

ANA PAULA DOS SANTOS SILVA  
BEATRIZ MIRANDA DOS SANTOS  
BEATRIZ SANTANA DE OLIVEIRA SANTOS  
MARIANA TAVARES DE BRITO

**PLANO DE NEGÓCIOS - AMABB- STUDIO BEATUY  
NAIL-LASH DESIGNER**

Plano de Negócios apresentado como Trabalho de Conclusão de Curso na Escola Técnica de Cubatão, no Curso de Técnico em Contabilidade, como exigência parcial para obtenção do título de Técnico em Contabilidade  
Orientador 1:  
Professor: Wanderson Ferreira e Silva Barrada  
Orientador 2  
Professor: Claudio Francisco de Almeida

Cubatão

2024

## **AGRADECIMENTOS**

Aos meus pais, que me educaram com muito carinho e dedicação e me acompanham em todos os momentos da minha vida.

Aos meus professores, que me auxiliaram na formação profissional.

Ao meu orientador, pela excelente contribuição para este trabalho.

## RESUMO

O plano de negócios da AMABB - Studio Beauty | Nail-Lash Designer apresenta a estrutura para a implantação de um salão de beleza especializado em extensão de cílios, unhas de gel, manicure e pedicure, visando atender mulheres de 16 a 46 anos em Cubatão, SP. O empreendimento busca proporcionar serviços de alta qualidade com preço acessível, destacando-se pelo conforto, segurança e elevação da autoestima. A análise de mercado revelou alta demanda para serviços de beleza na região, confirmando a viabilidade do negócio. O plano de marketing estabelece estratégias para atrair e fidelizar clientes, com destaque para a divulgação local e digital. O plano operacional descreve os processos internos e a alocação eficiente de recursos humanos e materiais. O plano financeiro demonstra a viabilidade econômica com projeções de custos, receitas e retorno do investimento inicial de R\$ 40.000,00. Conclui-se que o negócio apresenta potencial para crescimento sustentável, atendendo às necessidades do público-alvo com excelência.

**Palavras-chave:** Plano de Negócios. Pesquisa de Mercado. Beleza e Estética.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

1 - Produto Extensão de cílios volume brasileiro, volume híbrido, russo e lash lifting .....	11
2 - Alongamento em gel .....	11
3 - Layout do negócio .....	15
4 - Fluxo operacional do negócio .....	16
5 - Organograma da empresa .....	18

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Características do concorrente principal .....	9
Quadro 2 - Análise Swot .....	9
Quadro 3 - Análise das forças competitivas de Porter .....	10
Quadro 4 - Fornecedores .....	10
Quadro 5 - – Preços dos produtos .....	12
Quadro 6 - Estratégias promocionais .....	12
Quadro 7 - Estratégias de comercialização.....	13

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Descrição das funções e quantidade de colaboradores.....	17
Tabela 2 - Investimentos fixos.....	18
Tabela 3 - Capital de giro do negócio.....	19
Tabela 4 - Investimentos pré-operacionais.....	20
Tabela 5 - Investimento total no negócio.....	20
Tabela 6 - Itens do custo fixo operacional .....	21
Tabela 7 - Demonstrativo de Resultados .....	22

## Sumário

1 SUMÁRIO EXECUTIVO .....	6
2 ANÁLISE DE MERCADO .....	8
2.1 Estudo dos Concorrentes .....	9
2.3 Estudo dos Fornecedores .....	10
3 PLANO DE MARKETING .....	11
3.1 Descrição dos principais produtos e serviços.....	11
3.2 Preço.....	12
3.3 Estratégias promocionais .....	12
3.4 Estrutura de comercialização .....	13
3.5 Localização do negócio .....	14
4 PLANO OPERACIONAL .....	15
4.1 Layout ou arranjo físico .....	15
4.2 Capacidade produtiva, comercial e de serviços .....	16
4.3 Processos operacionais .....	16
4.4 Necessidade de pessoal .....	17
5 PLANO FINANCEIRO .....	18
5.1 Estimativa dos investimentos fixos.....	18
5.2 Capital de giro .....	19
5.3 Investimentos pré-operacionais.....	20
5.4 Investimento total .....	20
5.5 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais.....	21
5.6 Demonstrativo de resultados.....	22
5.7 Indicadores de viabilidade .....	23
5.7.1 VPL.....	23
5.7.2 TIR.....	23
5.7.3 Payback.....	23
6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA.....	24
REFERÊNCIAS.....	25

## 1 SUMÁRIO EXECUTIVO

O negócio proposto é no Segmento da Beleza, sendo oferecidos como principais produtos e/ou serviços: Extensão de cílios, manicure e pedicure e alongamentos de unhas. Que apresenta como principais diferenciais preço acessível, qualidade, segurança e conforto para nossas clientes.

