

## 5 Conclusão

O presente estudo abre espaço para um tema pouco debatido no Brasil. Ao mesmo tempo em que a economia do país se desenvolve, o poder aquisitivo do brasileiro também cresce. Com o aumento de poder de consumo e com o maior acesso a bens de luxos, o comércio varejista de luxo pode se tornar uma alternativa interessante de investimento para aqueles que queiram investir em algum segmento pouco explorado do ramo varejista. Para isso é preciso comparar o segmento de luxo com outras empresas varejistas brasileiras de outros setores.

Projetando os resultados de uma empresa varejista de luxo na cidade do Rio de Janeiro, foi possível estabelecer algumas relações com empresas varejistas de capital aberto. Do ponto de vista financeiro, a implantação de uma empresa nestes moldes parece ser interessante já que em qualquer das formas de avaliação adotada, o valor presente líquido foi positivo e as taxas internas de retorno atrativas.

A análise de sensibilidade mostrou que o projeto é viável mesmo que haja uma redução de até 30% no crescimento da demanda estimada no projeto. Mesmo com uma retração de 50% do crescimento da demanda, o projeto, ainda assim, é atrativo, se ao final do nono ano a empresa for vendida pelo múltiplo de faturamento ou de lucro, das empresas varejistas estudadas.

O autor do presente estudo acredita que o método mais adequado de avaliação para o projeto em questão é assumindo sua perpetuidade. Como os parâmetros utilizados para a avaliação por múltiplos não representam uma empresa que esteja enquadrada nos mesmos moldes sugeridos, seus múltiplos podem servir como bons sinalizadores, mas não são a ferramenta mais precisa de avaliação. Por outro lado, se a análise for feita através do valor líquido de seus ativos, desprezar-se-ia um crescimento que a empresa provavelmente teria nos anos subseqüentes.

Apesar de a empresa vender produtos caros, o giro de seu estoque é rápido, se for comparado aos das outras companhias estudadas. O que chama atenção é o fato de a empresa também possuir uma margem acima da média

das outras organizações. Tal combinação faz com que se diminua o aporte de capital na empresa, tornando o retorno sobre patrimônio líquido maior.

Assim como foi visto, o negócio de luxo parece ser atrativo em termos de retorno, se comparado com outras empresas varejistas. Porém, dois fatos são primordiais para o sucesso da empresa em questão: o crescimento acelerado da demanda por este tipo de bens e a pouca concorrência existente no mercado brasileiro. Devido ao crescimento da demanda acima mencionado, é possível que haja um aumento natural da concorrência, o que gerará um ajuste entre oferta e demanda. Tal ajuste pode implicar em uma redução do faturamento e diminuição da margem.

Por outro lado, o fato de se tratar de uma mercadoria importada e sem similar de produção nacional, o governo pode assumir um papel fundamental na expansão da demanda por meio da redução da carga tributária na importação dos produtos. Reduzindo-se os impostos sobre a importação de relógios e jóias, o faturamento se ampliaria por três razões distintas: em primeiro lugar, se o produto se torna mais barato, poderia haver um aumento natural dos seus potenciais compradores; em segundo lugar, os brasileiros que compram relógios e jóias no exterior, passariam a comprar tais itens no Brasil; e, por fim, o estrangeiro que vem ao Brasil, principalmente ao Rio de Janeiro e a São Paulo, a turismo ou a negócios, também teria a possibilidade de comprar esses objetos aqui, havendo competitividade de preços.

O fato de o comércio de bens de luxo no Brasil não estar maduro faz com que cresçam as oportunidades de aumento da demanda, e conseqüentemente da oferta. A compreensão do perfil do consumidor de luxo no Brasil, seus comportamentos de compra, pode se tornar uma ferramenta determinante para que uma empresa seja mais bem sucedida que outra do mesmo setor. Ademais, outros fatores externos, como o aumento ou a redução da violência, também podem afetar o comportamento futuro de compra de tais produtos.

Em suma, analisando-se a projeção dos resultados para os próximos nove anos de uma empresa varejista, exclusivamente, de produtos de luxo, na cidade do Rio de Janeiro, pode-se concluir que o negócio é bastante atrativo em comparação à empresas varejistas de outros setores, desde que as premissas estabelecidas por este estudo sejam atendidas.

### **5.1. Contribuições da Dissertação**

Este trabalho traz importante contribuição, eis que investiga tema pouco debatido no meio acadêmico. O estudo fornece informações interessantes para os que buscam alternativas de investimentos. Da mesma forma, pode contribuir para aqueles que têm interesse no comércio varejista, especialmente de luxo.

### **5.2. Sugestão de Trabalhos Futuros**

Por se tratar de um tema pouco explorado, esta dissertação abre espaço para futuras pesquisas sobre o assunto que pode ser abordado sob diversos pontos de vista. Sob a ótica de finanças, pode ser feito um estudo acerca da estratégia de capital de uma empresa no setor varejista de luxo, fusões com empresas que possam possuir sinergias etc.