

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

ELIS ÂNGELA GATTO

**ESTUDO DA VIABILIDADE DA IMPLEMENTAÇÃO DE UM ESTÚDIO DE
BELEZA NO MUNICÍPIO DE SÃO DOMINGOS DO SUL – RS**

CASCA

2023

ELIS ÂNGELA GATTO

**ESTUDO DA VIABILIDADE DA IMPLEMENTAÇÃO DE UM ESTÚDIO
DE BELEZA NO MUNICÍPIO DE SÃO DOMINGOS DO SUL – RS**

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

CASCA, 2023.

ELIS ÂNGELA GATTO

**ESTUDO DA VIABILIDADE DA IMPLEMENTAÇÃO DE UM ESTÚDIO
DE BELEZA NO MUNICÍPIO DE SÃO DOMINGOS DO SUL – RS**

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

Prof^a. Maria Elena Amaral Ferreira Bueno.
Orientadora

Prof^a Mirna Muraro

Banca

Prof. Jorge dos Santos Aravites

Banca

CASCA, 2023.

RESUMO

GATTO, Elis Ângela. **Estudo da Viabilidade da Implementação de um Estúdio de Beleza no Município de São Domingos do Sul – RS**. Casca, 2023. 54 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Curso de Ciências Contábeis). UPF, 2023.

O presente estudo tem como objetivo avaliar a viabilidade de implementação de um estúdio de beleza do município de São Domingos do Sul/RS, diante do crescimento constante deste setor e do empreendedorismo feminino. As mulheres estão cada vez mais focadas em serem independentes e abrir seu próprio negócio, tem sido o ponto inicial para isso. O empreendedorismo feminino também está relacionado com empoderamento, visibilidade, reconhecimento, acolhimento e compartilhamento de informações. Para realização da pesquisa, opta-se por uma proposição de plano, sendo descritiva quanto ao objetivo, se apresentando sob o formato quantitativo e referindo-se a um levantamento quanto ao procedimento técnico. A fim de atingir o objetivo proposto, realizou-se um levantamento e projeções de receitas, custos e despesas com as profissionais da área para estruturar um planejamento financeiro e avaliar a viabilidade do investimento. Através deste planejamento constatou-se, com base nas projeções para os primeiros cinco anos de funcionamento, que já no segundo ano de atuação do estúdio, recupera-se o investimento inicial e gera um saldo positivo de R\$ 66.981,66, e a implementação do estúdio é considerado viável.

Palavras-chave: Empreendedorismo. Planejamento. Viabilidade de Investimento.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura do Balanço Patrimonial	21
Figura 2 - Estrutura da Demonstração do Resultado do Exercício	22
Figura 3 - Projeto Arquitetônico.....	31
Figura 4 - Identidade Visual.....	32
Figura 5 - Balanço Patrimonial Inicial Stúdio Butterfly	44
Figura 6 - Demonstração do Resultado do Exercício Stúdio Butterfly	45
Figura 7 - Fluxo de Caixa Mensal 2024 Stúdio Butterfly	46
Figura 8 - Fluxo de Caixa Anual Stúdio Butterfly.....	47
Figura 9 - Ponto de Equilíbrio Stúdio Butterfly	48
Figura 10 - VPL e TIR Stúdio Butterfly	49
Figura 11 - Payback Stúdio Butterfly	49

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 -Análise Swot Stúdio Butterfly	33
Quadro 2 - Investimento Inicial Móveis e Equipamentos	34
Quadro 3 - Investimento Inicial Produtos e Utensílios	35
Quadro 4 - Investimento Inicial Projeto Arquitetônico	35
Quadro 5 - Investimento Inicial Total	36
Quadro 6 - Depreciação de Móveis 10 anos	36
Quadro 7 - Receitas Serviços de Cabelo - 2024	37
Quadro 8 - Receitas Serviços de Maquiagem, Sobrancelha e Cílios - 2024	37
Quadro 9 - Receitas Serviços de Parcerias - 2024	38
Quadro 10 - Receitas Totais - 2024.....	38
Quadro 11 - Projeção das Receitas.....	39
Quadro 12 - Despesas Mensais/Anuais.....	39
Quadro 13 - Atendimentos Cabelo por Produto	41
Quadro 14 - Atendimentos Maquiagens e Afins por Produto.....	41
Quadro 15 - Custo dos Produtos por Atendimento	43

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	9
1.1 IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO PROBLEMA	10
1.2 OBJETIVOS	10
1.2.1 Objetivo Geral	11
1.2.2 Objetivos Específicos	11
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	12
2.1 CONTABILIDADE	12
2.2 EMPREENDEDORISMO.....	12
2.2.1 Empreendedorismo feminino	13
2.3 MERCADO DA BELEZA	15
2.4 IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO NO EMPREENDEDORISMO	15
2.5 PLANO DE INVESTIMENTO.....	16
2.5.1 Aspectos Mercadológicos.....	17
2.5.1.1 Análise SWOT.....	18
2.5.1.2 Mercado Consumidor	18
2.5.1.3 Mercado Fornecedor.....	18
2.5.1.4 Mercado Concorrente	19
2.5.2 Plano de Marketing.....	19
2.5.3 Aspectos Operacionais	20
2.5.3.1 Estrutura Física	20
2.5.3.2 Estrutura Organizacional	20
2.5.4 Planejamento Financeiro	20
2.5.4.1 Balanço Patrimonial	21
2.5.4.2 Demonstração de Resultado do Exercício	21
2.5.4.2 Fluxo de Caixa.....	23
2.5.4.3 Ponto de Equilíbrio.....	23
2.5.4.4 Valor Presente Líquido (VPL).....	25
2.5.4.5 Período de <i>payback</i>	26
2.5.4.6 Taxa interna de retorno (TIR).....	26
3. METODOLOGIA.....	28
3.1 DELINEAMENTO DE PESQUISA	28
3.2 PLANO DE COLETA DE DADOS.....	28

3.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS	29
4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	30
4.1 CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO	30
4.1.1 Projeto Arquitetônico	30
4.1.2 Identidade Visual	31
4.2 PLANO DE NEGÓCIOS	32
4.2.1 Análise <i>SWOT</i>	32
4.2.2 Serviços prestados	33
4.3 INVESTIMENTO INICIAL	34
4.4 DEPRECIÇÃO	36
4.5 RECEITAS	37
4.6 DESPESAS E CUSTOS	39
4.7 CUSTO DOS PRODUTOS	40
4.8 BALANÇO PATRIMONIAL <i>STÚDIO BUTTERFLY</i>	44
4.9 DEMOSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO <i>STÚDIO BUTTERFLY</i>	45
4. 10 FLUXO DE CAIXA <i>STÚDIO BUTTERFLY</i>	45
4.11 INDICADORES DE VIABILIDADE	47
4.11.1 Ponto de Equilíbrio <i>Stúdio Butterfly</i>	48
4.11.2 Cálculo da VPL e TIR <i>Stúdio Butterfly</i>	48
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	50
REFERÊNCIAS	52

1. INTRODUÇÃO

Desde de março do ano de 2020 a economia brasileira foi fortemente afetada pela pandemia do Covid-19. Muitos setores trabalhando somente com metade de sua capacidade, indústrias com produção em menores escalas, funcionários afastados por sintomas do vírus e alguns setores com seus serviços completamente parados. Empresas tendo que inovar, se adaptar e se reinventar, e mesmo assim muitas acabaram por encerrar suas atividades. O isolamento social causou a queda no consumo e nas vendas, conseqüentemente causando a retração na economia, o aumento no desemprego e a queda na arrecadação, resultando em uma estagnação econômica no Brasil.