Os principais clientes são Mulheres que varia de 15 anos a 70 anos.

A empresa será localizada no endereço: Rua avenida brasil n. 6, Jardim Casqueiro, Cubatão - SP.

O montante de capital a ser investido: R\$ 40.000,00, com faturamento mensal de R\$ 29225,83,00. Espera-se obter o lucro de R\$ 16.366,46 (40% de Margem sobre Custos + Despesas), e o retorno sobre o capital investido é de 6 meses e 19 dias.

Dentre os princípios do negócio, destacam-se:

- 1.EXTENSÃO DE CILIOS
2. MANICURE E PEDICURE
3. ALONGAMENTO DE FIBRA E TIPS

Os responsáveis pelo negócio são: Ana Paula dos Santos, Beatriz Miranda, Beatriz Santana, Mariana Tavares.

O perfil de cada componente é apresentado a seguir a partir de suas competências (destacar o perfil e as competência interessantes para o tipo de negócio proposto, já pensando nas funções que cada componente irá exercer no negócio):

- 1.Beatriz Miranda- Financeiro e administrativa
- 2.Ana Paula - Lash design
- 3.Mariana Tavares - Nails design
4. Beatriz Santana – Marketing e atendimento ao cliente

O nome fantasia da empresa será AMABB- STUDIO BEAUTY – nail-lash designer e a razão social **AMABB- STUDIO BEAUTY – CNPJ: 46188877000159**.

A missão da empresa é proporcionar tratamentos estéticos de excelência, realizados por profissionais qualificados, que valorizam e enaltecem a beleza natural de cada cliente. Nossa dedicação e atenção aos detalhes garantem uma experiência transformadora, elevando a autoestima e promovendo o bem-estar de cada mulher que confia em nossos serviços. A visão é ser o Studio mais reconhecido na cidade, proporcionando uma experiência única e personalizada para cada cliente, com serviços de alta qualidade em unhas e extensão de cílios. Queremos ser a primeira escolha de nossos clientes, estabelecendo uma marca de confiança e excelência em cada detalhe. Os valores são:

1. Excelência: Compromisso em oferecer serviços de alta qualidade, utilizando os melhores produtos e técnicas disponíveis no mercado;

2. Profissionalismo: Manter uma equipe altamente qualificada, que preza pela ética, responsabilidade e respeito em todos os serviços prestados;

3 Higiene e Segurança: Priorização de um ambiente limpo e seguro, com práticas rigorosas de higiene para garantir a saúde e bem-estar dos clientes.

O negócio definido pela empresa é do setor de Beleza (escolher comércio ou prestação de serviços), a empresa inclui-se na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) número (pesquisar CNAE conforme setor de atuação do negócio) e forma jurídica 9602-5/01, com enquadramento tributário simples nacional.

O capital social do negócio será de R\$10.000,00, com recursos próprios dos sócios.

## 2 ANÁLISE DE MERCADO

A análise de mercado refere-se ao processo de levantamento de dados e informações sobre o segmento no qual um negócio pretende estar ou já está inserido. Por meio desse tipo de diagnóstico é possível verificar, por exemplo, quais são as necessidades dos clientes desse setor, quem são os concorrentes diretos e como estão atuando, se o produto e/ou serviço a ser comercializado é realmente viável, etc., contribuindo para evitar o fracasso de empresas que estão iniciando, daquelas que pretendem lançar novas soluções, ou das que desejam mudar o seu foco de atuação.

Este capítulo é dividido em seções, para melhor distribuição dos dados. Nesta seção são identificados os perfis e detalhadas as características gerais dos clientes, seus interesses e comportamentos, o que leva essas pessoas a comprarem, onde eles estão.

### **Caso seja cliente pessoa física:**

O público-alvo do "AMABB - Studio Beauty | Nail-Lash Designer" são mulheres de 16 a 46 anos e mais, que residem em Cubatão e trabalham no comércio, setor de serviços ou indústrias locais, com faixa salarial entre R\$ 1.500 e R\$ 5.000. Essas clientes possuem escolaridade entre ensino médio e superior, e podem ser solteiras, casadas, separadas ou divorciadas, geralmente com até dois filhos.

### **Caso seja cliente organizacional:**

Empresas do setor de estética também podem ser clientes, com 2 a 10 anos de mercado, de 5 a 50 funcionários, localizadas em áreas urbanas de Cubatão e cidades vizinhas. As clientes realizam compras presenciais, com frequência quinzenal, pagando entre R\$ 50 e R\$ 200 por serviço, priorizando qualidade, atendimento e boas condições de pagamento. O mercado de atuação é local, focado na cidade de Cubatão.



