com mercadorias incremental	R\$ 1.791,41	R\$ 1.791,41	R\$ 1.791,41	R\$ 1.791,41	R\$ 1.791,41
Aluguel incremental	R\$ 11.400,00	R\$ 11.400,00	R\$ 11.400,00	R\$ 11.400,00	R\$ 11.400,00
Água incremental	R\$ 1.057,98	R\$ 3.526,61	R\$ 3.526,61	R\$ 3.526,61	R\$ 3.526,61
Energia elétrica incremental	R\$ 1.284,80	R\$ 1.284,80	R\$ 1.284,80	R\$ 1.284,80	R\$ 1.284,80
Internet e telefone incremental	R\$ 667,44	R\$ 667,44	R\$ 667,44	R\$ 667,44	R\$ 667,44
Insumos para banho e tosa	R\$ 1.492,79	R\$ 1.492,79	R\$ 1.492,79	R\$ 1.492,79	R\$ 1.492,79
Estimativa de Insumos Hospedagem	R\$ 3.979,20	R\$ 5.968,80	R\$ 7.958,40	R\$ 7.964,16	R\$ 7.964,16
(-) DESPESAS					
Pro Labore incremental	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.600,00
Salários	R\$ 31.680,00	R\$ 33.897,60	R\$ 36.270,43	R\$ 38.809,36	R\$ 41.526,02
(-) DEDUÇÕES TRABALHISTAS					
Fração de férias: 11,11%	R\$ 3.519,65	R\$ 3.766,02	R\$ 4.029,64	R\$ 4.311,72	R\$ 4.613,54
Fração de 13º salário: 8,33%	R\$ 2.638,94	R\$ 2.823,67	R\$ 3.021,33	R\$ 3.232,82	R\$ 3.459,12
FGTS: 8%	R\$ 2.534,40	R\$ 2.711,81	R\$ 2.901,63	R\$ 3.104,75	R\$ 3.322,08
FGTS/Provisão de multa para rescisão: 4%	R\$ 1.267,20	R\$ 1.355,90	R\$ 1.450,82	R\$ 1.552,37	R\$ 1.661,04
Previdenciário: 7,93%	R\$ 2.512,22	R\$ 2.688,08	R\$ 2.876,25	R\$ 3.077,58	R\$ 3.293,01
Vale transporte	R\$ 3.019,20	R\$ 2.886,14	R\$ 2.743,77	R\$ 2.591,44	R\$ 2.428,44
(=) RESULTADO	-R\$ 10.265,38	R\$ 10.933,63	R\$ 34.174,23	R\$ 30.782,30	R\$ 27.159,10

Fonte: Autores

Constatou-se que os resultados formam negativos, porém no segundo ano a receita anual se torna positiva no valor de R\$10.933,63, tendo uma alta substancial até o terceiro ano, isto é, chegando ao resultado de R\$ 34.174,23. Devido a análise de viabilidade ter sido prospectada de fora conservadora, no quarto e no quinto ano, a receita sofre queda. Isso acontece em decorrência da não consideração de aumento no percentual de ganho de receita no negócio, mas da consideração de outros reajustes nos custos, como salários dos funcionários, custos com internet e telefone.



Para a análise de viabilidade econômico-financeira, foi considerada a Taxa Selic vigente no mês de julho de 2023, de 13,75%, como a TMA do projeto. Essa era a taxa vigente até a consolidação dos resultados dessa pesquisa. A taxa foi mantida constante, mesmo com as projeções futuras que indicavam queda nos próximos meses e anos. Essa TMA foi escolhida, em virtude da consideração de que essa seria uma rentabilidade segura para a monetização dos recursos financeiros dispendidos no investimento desse projeto.

Para os cálculos de todas as técnicas de orçamento de capital, fez-se uso de planilha confeccionada no Microsoft Excel (2029), com as respectivas fórmulas de cada um dos indicadores selecionados (Tabela 6).

Tabela 6. Resultados dos cálculos dos indicadores escolhidos neste estudo para a análise de viabilidade econômico-financeira.