O ato de empreender busca sempre atender uma demanda existente em um mercado, facilitar um processo ou mesmo resolver um problema, desenvolver novas tecnologias ou criar produtos e serviços. Segundo dados do *Global Entrepreneurship Monitor 2020* (GEM), principal pesquisa sobre empreendedorismo do mundo, realizada em parceria com o Sebrae, 55,5% das novas empresas criadas desde 2018 foram abertas por mulheres, onde a maior parte opta por empreender muitas vezes pela necessidade de uma renda, na busca de independência financeira ou até mesmo para buscar a realização pessoal e profissional, com objetivo de conciliar a atividade profissional com os serviços da casa e estar presente na família, trabalhar com o que realmente gostam, entre outros motivos. Ocupando cargos de liderança, grande parte das mulheres apresentam maior flexibilidade, busca por conhecimento e especialização, persistência, criatividade, empatia e independência, diversificam pontos de vista na tomada de decisões e dão mais visibilidade à questão de gênero. Elas se destacam consideravelmente também no ramo da beleza.

Nesse setor que está em constante evolução, mudanças e inovações fazem com que o empreendedor da beleza esteja sempre acompanhando e se adaptando às exigências do mercado. Há alguns anos, as pessoas investem e se preocupam cada vez mais com sua estética, seja por questões de saúde ou vaidade, buscando por melhor qualidade de vida, momentos de relaxamento, aceitação da autoimagem, promover o bem-estar e assim gerando reflexos não só no aspecto físico, mas influenciando também o emocional.

Historicamente, este setor sempre apresentou bom desempenho, independente das crises econômicas, e mais do que isso, nas últimas décadas, com os cuidados de beleza se intensificando, combinados com a tecnologia e novas pesquisas conquistou mercado e ampliou a gama de produtos. As necessidades básicas, combinadas com a excessiva exposição nas redes sociais, causou um aumento significativo de produtos, marcas e novos serviços que são

oferecidos aos consumidores, ganhando espaço não somente no público feminino, como conquistando cada vez mais os homens.

1.1 IDENTIFICAÇÃO E JUSTIFICATIVA DO PROBLEMA

No período em que ocorreu a pandemia do Covid-19, sendo a mesma uma crise sanitária e o setor da beleza demandar o contato direto entre os prestadores de serviço com o cliente, acabou por ser um dos mais impactados economicamente. Muitos precisaram se adequar aos cuidados necessários e impostos pelas autoridades de saúde, enquanto outros, sem esta possibilidade foram obrigados a encerrar suas atividades, causando o desemprego de muitos profissionais. Como uma opção, rápida e viável, estes profissionais fora do mercado formal tendem a buscar alternativas para ter uma ocupação, desenvolver a atividade e garantir uma renda mensal, assim, muitos iniciarão no mundo do empreendedorismo e grande parte sem orientação ou mesmo sem qualquer planejamento para que o negócio se torne viável e duradouro.

Ao iniciar as atividades sem um planejamento, os empreendedores enfrentam várias dificuldades, não conhecem por completo os custos, não sabem estimar as entradas e as saídas e muito menos prever riscos futuros. Ao realizar o plano de investimentos, é possível evitar alguns riscos cometidos pela falta de análise, diminuindo as incertezas do negócio, realizando uma previsão de receitas e despesas, fluxo de caixa, impor metas e objetivos.

A viabilidade de um empreendimento é medida pela combinação de diversos fatores como os gastos compostos pelas despesas, custos fixos e custos variáveis, número de funcionários, procura por produtos e serviços oferecidos, levando em conta a concorrência, receitas apresentadas, entre outros. No presente trabalho desenvolve-se um plano de investimentos e, assim, formula-se o seguinte problema de pesquisa: **Existe viabilidade para a implementação de um Estúdio de Beleza no município de São Domingos do Sul-RS?**

1.2 OBJETIVOS

Para a realização desta pesquisa apresentam-se o objetivo geral e os objetivos específicos a seguir.

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar a viabilidade da implementação de um Estúdio de Beleza no município de São Domingos do Sul/RS.

1.2.2 Objetivos Específicos

Para chegar ao objetivo geral do presente trabalho, é fundamental alcançar alguns objetivos específicos anteriormente. São eles:

- Desenvolver o plano de investimentos.
- Avaliar o mercado e o público-alvo que será alcançado.
- Descrever a estrutura da organização.
- Analisar a viabilidade financeira do negócio.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para início de pesquisa, é necessário entender alguns conceitos, como o empreendedorismo, o ato de empreender, o que é e qual a importância de um plano de negócio, bem como o papel da contabilidade neste processo. Diante disso, busca-se desenvolver o referencial teórico com base em diversos autores apresentados a seguir.

2.1 CONTABILIDADE

A gestão contábil é um dos primeiros pontos a ser tratado, ela irá clarear a visão do empreendedor sobre suas finanças, custos envolvidos, tributos e no controle financeiro em geral, facilitando o planejamento para as próximas ações e investimentos. A pesquisa Panorama dos Pequenos Negócios 2018, do Sebrae, aponta que aproximadamente um a cada quatro empreendimentos encerram suas atividades nos primeiros dois anos, devido principalmente à falta de planejamento e suporte contábil.

Segundo Marion (2017) os relatórios obrigatórios elaborados pela contabilidade com fundamento em leis visam a apresentar ao usuário externo informações exclusivamente monetárias de natureza econômica, financeira e patrimonial.

Outros benefícios, que são de grande relevância em relação ao suporte contábil são o planejamento tributário, estrutura do orçamento, visão de custos, giro de capital, o que traz grande apoio para tomada de decisões.

2.2 EMPREENDEDORISMO

Para Dornelas (2013), empreender pode ser definido como, o ato de realizar sonhos, transformar ideias em oportunidades e agir para concretizar objetivos, gerando valor para a sociedade.

Chiavenato (2012) caracteriza o empreendedor como uma pessoa que inicia um negócio para realizar uma ideia ou projeto pessoal assumindo riscos e responsabilidades e inovando continuamente.

Segundo Paulo Sertek (2012) o potencial empreendedor refere-se à capacidade da pessoa em desenvolver competências que enriqueçam o seu repertório de ações, para aproveitar as oportunidades, a fim de satisfazer as necessidades do cliente.

Quem empreende, precisa ter o espírito empreendedor, que está sempre visando ao futuro e à construção de algo novo que vai melhorar a vida das pessoas, de preferência com soluções criativas, inovadoras e sustentáveis. Em outras palavras, não haverá desenvolvimento econômico sem que na sua base existam líderes empreendedores.