## 2.1 Estudo dos Concorrentes

Nesta seção é feita a análise dos principais concorrentes do seu negócio, que são as empresas que atuam no mesmo ramo de atividade que você e que também buscam satisfazer as necessidades dos seus clientes.

Divide-se em três passos: 1) identificar os três principais concorrentes diretos (caso não haja, pode-se escolher os concorrentes que mais se aproximam da oferta do negócio ou que venda produtos/ serviços que substituem os seus); 2) Análise SWOT; Análise das Cinco Forças de Porter.

Os principais concorrentes do negócio são salões de beleza locais, Studio especializados em unhas e cílios, franquias de beleza e suas características são apresentadas no Quadro 1.

*Quadro 1 - Características do concorrente principal*

<b>Concorrente, produtos/ serviços oferecidos</b>	<b>Localização</b>	<b>Preço</b>	<b>Qualidade</b>	<b>Condições de pagamento</b>	<b>Atendimento</b>
Extensão de cílios, aplicação de unha, manicure e pedicure	Jardim casqueiro	Preço acessível	Boa	Pix, débito, crédito, dinheiro	Excelente

Fonte: Os Autores (2024)

Em sequência é apresentada a análise Swot, no Quadro 2.

*Quadro 2 - Análise Swot*

<b>Oportunidades</b>	Crescimento do mercado de beleza
<b>Ameaças</b>	Concorrência local e autônoma
<b>Pontos fortes</b>	Preço acessível, serviços especializados e ambiente confortável
<b>Pontos fracos</b>	Falta de reconhecimento de marca

Fonte: Os Autores (2024)

A seguir é apresentada a análise das forças competitivas de Porter no Quadro 3.

*Quadro 3 - Análise das forças competitivas de Porter*

<b>Rivalidade entre Concorrentes</b>	Alta
<b>Produtos substitutos</b>	Baixo
<b>Novos entrantes</b>	Studio especializados em cílios e unhas surgirem no mercado
<b>Poder de barganha dos fornecedores</b>	Tende a ser baixo por razões de preço acessível e promoções
<b>Poder de barganha dos compradores</b>	Baixo pois tem uma diversidade de fornecedores

Fonte: Os Autores (2024)

### 2.3 Estudo dos Fornecedores

Inicialmente, os alunos devem fazer uma lista dos principais insumos, recursos, matérias-primas e serviços são necessários tanto para a oferta de produtos/ serviços quanto para o funcionamento do negócio e em sequência pode-se elaborar uma tabela.

*Quadro 4 - Fornecedores*

<b>Produto/ Serviço</b>	<b>Fornecedor</b>	<b>Valor mensal, semanal (R\$)</b>	<b>Condições de pagamento</b>
Extensão de cílios Alongamento em gel Manicure e pedicure	Mercado livre, Shopee e Casas Bahia		Cartão de credito e débito, dinheiro e PIX

### 3 PLANO DE MARKETING

#### 3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

Os produtos/ serviços oferecidos pelo negócio são apresentados nas Figuras 1 e 2.

*1 - Produto Extensão de cílios volume brasileiro, volume híbrido, russo e lash lifting*



Fonte: Os Autores (2024)

*2 - Alongamento em gel*



Fonte: Os Autores (2024)

### 3.2 Preço

Neste tópico, apresenta-se na Tabela 1, os preços de venda de cada serviço oferecido.

Quadro 5 - – Preços dos produtos

Produto	Preço
Extensão de Cílios (volume brasileiro)	R\$ 150,00
Extensão de Cílios (Lash lifting)	R\$ 250,00
Extensão de Cílios (hibrido)	R\$180,00
Alongamento em Gel(Todos os preços)	R\$115,00
Manicure e pedicure	R\$50,00
Manutenção de 30 a 20 dias	R\$90,00 a 80,00

Fonte: Os Autores (2024)

### 3.3 Estratégias promocionais

Dentre as estratégias adotadas para a promoção dos produtos/ serviços, podemos destacar no Quadro 4 a seguir.

Quadro 6 - Estratégias promocionais

Estratégia	Descrição	Custo
Promoção em redes sociais	Divulgação de promoções e ofertas em Instagram, Facebook e WhatsApp, usando fotos de antes e depois	Baixo
Parcerias com influenciadores locais	Parceria com influenciadores digitais para promover serviços	Moderado

	por meio de postagens e stories.	
Programa de indicação	Oferecer desconto para clientes que indicarem novas clientes ao estúdio	Baixo e moderado
Flyers e cartões de visita personalizados	Distribuição de flyers e cartões de visita em áreas próximas ao salão, como escola, academia e outros Studio próximos	Baixo a moderado

Fonte: Os Autores (2024)

### 3.4 Estrutura de comercialização

Dentre as estratégias adotadas para a distribuição dos produtos/ serviços, podemos destacar no Quadro 5 a seguir.