Investimento Inicial		R\$ 32.517,49	
TMA		13,75%	
Período ano	Fluxo de Caixa	Valor presente	Vp Acumulado
0	-R\$ 32.517,49	-R\$ 32.517,49	-R\$ 32.517,49
1	-R\$ 10.265,38	-R\$ 9.024,51	-R\$ 41.542,00
2	R\$ 10.933,63	R\$ 8.450,09	-R\$ 33.091,91
3	R\$ 34.174,23	R\$ 23.219,06	-R\$ 9.872,85
4	R\$ 30.782,30	R\$ 18.386,35	R\$ 8.513,49
5	R\$ 27.159,10	R\$ 14.261,27	R\$ 22.774,77
VPL		R\$ 22.774,77	
TIR		29,71%	
Payback Descontado		3,4	

Fonte: Autores

De acordo com a Tabela 6, constata-se que o tempo de retorno do investimento, dado pelo *payback* descontado, se deu com o prazo de 3 anos e 4 meses. Como o prazo é inferior a cinco anos, por esse indicador, é considerado favorável o investimento. O valor presente líquido (VPL) obtido foi de R\$ 22.774,77 em cinco anos. O saldo positivo é também um indicativo que sustenta a viabilidade de se executar o investimento. A taxa interna de retorno (TIR), obtida pela análise, também se mostrou propícia, sendo a mesma de 29,71%, ou seja, 15,96% a mais, quando comparada à taxa mínima de atratividade considerada no estudo.

Ainda em face de análise, é preciso considerar o custo de oportunidade, que para Gray e Johnston (1977) é lucro que seria obtido se um conjunto de recursos fosse aplicado a um uso alternativo, ou seja, qual seriam os ganhos obtidos se o dinheiro fosse investido a uma taxa de retorno de 13,75% que é a Selic considerada nos cálculos.

Seu cálculo é apresentado na Equação 5:

$$\begin{aligned} \text{Custo de oportunidade} &= (\text{montante em 5 anos} - \text{valor investido}) - 15\% \\ &= \left((R\$32.517,49 \times (1 + 0,1375)^5) - R\$32.517,49 \right) - 15\% \\ &= (R\$61.926,14 - R\$32.517,49) - 15\% = R\$24.997,36 \end{aligned}$$

Caso a proprietária optasse por investir o dinheiro, em cinco anos após a dedução de 15% do imposto de renda ela teria R\$24.997,36 de juros acumulados sobre o dinheiro aplicado.



5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este artigo teve a intenção de apresentar uma análise de viabilidade econômico-financeira no contexto de ampliação de um empreendimento que presta serviços de banho e tosa. Isto é, almejou-se mensurar, por meio de uma análise de investimentos se tornar o empreendimento também um hotel de hospedagem para animais domésticos, com capacidade para receber cães e gatos, seria economicamente viável.

Essa iniciativa partiu da constatação de que ambientes que prestam serviços de cuidados com pets, prezando pelo bem-estar dos animais, têm se tornado cada vez mais atrativo para o público. Além disso, os donos de animais se encontram cada vez mais solícitos em atender as necessidades de seus animais. Portanto, a iniciativa de se transformar o petshop em um ambiente mais aconchegante e atrativo aos animais e seus respectivos tutores pareceu ser uma boa oportunidade de negócio.

Tento em vista o cenário propício, o projeto de ampliação dos serviços prestados no banho e tosa bem como a expansão do local e da capacidade de atendimento provou-se um projeto viável, sendo que os investimentos incrementais ao empreendimento atual terão retorno em pouco mais de três anos (*payback* descontado) para a proprietária. Isto é, a análise de viabilidade econômico-financeira, constatou que o projeto conta ainda com uma taxa interna de retorno se sobressaindo a taxa mínima de atratividade em 15,96%.

O VPL de R\$ 22.774,77 em cinco anos, por sua vez, prova que as alterações no escopo atual do empreendimento aumentarão a lucratividade do negócio. Ademais, deve-se considerar que todos os bens adquiridos e depreciados ao longo de cinco anos teriam um valor residual, caso a proprietária se desfizesse desses bens ao finalizar o fluxo de caixa do projeto de investimento.

Um ponto intrínseco à análise, que também deve ser considerado como ganho positivo ao investimento, é o fato de a proprietária passar a ter funcionários que a auxiliarão nas atividades do novo projeto, retirando assim um pouco da carga física e emocional de conduzir o negócio sozinha. Isto é, além dos ganhos tangíveis, a implementação desse projeto trará ganhos intangíveis, bem como a oportunidade de alçar o empreendimento a um novo patamar de posicionamento estratégico no contexto local.

Apesar de todos esses ganhos apresentados, é importante salientar a existência de riscos, ainda que improváveis. Esses riscos poderiam ser: (i) uma mudança na conjuntura do mercado pet; (ii) alguma intercorrência com um pet hospedado no hotel que poderia se transformar em uma causa judicial; (iii) aumento da concorrência, em virtude de outros empreendimentos verem esta proposta como uma vantagem competitiva; e (iv) a ocorrência de alguma mudança regulatória que modificaria a percepção de riscos de um petshop de banho e tosa com hotel para pets.