O resultado maior da atividade empreendedora leva à geração de valor, riqueza e à transformação do ambiente no qual vivemos. Os empreendedores mudam o mundo e são os grandes propulsores do desenvolvimento econômico. Como contrapartida, realizam-se e deixam um legado que ficará registrado na história.

Dornelas (2013) acredita que “Empreender é para todos e também pode ser para você. O importante é definir uma estratégia adequada para buscar seus objetivos. Não basta sonhar, mas o sonho é o início do processo, pois permite o surgimento de ideias, que podem ser transformadas em oportunidade pelo ato de empreender.”

O empreendedor é um inovador de contextos. As atitudes do empreendedor são construtivas. Obrigatoriamente, precisa ter um domínio amplo, tanto de competências diversas, como de conhecimentos distintos, ele precisa saber se relacionar bem, vender, liderar, criar, planejar, assim como conhecer finanças, o mercado, o produto e o processo produtivo, negociar com o gerente de banco, influenciar clientes, dialogar com o contador e o advogado, incentivar funcionários e assim por diante.

Ser empreendedor significa, acima de tudo, possuir o impulso de materializar coisas novas, concretizar ideias e sonhos próprios e vivenciar características de personalidade e comportamento não muito comuns nas pessoas. Como vimos em nossos conceitos, os componentes comuns em todas as definições de empreendedor estão ligados a ter iniciativa para criar um novo negócio e paixão pelo que faz, criatividade transformando o ambiente social e econômico onde vive, e o mais legal e não menos importante, a pessoa de qualquer idade pode ser empreendedora.

2.2.1 Empreendedorismo feminino

Uma nova tendência, em crescimento, é o empreendedorismo feminino. As mulheres estão cada vez mais focadas em serem independentes e abrir seu próprio negócio, tem sido o

ponto inicial para isso. Primeiro porque o empreendedorismo feminino vai além do lucro e também está relacionado com empoderamento, com visibilidade, reconhecimento, acolhimento e compartilhamento de informações.

Estudos revelam que o número de mulheres empreendedoras vem crescendo no Brasil. Segundo dados da Serasa *Experian* (2019), as mulheres comandam 43% de todos os negócios do país e 73% das mulheres são sócias de alguma pequena ou média empresa. Em 2021, o Sebrae divulgou que o país possuía 10,1 milhões de mulheres liderando seus próprios negócios.

O GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) mostrou em sua última edição (2018) que, entre os dados de 49 países, o Brasil ficou em sétimo lugar no ranking de mulheres à frente de empreendimentos iniciais. O ramo mais escolhido pelas mulheres, quando decidem empreender, se concentra em restaurantes, cafés, vendas de roupas e calçados e beleza.

Apesar das estatísticas positivas do empreendedorismo feminino, a discriminação de gênero ainda tem suas consequências no mundo dos negócios. Por mais que as mulheres tenham um nível de escolaridade 16% superior, as mulheres continuam ganhando 22% menos que os homens empresários, segundo a pesquisa do Sebrae. (SEBRAE, 2019).

Na atual realidade, o fato é que ser mulher e empreendedora ainda guarda obstáculos absurdos no traçar dos seus caminhos, várias contingências cercam a inserção das mulheres no espaço público do trabalho e, em todo o mundo, cresce o interesse pela análise das características e consequências do trabalho feminino.

Quase sempre o início dessa caminhada vem juntamente com muitos desafios e dificuldade, que vão desde a vida pessoal, porque muitas mulheres assim que ingressam no empreendedorismo fazem dupla jornada, além de dividir isso com cuidados familiares e muitas vezes filhos e a questão social, principalmente pelo preconceito de gênero.

Para Strobino & Teixeira (2014) são raras as empreendedoras que têm a fronteira entre o trabalho e a vida pessoal, ou a vida em família, bem definida, e como consequência, geralmente o conflito trabalho-família é defrontado.

Diante dessa realidade adversa, mesmo assim, as mulheres arregaçaram as mangas e partiram para mais uma conquista: se tornarem empreendedoras. Movidas muito mais pela necessidade do que qualquer outro sentimento, elas foram vencendo preconceitos e superando os desafios impostos por uma sociedade ainda machista.

A porcentagem de mulheres à frente de negócios não só aquece a economia como também é um importante instrumento de transformação social. Estudos mostram que quando decidem empreender, além de visar o lucro, as mulheres também buscam satisfação pessoal, bem-estar da família e formas de transformar o ambiente ao seu redor.

2.3 MERCADO DA BELEZA

A procura pelos mais variados tratamentos estéticos, decorrentes da questão da autoestima feminina e também masculina, em busca da beleza e bem-estar, são alguns dos motivos que faz com que no Brasil, o mercado da beleza esteja sempre em constante crescimento. Segundo o provedor de pesquisa de mercado *Euromonitor International* (2019) o Brasil é o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais do mundo, atrás de Estados Unidos, China e Japão.

Esses dados no fazem entender que a primeira vantagem de investir no mercado de beleza é que ele permanece em generosa expansão no País. Quem tem a intenção de investir em um negócio relacionado à beleza entra em um mercado muito bem desenvolvido e que continua prosperando, mesmo em um momento de instabilidade econômica, pois é um dos poucos setores que possibilita iniciar um negócio próprio com baixo investimento.

Seja no verão, outono, primavera ou inverno, a procura por uma boa aparência e bem-estar sempre acontece, o que faz com que esse mercado não seja sazonal e esteja constantemente em movimento. E esse setor atinge a todos, os homens também estão cada vez mais adeptos a este universo da beleza, prova disto é o aumento das barbearias.

As vantagens de não exigir altos investimentos e nem experiência anterior, são alguns dos pontos positivos no mercado da beleza, pois é um dos poucos negócios que não demanda investimento em espaços físicos como lojas ou escritório. É claro que, posteriormente com o crescimento do negócio, talvez seja interessante investir num espaço próprio. Mas isso não é uma necessidade determinante no início.

Além disso, o leque de oportunidades na área é enorme, pode-se oferecer um serviço diferente, praticar preços menores, estudar formas de fidelizar o cliente, ter opções de pagamento. Ser um empreendedor diferenciado pode se tornar o ponto inicial do sucesso nesse ramo, além de oferecer qualidade nos produtos e trabalho oferecido.

2.4 IMPORTÂNCIA DO PLANEJAMENTO NO EMPREENDEDORISMO

Planejamento deve ser o ponto de partida, onde o empreendedor deverá fazer um diagnóstico inicial, levantando todos os recursos financeiros, humanos e tempo, e

possibilidades, para depois definir seus objetivos, montar uma estratégia e realizar avaliações constantes e periódicas.

Segundo Chiavenato (2015) planejar significa definir os objetivos e escolher antecipadamente o melhor curso de ação para alcançá-los com o mínimo de esforço e custo. O planejamento define onde se pretende chegar, o que deve ser feito para tanto, quando, como e em que sequência.

Para Dornelas (2018) o planejamento, por meio de um plano de negócios (*business plan*), é a ferramenta do empreendedor, com a qual sua equipe avalia oportunidades, identifica, busca e aloca os recursos necessários ao negócio, planeja as ações a serem tomadas, implementa e gerencia o novo negócio.