*Quadro 7 - Estratégias de comercialização*

<b>Estratégia</b>	<b>Próprio/ Intermediário</b>	<b>Custo</b>
Venda Direta	Próprio	Baixo
Parceria com salões de beleza	intermediário	Moderado
Agendamento via rede socias	próprio	Baixo

Fonte: Os Autores (2024)

### **3.5 Localização do negócio**

A localização do negócio será no endereço: Rua Estados Unidos, 171, Jardim Casqueiro -SP, CEP:11533-040 O local é estratégico porque, a região conta com uma ampla variedade de comércios nas proximidades, como supermercados, lanchonetes, escolas e lojas, o que garante um fluxo constante de pessoas, favorecendo a visibilidade do estúdio e o potencial de atrair novos clientes.

## 4 PLANO OPERACIONAL

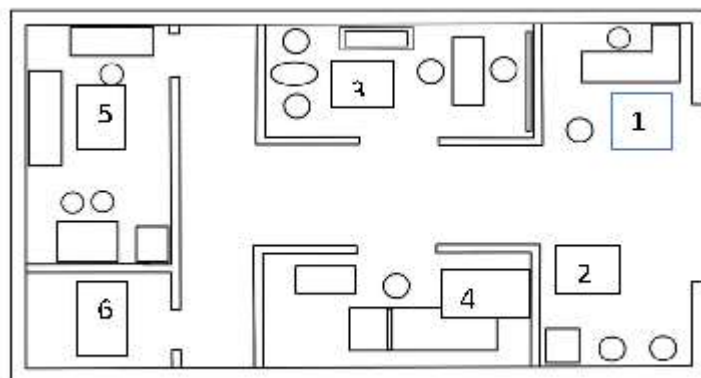
### 4.1 Layout ou arranjo físico

Ao entrar no salão "AMABB - Studio Beauty | Nail-Lash Designer", localizado em uma sala comercial, o cliente se depara com uma área de recepção (1) com uma mesa para atendimento aos clientes. Ao lado, há um cantinho do café (2) com duas mesas pequenas, proporcionando um ambiente acolhedor para quem aguarda os serviços.

O atendimento especializado é realizado em salas anexas: a sala de Nails Designer (3) contém uma mesa e duas cadeiras, oferecendo um espaço confortável para o cuidado das unhas. Na sala de Lash Designer (4), há também uma mesa e duas cadeiras para a aplicação de cílios, com um ambiente intimista e focado no bem-estar dos clientes.

Além disso, o espaço conta com um escritório (5), utilizado para a gestão do negócio, e uma toailete (6) disponível para funcionários e clientes. Esses espaços podem ser observados na Figura 3.

3 - Layout do negócio



Fonte: Os Autores (2024)