Estudos futuros poderiam tentar elucidar mais detalhadamente os ganhos de sinergia relacionados à implementação das mudanças apresentadas neste estudo, bem como mensurar de forma mais técnica o mercado pet e demanda por hotel para pets. Além disso, poderia se desenvolver estudos comparativos com outros cenários de ampliação de empreendimentos de petshop.



REFERÊNCIAS

- Bartlett, L. & Vavrus, F. (2017). Comparative case studies: An innovative approach. *Nordic Journal of Comparative and International Education - (NJCIE)*. 1(1), 5-17. <http://doi.org/10.7577/njcie.1929>
- Bordeaux-Rêgo, R., Paulo, G. P., Spritzer, I. M. de P. A., & Zotes, L. P. (2013). *Viabilidade econômico-financeira de projetos. Série - Gerenciamento de projetos*. 4a ed. 127p. Rio de Janeiro: FGV.
- Forbes (2022). *Brasil é o terceiro país com mais pets; setor fatura R\$ 52 bilhões*. Recuperado de <https://forbes.com.br/forbes-money/2022/10/brasil-e-o-terceiro-pais-com-mais-pets-setor-fatura-r-52-bilhoes/>
- Casarotto Filho, N. & Kopittke, B. H. (2017). *Análise de investimentos: matemática financeira, engenharia econômica, tomada de decisão, estratégia empresarial*. São Paulo: Atlas.
- Chiavenato, I. (2007). *Empreendedorismo: Dado Asas Ao Espírito Empreendedor*. 2a ed. 281p. São Paulo: Saraiva.
- Filho, J. C. F., de A. & Cury, M. V. Q. (2018). *Análise de Projetos de Investimento*. 1a ed. Não Paginado. Rio de Janeiro: FGV.
- Gil, A. C. (1999). *Métodos e Técnicas de Pesquisa Social*. 5a ed. São Paulo: Atlas.
- Gil, A. C. (2002). *Como elaborar projetos de pesquisa*. 4a ed. São Paulo: Atlas.
- Gray, J. & Johnston, K. S. (1977). *Contabilidade e administração*. São Paul: McGraw-Hill.
- Hoji, M. (2018). *Gestão Financeira Econômica*. São Paulo: Atlas.
- Malhotra, N. K. (2019). *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. 7a ed. Porto Alegre: Bookman.
- Instituto Pet Brasil (2022). *Mercado pet brasileiro: como o amor pelos animais impulsiona os negócios*. Recuperado de <https://institutopetbrasil.com/fique-por-dentro/amor-pelos-animais-impulsiona-os-negocios/>
- Minayo, M. C. de S., Deslandes, S. F., Neto, O. C., & Gomes, R. (2002). *Pesquisa Social: Teria, Método e Criatividade*. 21a ed. Petrópolis: Editora Vozes. Recuperado de <https://wp.ufpel.edu.br/franciscovargas/files/2012/11/pesquisa-social.pdf>
- Octaviane, N. (1981). *Orçamento de Capital* (Dissertação de mestrado) - Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, Brasil.
- Pope, C. & Mays, N. (2009). *Pesquisa qualitativa na atenção à saúde*. 3a ed. Rio Grande do Sul: Artmed.
- Puccini, E. C. (2011). *Matemática Financeira e Análise de Investimentos*. 1. 204p. Fundação - CECIERJ, Recuperado de <https://canal.cecierj.edu.br/recurso/13815>
- Silva, H. M. da S. & Carneiro, A. C. (2022). *Análise da viabilidade econômico-financeira de um projetode gerador solar fotovoltaico (on-grid) em uma residência no interior de Minas Gerais. Scientia Generalis*. 3. Recuperado de <http://scientiageneralis.com.r/index.php/SG/artic/e/view/397>
- Souza, A. & Clemente, A. (2004). *Decisões Financeiras e Análise de Investimentos*. 5a ed. São Paulo: Atlas.
- Stewart, J. C. & Cash Jr., W. B. (2015). *Técnicas de Entrevista: Estruturação e dinâmica para entrevistadores e entrevistados*. 14a ed. Porto Alegre: AMGH.
- Yin, R. K. (2015). *Estudo de caso: Planejamento e métodos*. Porto Alegre: Bookman.