O Sebrae (2009) apresenta seguinte fórmula para ter domínio de uma empresa:

PLANEJAR → ORGANIZAR → EXECUTAR → CONTROLAR

Ainda, cita que tudo que se faz numa empresa deve ter uma razão de ser e portanto, deve seguir a direção de objetivos previamente definidos.

Um dos principais motivos de dificuldade e falência de muitas empresas é a falta de um bom planejamento. Segundo Dornelas (2018) a maior parte dos negócios criados no país é concebida por pequenos empresários, que, nem sempre, possuem conceitos de gestão de negócios e atuam geralmente de forma empírica e sem planejamento, ainda cita que, a falta de planejamento aparece nos primeiros lugares, como a principal causa para o insucesso.

Ainda diz, apesar de os fatores externos ao negócio serem críticos, como é o caso das políticas de apoio, as duas principais causas de falência também se resumem ao planejamento e correta gestão do negócio, decorrente de um bom planejamento.

A partir de um bom planejamento, se reduz significativamente as dificuldades e percalços enfrentados pela empresa, tendo uma visão mais ampla sobre o futuro focar suas forças nos objetivos a serem alcançados.

2.5 PLANO DE INVESTIMENTO

Toda ideia bem-sucedida começa por um plano/projeto bem feito. Antes de tudo, é importante compreender o que é um plano de investimento empresarial. Essa estratégia, basicamente, diz respeito ao estudo dos investimentos de uma empresa visando aos resultados em curto, médio e longo prazo. Dessa forma, são as medidas e procedimentos que serão

adotados para direcionar os recursos do negócio rumo a metas e objetivos previamente estabelecidos.

No Plano de Investimento são estruturadas opções de investimentos da empresa, pois, segundo Fábio Frezatti (2011) pois, caso o plano estratégico tenha sido desenvolvido de maneira estruturada, além das definições de visão, missão, objetivos e estratégias, os planos operacionais de longo prazo são elaborados e devem consolidar, refletir o resultado econômico e financeiro da entidade.

Segundo o Sebrae (2014), 55% dos empreendedores não elaboraram um Plano de Negócios, 46% das empresas não sabiam o número de clientes que possuíam, 39% não sabiam o capital de giro necessário para abrir a empresa e 38% não sabiam o número de concorrentes existentes no mercado.

Para Oliveira (2012), o planejamento vem para desenvolver processos, técnicas e atitudes administrativas, mostrando ao administrador os resultados de suas atitudes de hoje e as inúmeras possibilidades futuras, isso facilita e torna mais eficaz, eficiente as ações do presente. Padoveze (2017) diz que, um projeto de investimento é uma aplicação de recursos que geram rendimentos durante certo período, de forma a maximizar o lucro. É um negócio para a empresa, que decide por sua implementação ou não com base nas alternativas dos seus resultados esperados e projetados ao longo do tempo.

O planejamento é a criação de métodos para se chegar a um ponto. Em um negócio, seja ele inicial ou já estabelecido, ele vem para auxiliar e reger regras e assim chegar a um objetivo. Quando um planejamento é feito, cria-se um controle, fazendo com que as atividades exercidas para se alcançar a meta sejam mais eficazes. (DORNELAS, 2012).

Um plano de investimento requer um pouco mais do que apenas separar um dinheiro por mês e aplicar em alguma opção. Para que o plano realmente dê certo, é importante entender onde você está e o que você quer realizar com seu dinheiro. E a partir dessas informações que se vai definir como atingir metas e selecionar as melhores alternativas para alcançá-las. Para desenvolvimento de um plano voltado ao negócio é de suma importância a avaliação de alguns pontos bem específicos, como a avaliação da necessidade do mercado, competitividade, mercado fornecedor, necessidade de investimento para estrutura e um bom planejamento financeiro.

2.5.1 Aspectos Mercadológicos

Segundo o portal do SEBRAE (2013) a pesquisa de mercado é um procedimento essencial para que você obtenha informações valiosas sobre o mercado que pretende atuar.

Um ponto de grande importância que deve ser avaliado ao surgir uma ideia de empreendedorismo é o mercado à qual será inserido o negócio, a necessidade do mercado consumidor, concorrência e disponibilidade de fornecedores.

a) Análise SWOT:

Ferramenta utilizada para avaliar as forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, a análise SWOT, auxilia na análise do cenário, um nivelador que avalia como está a empresa comparada a seus concorrentes, base de gestão e planejamento estratégico da organização. Conforme Oliveira (2015), declara que a matriz SWOT além de ser uma ferramenta administrativa auxilia nos processos de eficiência, eficácia e a efetividade. A eficiência e a eficácia do ponto de vista interno e externo das empresas, bem como as características básicas de suas ocorrências em níveis de intensidade baixos e altos.

A partir da análise, ao ser percebido um ponto forte, o gestor deverá ressaltar ao máximo o mesmo, as fraquezas serão controladas e trabalhadas para minimizá-las. Oportunidades apontadas, com maior visibilidade, devem ser avaliadas criteriosamente e merecem um foco e as ameaças serão trabalhadas para se fortalecer.

b) Mercado Consumidor:

De nada adianta uma empresa bem estruturada, com gestão eficiente e que ofereça produtos ou serviços de qualidade se oferecer os mesmos conforme a demanda de seus consumidores, são eles que comprarão seus produtos ou utilizarão seus serviços. Segundo Foggetti (2019) entender as percepções dos consumidores sobre produtos e serviços é o primeiro passo para o lançamento de um novo produto ou serviço, para então fazer alguma correção ou para se posicionar no mercado.

Segundo Marion (2017) se a organização não vender seus produtos, ela não sobreviverá. Ainda que não tenha finalidade lucrativa, sua continuidade será inviável se não houver pessoas que queiram ser beneficiadas com seus bens ou serviços. Focar a satisfação do cliente é a chave para o sucesso do empreendimento

c) Mercado Fornecedor:

Outro ponto de avaliação é o mercado fornecedor. São eles que oferecerão a matéria-prima, produtos, embalagens, equipamentos e outras mercadorias necessárias para o funcionamento da empresa.

Conforme Silva (2013) o processo de seleção e avaliação de fornecedores geralmente ocorre mediante sua comparação em relação a um conjunto de critérios previamente definidos pela empresa, em que o fornecedor que atenda melhor aos critérios será selecionado.

d) Mercado Concorrente:

Merece uma avaliação detalhada também o mercado concorrente, segundo Zenaro (2013) concorrência de mercado é o ambiente de atuação das empresas e instituições oferecendo seus produtos ou serviços na disputa por compradores.

O estudo da concorrência para Silva (2013) é essencial para a criação de modelos de inteligência para o monitoramento da concorrência. Ainda segundo ele, é necessário um sistema de informação para possibilitar que a empresa seja proativa e não apenas reativa à atuação da concorrência.

É composto pelas empresas que oferecem produtos ou serviços idênticos ou parecidos com o seu, um estudo sobre seus concorrentes que ajuda a compreender em que nível está o seu nicho de trabalho.