## 4.2 Capacidade produtiva, comercial e de serviços

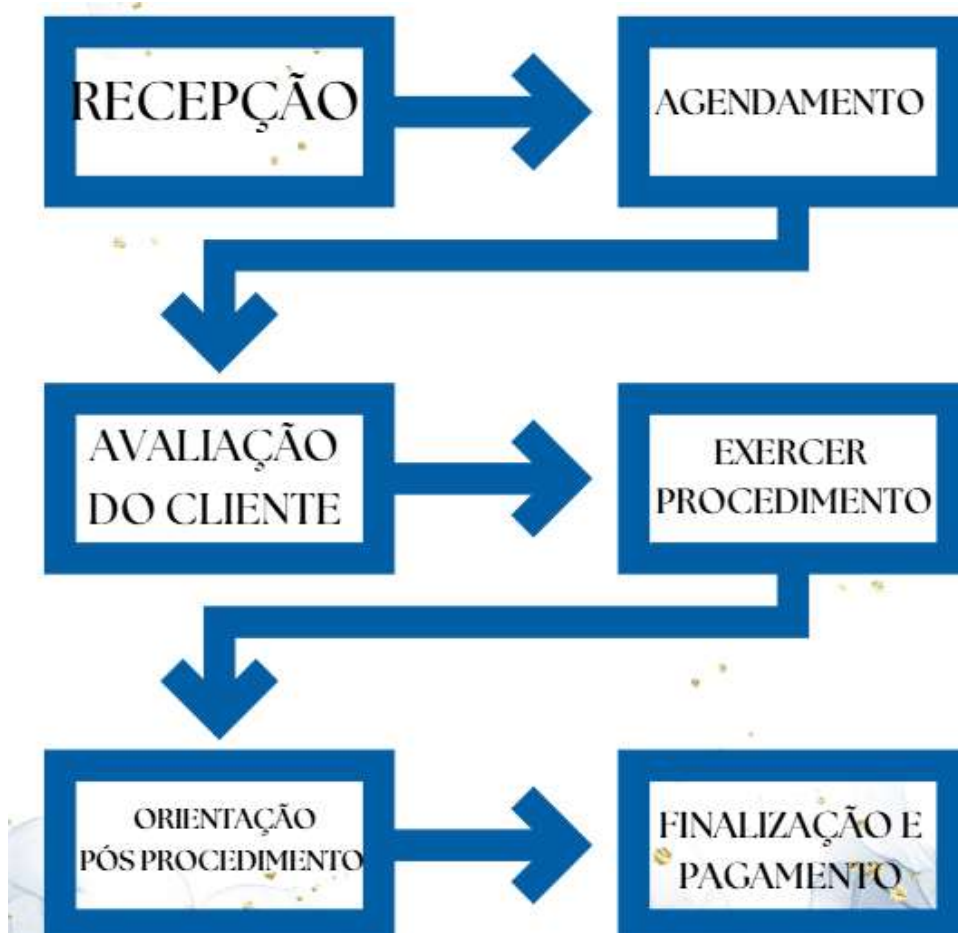
No negócio, serão vendidas 8 unidades do produto extensão de cílios por dia, 6 unidades de alongamento de unhas (fibra ou tips), 11 unidades de manicure/pedicure. Assim, a produção total diária será de 25 unidades.

## 4.3 Processos operacionais

Nesta seção pode ser explicada e detalhada com divisão de operações, como por exemplo: atendimento ao cliente, produção e gestão administrativa.

Para cada operação há um conjunto de atividades que devem ser descritas, podendo ser apresentada em processo, conforme Figura 4, a seguir.

4 - Fluxo operacional do negócio



Fonte: Os Autores (2024)



#### 4.4 Necessidade de pessoal

AMABB - Studio Beauty | Nail-Lash Designer", serão necessários 4 colaboradores, sendo feita a distribuição nas atividades da seguinte forma:

1. **Recepcionista e Marketing:** 1 colaboradora responsável pela recepção e divulgação da empresa.
2. **Financeiro e Administrativo:** 1 colaboradora responsável pela parte financeira e administrativa do salão.
3. **Lash Designer** – profissional dedicada ao serviço de extensão de cílios.
4. **Nail Designer** – profissional responsável pelos serviços de manicure, pedicure e alongamento de unhas.

*Tabela 1 - Descrição das funções e quantidade de colaboradores*

<b>Cargo/ função</b>	<b>Quantidade de colaboradores</b>
<b>Recepcionista e Marketing</b>	1
<b>Financeiro e Administrativo</b>	1
<b>Lash Designer</b>	1
<b>Nail Designer</b>	1

Fonte: Os Autores (2024)

Em sequência, apresenta-se o organograma previsto para o negócio na Figura 5, contendo 4 níveis hierárquicos.

### 5 - Organograma da empresa



## 5 PLANO FINANCEIRO

### 5.1 Estimativa dos investimentos fixos

Os Investimentos fixos do negócio estão descritos na Tabela 3.

*Tabela 2 - Investimentos fixos*

Número do Item	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	ar-condicionado	1	R\$ 1,099.00	R\$ 1,099.00
3	kit pinças extensão de cílios	1	R\$ 19.00	R\$ 19.00
4	protetor pálpebra	50	R\$ 3.96	R\$ 3.96
5	Mesa e cadeira	1	R\$ 389.00	R\$ 389.00
6	cadeiras de recepção	1	R\$ 421.00	R\$ 421.00
7	computadores	2	R\$ 1,458.00	R\$ 2,916.00
8	mesa para a recepção	1	R\$ 239.00	R\$ 239.00
9	maca	1	R\$ 792.00	R\$ 792.00
10	cadeira para a recepção	2	R\$ 381.00	R\$ 762.00
11	escovinha para alongamento de cílios	200	R\$ 15.98	R\$ 15.98
12	fitas micropóre	5	R\$ 22.00	R\$ 22.00
13	esmaltes	1 kit	R\$ 189.00	R\$ 189.00
14	esmaltes em gel atacado	1 kit	R\$ 127.30	R\$ 127.30