2.5.2 Plano de Marketing

Um plano de Marketing direciona o esforço para uma marca, campanha, produto ou serviço específico. Nos dias de hoje, com a grande transformação digital, a presença e importância das vendas online para as empresas, o marketing se torna cada vez mais necessário para dar destaque em meio a diversidade de fornecedores. Conforme Malhotra (2013) os objetivos de marketing devem fornecer guias específicos e quantitativos para o que você vai alcançar e o modo como isso será feito.

Zenaro (2013) define o Marketing como o processo social e gerencial através do qual indivíduos obtêm aquilo que necessitam e desejam por meio da criação e troca de produtos e valores.

2.5.3 Aspectos Operacionais

Os aspectos operacionais determinam a estrutura da empresa, física e organizacional.

a) Estrutura Física:

A estrutura física necessária para o empreendimento deve ser avaliada para contextualizar uma grande parte do investimento inicial necessário ao projeto. Localização, equipamentos, móveis, espaço, produtos ou matéria prima são alguns exemplos.

Conforme Chiavenato (2014) o arranjo físico de uma empresa ou de apenas um departamento, nada mais é do que a distribuição física de máquinas e equipamentos dentro da organização, acrescenta que através de cálculos e definições estabelecidas de acordo com o produto a ser fabricado, se organiza os mesmos para que o trabalho possa ser desenvolvido da melhor forma possível e com o menor desperdício de tempo.

b) Estrutura Organizacional:

Estrutura organizacional é a forma como uma empresa é organizada internamente, como as atividades ali desenvolvidas são divididas e organizadas. Quantos colaboradores cada setor irá demandar e como serão distribuídas as funções.

Chiavenato (2021) apresenta a estrutura organizacional como um sistema de tarefas, relações de reporte e comunicações que interligam o trabalho conjunto de indivíduos e grupos. Ela define de maneira formalizada como são divididas, agrupadas e coordenadas as atividades da organização.

2.5.4 Planejamento Financeiro

Para Santos (2015) o planejamento financeiro trata-se de uma previsão de futuro, do que se pretende para a empresa no tempo que ainda há de vir. É no planejamento financeiro que se definem os objetivos da empresa e toda a estrutura financeira necessária para o atingimento desses objetivos.

O planejamento financeiro é ponto inicial para o desenvolvimento do projeto, são ações desenvolvidas para entender e organizar os recursos financeiros da empresa. Através dessas ações, são apresentados dados e previsões de receitas, despesas e cenários, sendo possível avaliar a viabilidade financeira do projeto.

2.5.4.1 Balanço Patrimonial

O balanço patrimonial é um relatório contábil que analisa a situação financeira e patrimonial de uma empresa em um determinado período, ele apresenta os ativos (bens e direitos), passivos (exigibilidades e obrigações) e o patrimônio líquido que corresponde ao valor contábil da empresa a diferença entre os ativos e os passivos da mesma.

Segundo Iudícibus (2020), o balanço patrimonial reflete a posição das contas patrimoniais em determinado período normalmente mensal ou no fim de seu exercício financeiro. Trata-se de uma fotografia estática que revela a situação financeira e patrimonial naquele determinado momento.

Para Marion (2022) o balanço patrimonial é a principal demonstração contábil (ou demonstração financeira). Reflete a posição financeira em determinado momento, normalmente no fim do ano ou de um período prefixado. É como se tirássemos uma foto da empresa e víssemos de uma só vez todos os bens, valores a receber e valores a pagar em determinada data.

O balanço se compõe de três partes essenciais: ativo, passivo e patrimônio líquido. A Figura nº 01 apresenta a estrutura de um balanço patrimonial.

Figura 1 - Estrutura do Balanço Patrimonial

ATIVO	PASSIVO
Ativo Circulante – AC	Passivo Circulante – PC
Ativo Não Circulante – ANC	Passivo Não Circulante – PNC
Realizável a Longo Prazo – RLP	Exigível a Longo Prazo
Investimento	Patrimônio Líquido – PL
Imobilizado	Capital Social
Intangível	Reservas de Capital
	Ajustes de Avaliação Patrimonial
	Reservas de Lucros
	Ações em Tesouraria
	Prejuízos Acumulados

Fonte: Assaf Neto, Alexandre, 2020.

Conforme Assaf Neto (2020) balanço patrimonial apresenta a posição patrimonial e financeira de uma empresa em dado momento. A informação que esse demonstrativo fornece é totalmente estática e, muito provavelmente, sua estrutura se apresentará relativamente diferente algum tempo após seu encerramento.

2.5.4.2 Demonstração de Resultado do Exercício

A Demonstração de Resultado do Exercício (DRE) consiste em uma demonstração onde organiza-se os saldos das contas contábeis a fim de apresentar o resultado, lucro ou prejuízo, de um determinado período.

Para Marion (2012), a DRE é um demonstrativo contábil que gera informações relevantes através do confronto de despesas e receitas para a tomada de decisão, tendo como uma das principais funções confrontar todas as despesas realizadas, assim como as receitas que foram recebidas pela empresa no ano em questão. Segundo Souza (2014), é a demonstração, de forma ordenada, das receitas e das despesas da entidade em determinado período.

Figura 2 - Estrutura da Demonstração do Resultado do Exercício

Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) conforme lei nº 6.404/1976	
Receita Bruta	
	Receita de Vendas de mercadorias / prestação de serviços
(-) Deduções de Vendas	
	ICMS/PIS/COFINS/ISS etc.
	Devoluções de Vendas
	Descontos ou abatimentos Incondicionais
(=) Receita Líquida	
	(-) CMV / CPV / CSP
(=) Lucro Bruto	
(-) Despesas com vendas	
(-) Despesas administrativas	
(-) Despesas financeiras	
(+) Receitas financeiras	
(+/-) Outras Despesas ou Receitas Operacionais	
(=) Lucro ou Prejuízo operacional	
(+) Outras Receitas	
(-) Outras Despesas	
(=) Resultado antes do IR/CSLL	
	(-) IR
	(-) CSLL
(=) Resultado antes das participações	
	(-) debêntures
	(-) empregados
	(-) administradores
	(-) partes beneficiárias
(=) Lucro ou Prejuízo Líquido do Exercício	
Lucro ou Prejuízo por ação	

Fonte: Travassos, Marcos, 2022.

Conforme Assaf Neto (2020) a demonstração de resultados do exercício visa fornecer, de maneira esquematizada, os resultados (lucro ou prejuízo) auferidos pela empresa em determinado exercício social, os quais são transferidos para contas do patrimônio líquido. O lucro (ou prejuízo) é resultante de receitas, custos e despesas incorridos pela empresa no

período e apropriados segundo o regime de competência, ou seja, independentemente de que tenham sido esses valores pagos ou recebidos.

2.5.4.2 Fluxo de Caixa

Uma ferramenta de grande auxílio na gestão de uma empresa é o demonstrativo de fluxo de caixa. É basicamente um instrumento que mede o valor que entrou e que saiu do caixa. O fluxo de caixa descontado é uma forma de estimar o valor econômico de uma empresa através de projeções.