15	espelho	2	R\$ 61.90	R\$ 123.80
16	kit tigela mão + bacia de pé	1	R\$ 39.50	R\$ 39.50
17	kit pinças de arte de unhas	1	R\$ 22.36	R\$ 22.36
18	kit lixa de unhas elétrica	1	R\$ 54.90	R\$ 54.90
19	cabines de led	1	R\$ 153.88	R\$ 153.88
20	kit lixas e blocos de polimento	1	R\$ 25.98	R\$ 25.98
21	kit de cortador de unhas e alicates desencravadores	9	R\$ 19.99	R\$ 19.99
22	extensão de cílios	20	R\$ 5.75	R\$ 5.75
23	presilha de unhas	12	R\$ 10.00	R\$ 10.00
24	Cola para cílios	10	R\$ 61.00	R\$ 61.00
25	removedor	8	35.90	35.90
26	luvas descartáveis	9	R\$ 5.00	R\$ 5.00
27	mascaras descartável	6	R\$ 5.00	R\$ 5.00
22	extensão de cílios	20	R\$ 5.75	R\$ 5.75
<b>TOTAL</b>				<b>R\$ 7,528.15</b>

Fonte: Os Autores (2024)

## 5.2 Capital de giro

O capital de giro do negócio está descrito na Tabela 4.

*Tabela 3 - Capital de giro do negócio*

Itens	Total
Capital Próprio	R\$ 31,025.96
Capital de Terceiros (Bancos)	
<b>Total da Previsão de Investimento de Capital de Giro</b>	<b>R\$ 31,025.96</b>

Fonte: Os Autores (2024)

O caixa mínimo deste negócio é de R\$2.000,00.

### 5.3 Investimentos pré-operacionais

Os investimentos pré-operacionais estão descritos na Tabela 5.

*Tabela 4 - Investimentos pré-operacionais*

Número do Item	Descrição	Total
1	placa para fachada	R\$ 322.90
2	cartão de visita	R\$ 51.99
3	Porta de vidro	R\$ 1,071.00

Fonte: Os Autores (2024)

### 5.4 Investimento total

O investimento total será de R\$ 31.025,96 conforme demonstrado no quadro 6 representando a soma dos recursos necessários para viabilizar o início das operações da empresa. Garantindo que todas as áreas essenciais estejam devidamente estruturadas

Na Tabela 6 é descrito o total do investido no negócio.

*Tabela 5 - Investimento total no negócio*

Itens	Total
Investimentos em Ativos Fixos	R\$ 7,528.15
Investimentos em Gastos Pré -Operacionais	R\$ 1,445.89
Investimentos em Capital de Giro	R\$ 31,025.96
<b>Total dos Investimentos Previstos</b>	<b>R\$ 40,000.00</b>

Fonte: Os Autores (2024)

## 5.5 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Na Tabela 7 são descritos os custos fixos operacionais

*Tabela 6 - Itens do custo fixo operacional*

Item	Valor (R\$)
Aluguel e IPTU	1600
Internet, telefone e sinal TV	100
Água	60
Luz	200

Fonte: Os Autores (2024)

## 5.6 Demonstrativo de resultados

Na demonstração do fluxo de caixa da empresa constatado na tabela 8 acompanha a saúde financeira da empresa e visualizamos todas as entradas e saídas de dinheiro em um período de um ano.

Na Tabela 8 é descrito o demonstrativo de resultados

*Tabela 7 - Demonstrativo de Resultados*

Itens	Deze mbro de 2024	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTA L
Investimen to Inicial	R\$ 40,00 0.00													
Receita de Vendas		R\$ 29,05 0.00	R\$ 29,33 0.00	R\$ 31,75 0.00	R\$ 28,01 0.00	R\$ 34,70 0.00	R\$ 24,47 0.00	R\$ 24,47 0.00	R\$ 28,60 0.00	R\$ 28,01 0.00	R\$ 28,12 0.00	R\$ 29,50 0.00	R\$ 34,70 0.00	R\$ 350,7 10.00
(-) Impostos		- 1,162 .00	- 1,173 .20	- 1,270 .00	- 1,120 .40	- 1,388 .00	- 978.8 0	- 978.8 0	- 1,144 .00	- 1,120 .40	- 1,124 .80	- 1,180 .00	- 1,388 .00	- 14,02 8.40
(-) Despesas e Custos		- 11,62 0.00	- 11,73 2.00	- 12,70 0.00	- 11,20 4.00	- 13,88 0.00	- 9,788 .00	- 9,788 .00	- 11,44 0.00	- 11,20 4.00	- 11,24 8.00	- 11,80 0.00	- 13,88 0.00	- 140,2 84.00
( = ) Fluxo de Caixa Líquido		R\$ 16,26 8.00	R\$ 16,42 4.80	R\$ 17,78 0.00	R\$ 15,68 5.60	R\$ 19,43 2.00	R\$ 13,70 3.20	R\$ 13,70 3.20	R\$ 16,01 6.00	R\$ 15,68 5.60	R\$ 15,74 7.20	R\$ 16,52 0.00	R\$ 19,43 2.00	R\$ 196,3 97.60
Fluxo Caixa Líquido Acumulad o	R\$ 40,00 0.00	R\$ 16,26 8.00	R\$ 32,69 2.80	R\$ 50,47 2.80	R\$ 66,15 8.40	R\$ 85,59 0.40	R\$ 99,29 3.60	R\$ 112,9 96.80	R\$ 129,0 12.80	R\$ 144,6 98.40	R\$ 160,4 45.60	R\$ 176,9 65.60	R\$ 196,3 97.60	R\$ 196,3 97.60