Para Iudícibus (2020) a demonstração dos fluxos de caixa representa o fluxo financeiro das empresas. Sua elaboração proporciona um exercício de administração financeira que contribuirá eficazmente na gestão. Ainda segundo ele, indica a origem de toda a entrada e saída de dinheiro no caixa em determinado período, direcionando para o resultado do fluxo financeiro, constituindo-se em ferramenta importante para os usuários das informações contábeis na análise da capacidade da empresa para gerar caixa e equivalentes de caixa.

Segundo Padovani *et. al*, (2011) o fluxo de caixa descontado é um método usado para mensurar a riqueza de uma empresa. A mesma é calculada pelos proventos do caixa, que irão ser incorporados futuramente e serão descontados por uma taxa de desconto que representará o custo de oportunidade dos detentores de capital.

Para Monte, Neto e Rêgo (2010) para se avaliar empresas e suas ações pelo método FCD, torna-se essencial que as informações não tenham restrições, dessa maneira a análise trará resultados favoráveis, colaborando para estimativa real dessa valoração

2.5.4.3 Ponto de Equilíbrio

A análise do ponto de equilíbrio é de suma importância, visto que determina a receita que deve ser gerada para que a empresa não tenha prejuízo. De acordo com o Sebrae (2014) a lógica do ponto de equilíbrio mostra que quanto mais baixo for o indicador, menos arriscado é o negócio. E quanto menor for o ponto de equilíbrio, mais a empresa possui os seus custos relacionados à operação (custos variáveis) do que à manutenção (custos fixos) - ficando mais competitiva e com melhor rentabilidade frente aos seus pares.

Marion (2017) cita que ponto de equilíbrio é o estágio alcançado pela empresa no momento em que as receitas totais geradas pelo volume das vendas se igualam aos custos e despesas totais. O mesmo apresenta a seguinte fórmula:

$$\text{PE: RT} = \text{CDT}$$

Onde: PE = Ponto de Equilíbrio, RT = Receitas Totais e CDT = Custos e Despesas Totais.

O ponto de equilíbrio divide-se em contábil, financeiro e econômico.

a) Ponto de Equilíbrio Contábil: segundo Bornia (2010) o ponto de equilíbrio é o nível de vendas onde o lucro é nulo. É um dos reveladores que informam ao administrativo o volume necessário de vendas para cobrir todos os custos fixos e variáveis, em um certo período.

Para Bruni (2018) o ponto de equilíbrio contábil apresenta o volume de vendas ou faturamento que um determinado empreendimento precisa obter para cobrir todos os seus gastos. No ponto de equilíbrio contábil, o lucro é nulo.

Fontoura (2013) traz como equação para calcular o ponto de equilíbrio contábil:

$$\text{PE contábil} = \text{Custos Fixos} \div \text{Margem de Contribuição (R\$)}$$

b) Ponto de equilíbrio financeiro: Bruni (2018) cita que o ponto de equilíbrio financeiro apresenta o volume de vendas, em quantidades ou em unidades monetárias, para uma geração de caixa igual a zero. Acrescenta que, para ser calculado, devem-se, basicamente, subtrair os gastos não desembolsáveis, como depreciações, do volume de gastos fixos.

Conforme Marion (2017) é o estágio alcançado pela empresa no momento em que a receita total auferida com a venda dos produtos for suficiente para cobrir o total dos custos e das despesas totais diminuído do total dos custos e despesas não financeiras. E traz a seguinte fórmula:

$$\text{PEF} = \frac{\text{Custos e Despesas Fixas Totais} - \text{Custos e Despesas Não Financeiras}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$$

c) Ponto de equilíbrio econômico: Segundo Bruni (2018) o ponto de equilíbrio econômico, PEE, apresenta o volume de vendas, em quantidades ou em unidades monetárias, para um resultado econômico igual a zero. Por resultado econômico igual a zero, entende-se

que todos os fatores serão remunerados, incluindo, principalmente, a remuneração sobre o capital próprio empregado no negócio.

Para Marion (2017) o ponto de equilíbrio econômico é o estágio alcançado pela empresa no momento em que a receita total, derivada da venda de produtos, é suficiente para cobrir os custos e as despesas totais e ainda proporcionar uma margem de lucro aos proprietários, como remuneração do capital por eles investido na empresa.

$$\text{PEE} = \frac{\text{Custos e Despesas Fixas Totais} + \text{Margem de Lucro}}{\text{Margem de Contribuição Unitária}}$$

2.5.4.4 Valor Presente Líquido (VPL)

Segundo Padoveze (2017), valor presente líquido significa descontar o valor dos fluxos futuros, a uma determinada taxa de juros, de tal forma que esse fluxo futuro se apresente a valores de hoje, ou ao valor atual. O VPL utiliza a equivalência de capitais considerando a taxa efetiva de juro, denominada taxa requerida e dá a mesma recomendação de investimento do TIR, tendo presentes suas premissas. Em um projeto de investimento, ele é o resultado da soma algébrica do investimento e a soma dos presentes dos retornos, calculado com a taxa requerida.

Para Camloffski (2014) o método de cálculo do valor presente líquido (VPL) apura, em valores atuais, o ganho financeiro previsto para o projeto. Para tanto, é necessário descapitalizar todos os valores constantes no fluxo de caixa e diminuir este resultado pelo investimento inicial. Aponta a seguinte fórmula:

$$\text{VPL} = \text{Somatório dos valores presentes das entradas de caixa} - \text{Investimento inicial}$$

De acordo com Frezatti (2014) O valor presente líquido do fluxo de caixa é obtido subtraindo-se os investimentos iniciais de um projeto do valor presente das entradas de caixa, descontados a uma taxa igual ao custo de oportunidade da empresa. O projeto deverá ser aceito quando seu VPL for positivo, o que significa que ele estará proporcionando um retorno à empresa superior ao seu custo de capital.

2.5.4.5 Período de *payback*

O *Payback* refere-se ao tempo que leva para os rendimentos acumulados se igualarem ao investimento inicial, ou seja, o tempo que um investimento leva para pagar seu investimento inicial. *Payback* simples é calculado sem descontar os fluxos de caixa futuros, então somam-se os valores dos fluxos de caixa auferidos, período a período, até que a soma se iguale ao valor do investimento inicial. Enquanto o *Payback* descontado usa uma taxa de desconto antes de realizar a soma dos fluxos de caixa, para encontrar o tempo em que o mesmo paga o investimento inicial.

Segundo Iudícibus (2020) o método *Payback* dá muita ênfase ao *tempo* que demorará para recuperar o investimento, não ao foco da lucratividade do projeto. Entretanto, é, provavelmente, o método mais usado, na prática, para avaliação de projetos. Ainda, traz a seguinte fórmula:

$$\textit{Payback} = \frac{\text{Valor da anuidade (economias anuais)}}{\text{Valor do Investimento}}$$

Para Camloffski (2014) O cálculo do *payback*, como o próprio nome sugere, demonstra em quanto tempo o investimento será recuperado. Quanto menor o *payback*, maior a liquidez do projeto e, portanto, menor o seu risco.

Frezatti (2014) cita que o período de *payback* corresponde ao período de tempo necessário para que a empresa recupere, por meio de entradas de caixa, o investimento inicial do projeto.

2.5.4.6 Taxa interna de retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é uma taxa hipotética, utilizada para avaliar o percentual de retorno de um investimento que, ao ser encontrada, normalmente será comparada com a taxa mínima de atratividade, para decidir se o investimento deverá ser feito. Segundo Padoveze (2017) é uma taxa de desconto que iguala o valor presente dos fluxos de caixa futuros ao investimento inicial. Ou seja, a TIR é uma taxa de desconto que considera o VPL igual a zero. Se ela for maior que o custo do capital, deve-se aceitar o projeto, se for menor, deve-se rejeitá-lo.

Camloffski (2014) diz que pode se deduzir que a TIR é, grosso modo, a rentabilidade projetada do investimento, ou seja, quanto está se estimando ganhar (%) de acordo com o orçamento de caixa definido.

Para Frezatti (2014) a TIR corresponde à taxa de desconto que iguala o valor presente das entradas de caixa ao investimento inicial do projeto. Conforme Bruni (2018) a TIR representa os ganhos decorrentes dos fluxos de caixa dos investimentos feitos.

3. METODOLOGIA

Neste capítulo apresenta-se o delineamento da pesquisa, plano de coleta e apresentação dos dados.

3.1 DELINEAMENTO DE PESQUISA

Esta pesquisa consiste em uma proposição de plano, pois tem por objetivo desenvolver um plano de investimento através da busca de novas informações. Segundo Roesch (2013) o propósito em uma proposição de plano é apresentar propostas de planos ou sistemas para solucionar problemas organizacionais. Alguns visam burocratizar e controlar sistemas; outros buscam maior flexibilidade.

Classifica-se como uma pesquisa quantitativa, em relação à abordagem do problema, descritiva quanto ao objetivo e de levantamento, quanto ao procedimento técnico.

Segundo Knechtel (2014) a pesquisa quantitativa tem como objetivo medir opiniões e informações fazendo uso dos recursos da estatística e seus elementos de demonstração de porcentagem, a média e o desvio-padrão. Tais dados serão apresentados em forma de tabelas, gráficos ou textos.

A pesquisa descritiva, segundo Gil (2017), tem por objetivo estudar as características de um grupo. Acrescenta também aquelas que visam descobrir a existência de associações entre variáveis, como, por exemplo, as pesquisas eleitorais que indicam a relação entre preferência político-partidária e nível de rendimento ou de escolaridade.

Neste tipo de pesquisa, para Andrade (2017) os fatos são observados, registrados, analisados, classificados e interpretados, sem que o pesquisador interfira neles.

Medeiros (2019) caracteriza pesquisa de levantamento como um tipo de pesquisa que se realiza para a obtenção de dados ou informações sobre características ou opiniões de um grupo de pessoas, selecionado como representante de uma população (em termos estatísticos).

Para Leão (2017), a pesquisa de levantamento também é chamada de estudo de campo, é um tipo de pesquisa que coleta os dados investigando o objeto de estudo no seu meio.

3.2 PLANO DE COLETA DE DADOS

Para avaliar a viabilidade do empreendimento, são coletados e desenvolvidos alguns dados numéricos, através de previsões e cálculos de alguns indicadores que apresentem informações para projetar um fluxo de caixa, com uma projeção de investimentos, despesas, custos, receitas, depreciação e tributos.

Para Michel (2015) a coleta de dados ocorre após a definição clara e precisa do tema, problema, objetivos, revisão da bibliografia e da identificação das categorias de análise e da opção sobre o tipo de trabalhos que se vai realizar. [...] Coletar dados é, em síntese, observar a vida real.

Os dados são coletados através de pesquisa de levantamento de investimento inicial, valores dos produtos utilizados, oferta de fornecedores, gastos em cada serviço oferecido, despesas fixas e variáveis, cálculo de impostos gerados em cada serviço e demanda pelos serviços.

3.3 ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DOS DADOS

Os dados coletados são analisados através de técnicas estatísticas, cálculo de indicadores contábeis e financeiros e planilhas, que apresentam o fluxo de caixa, balanço patrimonial, demonstração do resultado do exercício, ponto de equilíbrio, taxa de retorno, período de *payback* e valor presente líquido, o que permite avaliar a viabilidade econômica e financeira do empreendimento.

Segundo Bastos (2023), o principal objetivo da análise de dados é extrair informações e insights relevantes a partir dos dados. Complementa que, ideia é extrair resultados mensuráveis e úteis. A partir de informações de diferentes fontes, é possível orientar estratégias mais assertivas, com foco no objetivo do negócio.

4. APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Neste capítulo apresentam-se os resultados obtidos através da coleta de informações e pesquisas. Com os dados coletados são desenvolvidos o balanço patrimonial, a demonstração do resultado do exercício e o fluxo de Caixa. Da mesma forma, calculado o ponto de equilíbrio, valor presente líquido, período de *payback* e a taxa de retorno. Estes indicadores permitem avaliar a quantidade de serviços a serem prestados e o valor a ser cobrado em cada serviço, o tempo de retorno do investimento e, principalmente, a viabilidade do empreendimento.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDIMENTO

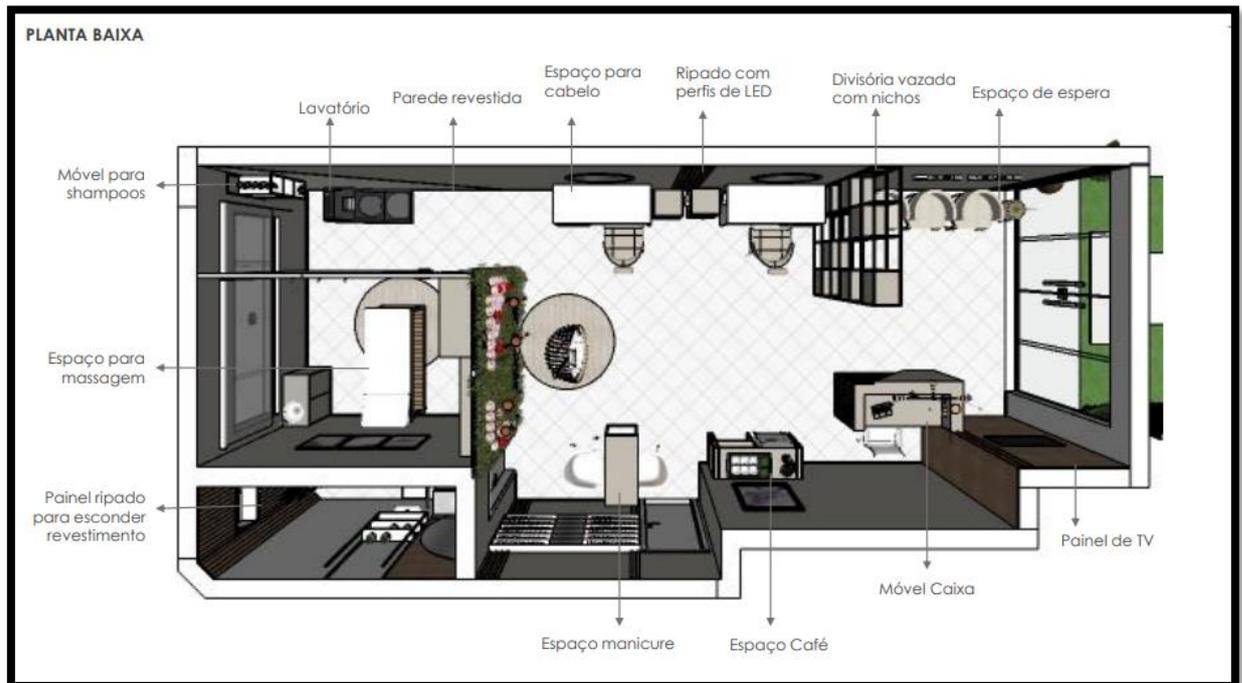
O projeto do estúdio de beleza tem por objetivo sua instalação, a partir do ano de 2024, no centro do município de São Domingos do Sul – RS, com pouco mais de três mil habitantes, localizado na região noroeste do Rio Grande do Sul.