Fonte: Os Autores (2024)

## **5.7 Indicadores de viabilidade**

Para avaliar a viabilidade deste plano de negócios, serão utilizados os indicadores financeiros VPL, TIR e Payback. A Taxa Mínima de Atratividade (TMA) adotada será de 10,75% ao ano, baseada na taxa Selic vigente, conforme se observa na tabela 8. Essa taxa representa o retorno mínimo esperado para o investimento, considerando o custo de oportunidade de aplicar o capital em outras alternativas com risco similar no mercado.

### **5.7.1 VPL**

O Valor Presente Líquido (VPL) é uma ferramenta fundamental na análise de investimentos. Ele permite avaliar se um projeto é financeiramente viável, descontando os fluxos de caixa futuros para o valor presente e comparando-os com o investimento inicial.

### **5.7.2 TIR**

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é uma medida de rentabilidade de um investimento que indica a taxa de retorno que o projeto gera ao longo de seu ciclo de vida. Em outras palavras, é a taxa de desconto que faz com que o Valor Presente Líquido (VPL) de um projeto seja igual a zero.

### **5.7.3 Payback**

O Payback, ou período de retorno do investimento, é um indicador financeiro que mede o tempo necessário para que um projeto gere caixa suficiente para recuperar o investimento inicial.

## 6 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

No estudo da viabilidade do negócio verificou-se que o projeto é viável economicamente em razão de apresentar o VPL positivo (lucro) no valor de **R\$ 8.555,83**, a Taxa Interna de **12,11%** superior ao Custo de Oportunidade e o Tempo de Recuperação do Investimento de **10 meses e 25 dias**, antes do prazo previsto de 12 meses.



## REFERÊNCIAS

[https://workspace.google.com/intl/pt-](https://workspace.google.com/intl/pt-BR/lp/forms/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=latam-BR-all-pt-dr-bkws-all-all-trial-e-dr-1707806-LUAC0011908&utm_content=text-ad-none-any-DEV_m-CRE_666246535618-ADGP_Hybrid%20%7C%20BKWS%20-%20EXA%20%7C%20Txt-Forms-KWID_43700057676889044-kwd-10647024857&utm_term=KW_google%20forms-ST_google%20forms&gclid=CjwKCAiAxqC6BhBcEiwAIXp457oYTA0EzGjCyrSHX4qNLU_4wO_vPkFqLr6o0NVGEwuHu7QA38dbTRoCU30QAvD_BwE)

[BR/lp/forms/?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=latam-BR-all-](https://workspace.google.com/intl/pt-BR/lp/forms/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=latam-BR-all-pt-dr-bkws-all-all-trial-e-dr-1707806-LUAC0011908&utm_content=text-ad-none-any-DEV_m-CRE_666246535618-ADGP_Hybrid%20%7C%20BKWS%20-%20EXA%20%7C%20Txt-Forms-KWID_43700057676889044-kwd-10647024857&utm_term=KW_google%20forms-ST_google%20forms&gclid=CjwKCAiAxqC6BhBcEiwAIXp457oYTA0EzGjCyrSHX4qNLU_4wO_vPkFqLr6o0NVGEwuHu7QA38dbTRoCU30QAvD_BwE)

[pt-dr-bkws-all-all-trial-e-dr-1707806-LUAC0011908&utm\\_content=text-ad-none-any-](https://workspace.google.com/intl/pt-BR/lp/forms/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=latam-BR-all-pt-dr-bkws-all-all-trial-e-dr-1707806-LUAC0011908&utm_content=text-ad-none-any-DEV_m-CRE_666246535618-ADGP_Hybrid%20%7C%20BKWS%20-%20EXA%20%7C%20Txt-Forms-KWID_43700057676889044-kwd-10647024857&utm_term=KW_google%20forms-ST_google%20forms&gclid=CjwKCAiAxqC6BhBcEiwAIXp457oYTA0EzGjCyrSHX4qNLU_4wO_vPkFqLr6o0NVGEwuHu7QA38dbTRoCU30QAvD_BwE)

[DEV\\_m-CRE\\_666246535618-ADGP\\_Hybrid%20%7C%20BKWS%20-](https://workspace.google.com/intl/pt-BR/lp/forms/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=latam-BR-all-pt-dr-bkws-all-all-trial-e-dr-1707806-LUAC0011908&utm_content=text-ad-none-any-DEV_m-CRE_666246535618-ADGP_Hybrid%20%7C%20BKWS%20-%20EXA%20%7C%20Txt-Forms-KWID_43700057676889044-kwd-10647024857&utm_term=KW_google%20forms-ST_google%20forms&gclid=CjwKCAiAxqC6BhBcEiwAIXp457oYTA0EzGjCyrSHX4qNLU_4wO_vPkFqLr6o0NVGEwuHu7QA38dbTRoCU30QAvD_BwE)

[%20EXA%20%7C%20Txt-Forms-KWID\\_43700057676889044-kwd-](https://workspace.google.com/intl/pt-BR/lp/forms/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=latam-BR-all-pt-dr-bkws-all-all-trial-e-dr-1707806-LUAC0011908&utm_content=text-ad-none-any-DEV_m-CRE_666246535618-ADGP_Hybrid%20%7C%20BKWS%20-%20EXA%20%7C%20Txt-Forms-KWID_43700057676889044-kwd-10647024857&utm_term=KW_google%20forms-ST_google%20forms&gclid=CjwKCAiAxqC6BhBcEiwAIXp457oYTA0EzGjCyrSHX4qNLU_4wO_vPkFqLr6o0NVGEwuHu7QA38dbTRoCU30QAvD_BwE)

[10647024857&utm\\_term=KW\\_google%20forms-](https://workspace.google.com/intl/pt-BR/lp/forms/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=latam-BR-all-pt-dr-bkws-all-all-trial-e-dr-1707806-LUAC0011908&utm_content=text-ad-none-any-DEV_m-CRE_666246535618-ADGP_Hybrid%20%7C%20BKWS%20-%20EXA%20%7C%20Txt-Forms-KWID_43700057676889044-kwd-10647024857&utm_term=KW_google%20forms-ST_google%20forms&gclid=CjwKCAiAxqC6BhBcEiwAIXp457oYTA0EzGjCyrSHX4qNLU_4wO_vPkFqLr6o0NVGEwuHu7QA38dbTRoCU30QAvD_BwE)

[ST\\_google%20forms&gclid=CjwKCAiAxqC6BhBcEiwA](https://workspace.google.com/intl/pt-BR/lp/forms/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=latam-BR-all-pt-dr-bkws-all-all-trial-e-dr-1707806-LUAC0011908&utm_content=text-ad-none-any-DEV_m-CRE_666246535618-ADGP_Hybrid%20%7C%20BKWS%20-%20EXA%20%7C%20Txt-Forms-KWID_43700057676889044-kwd-10647024857&utm_term=KW_google%20forms-ST_google%20forms&gclid=CjwKCAiAxqC6BhBcEiwAIXp457oYTA0EzGjCyrSHX4qNLU_4wO_vPkFqLr6o0NVGEwuHu7QA38dbTRoCU30QAvD_BwE)

[IXp457oYTA0EzGjCyrSHX4qNLU\\_4wO\\_vPkFqLr6o0NVGEwuHu7QA38dbTRoCU30](https://workspace.google.com/intl/pt-BR/lp/forms/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=latam-BR-all-pt-dr-bkws-all-all-trial-e-dr-1707806-LUAC0011908&utm_content=text-ad-none-any-DEV_m-CRE_666246535618-ADGP_Hybrid%20%7C%20BKWS%20-%20EXA%20%7C%20Txt-Forms-KWID_43700057676889044-kwd-10647024857&utm_term=KW_google%20forms-ST_google%20forms&gclid=CjwKCAiAxqC6BhBcEiwAIXp457oYTA0EzGjCyrSHX4qNLU_4wO_vPkFqLr6o0NVGEwuHu7QA38dbTRoCU30QAvD_BwE)

[https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/am/artigos/precificacao-de-servicos-](https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/am/artigos/precificacao-de-servicos-deixe-o-chatgpt-te-ajudar,98af1e0089522910VgnVCM1000001b00320aRCRD)

<https://workspace.google.com/intl/pt-BR/lp/forms/?u>

<https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/>

<https://br.pinterest.com/>