O estúdio de beleza será compartilhado por duas Microempreendedoras Individuais responsáveis. Está previsto para ter uma disponibilidade de estrutura física para atendimentos de uma profissional de cabelos, uma profissional na área de maquiagem, sobrancelhas e cílios, para uma profissional de unhas e sala para atendimentos diversos, conciliando horários, em que, nos últimos dois casos deve ser realizado parcerias para os atendimentos no local.

4.1.1 Projeto Arquitetônico

O projeto arquitetônico apresenta a estrutura física do estúdio.

Figura 3 - Projeto Arquitetônico



Fonte: Dados primários

A sala comercial será alugada, o espaço foi pensado e adaptado para atender a todas as necessidades dos profissionais e clientes.

4.1.2 Identidade Visual

O logotipo criado para representar o *Stúdio Butterfly*, remete a beleza e profissionalismo. Seu ícone foi criado pela fusão das letras A e E, iniciais dos nomes Alice e Elis, as microempreendedoras individuais responsáveis pelo espaço. Juntas, as letras formam a imagem de uma borboleta, tradução da palavra *Butterfly*. As cores utilizadas são marrons e branco, trazendo uma imagem de profissionalismo e elegância.

Figura 4 - Identidade Visual



Fonte: Dados primários

Os logotipos serão usados para exposição de uma placa na fachada, cartões de contato, imagens e publicações em redes sociais.

4.2 PLANO DE NEGÓCIOS

A partir deste item, é abordado e detalhado todo o plano de negócio, buscando elucidar todas as estratégias e cálculos usados para comprovar ou não a viabilidade do empreendimento.

O presente plano de negócios tem por objetivo apresentar o estudo da viabilidade econômica e financeira para a abertura do *Stúdio Butterfly*. O estúdio, do setor de beleza, tem referência em atendimentos de cabelos, maquiagem, sobrancelhas e cílios e trabalhando em parceria com profissionais de unha, massoterapia e terapias holísticas, perfuração de orelha, quiropraxia e depilações.

4.2.1 Análise SWOT

No quadro nº 01, apresenta-se Análise SWOT do *Stúdio Butterfly*, a mesma apresenta os pontos fortes, pontos fracos, oportunidades e ameaças.

Quadro 1 -Análise Swot *Stúdio Butterfly*

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ótima localização; ➤ Preços competitivos; ➤ Qualidade e diversidade nos serviços prestados; ➤ Comprometimento dos profissionais; ➤ Controle das finanças; 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Marca desconhecida; ➤ Longe de grandes centros;
OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Crescimento de população; ➤ Demanda de mercado; ➤ Diversidade de público alvo; ➤ Possibilidade de parcerias com mais profissionais; 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Surgimento de novos concorrentes; ➤ Preços dos concorrentes;

Fonte: Dados primários

Pode-se destacar como ponto forte a localização, sendo no centro da cidade e de fácil acesso, destaca-se também a qualidade dos serviços prestados, sendo que as profissionais sempre buscam inovar, se especializar e utilizar sempre produtos de qualidade. Como ponto fraco destacamos a marca desconhecida, será necessário um trabalho de marketing para divulgação da mesma. Oportunidade destaca-se o crescimento na demanda no mercado por serviços no setor da beleza e, como principal ameaça destaca-se a concorrência no mercado.

4.2.2 Serviços prestados

No estúdio pretende-se realizar mensalmente, em média, os seguintes atendimentos:

- a) Setor de cabelos: 04 luzes, 10 tinturas para coberturas de fios brancos, 17 cortes masculinos, 13 cortes femininos, 07 tratamentos de hidratação, nutrição ou reconstrução, 03 escovas progressivas, 07 penteados e 10 escovas modeladoras.
- b) Setor de maquiagem, sobrancelhas e cílios: 15 maquiagens, 35 *designs* de sobrancelhas, 35 *designs* de sobrancelhas com coloração e 15 *lash lifting*.
- c) Setor de unhas: 15 cuticulagem e esmaltação unhas da mão e 13 cuticulagem e esmaltação unhas dos pés.
- d) Setor de massoterapia e terapias: 08 massagens, 02 terapias *reiki*, 02 barras de *access*, 01 terapia constelação familiar e 05 terapias de regressão.
- e) Atendimentos quiropraxista: 08 atendimentos.

f) Perfuração de orelha: 06 atendimentos.

g) Depilações: 09 pernas, 05 meia pernas, 07 buços, 10 axilas e 05 virilhas.

Esses números foram estimados de acordo com a experiência das microempreendedoras no ramo.

4.3 INVESTIMENTO INICIAL

Realizou-se um levantamento dos recursos necessários para que o espaço possa acomodar as atividades. Levantou-se custos com aquisição dos móveis, máquinas, equipamentos e produtos, que serão custeados pelas microempreendedoras, sem a necessidade de financiamento, conforme apresentado nos quadros 02 a 05.

Quadro 2 - Investimento Inicial Móveis e Equipamentos

1. Móveis e equipamentos	R\$ 50.539,90
1.1. Marcenaria	R\$ 26.880,00
1.2. Iluminação	R\$ 1.890,00
1.3 Vidraçaria	R\$ 2.690,00
1.4 Cubas	R\$ 330,00
1.5 Cadeiras	R\$ 6.080,00
1.5.1 Cadeira Hidráulica Cabeleireiro	R\$ 1.830,00
1.5.2 Cadeira Hidráulica Maquiagem	R\$ 2.200,00
1.5.3 Cadeiras Manicure/Pedicure	R\$ 490,00
1.5.4 Poltronas Recepção	R\$ 1.560,00
1.6 Lavatório	R\$ 2.560,00
1.7 Mesa Recepção	R\$ 150,00
1.8 Maca	R\$ 890,00
1.9 Ar Condicionado	R\$ 3.800,00
1.10 Decoração	R\$ 2.800,00
1.10.1 Painel verde	R\$ 1.800,00
1.10.2 Arranjo de flores	R\$ 150,00
1.10.3 Balanço	R\$ 230,00
1.10.4 Trio de Cerâmica	R\$ 490,00
1.10.5 Quadro	R\$ 130,00
1.11 Cafeteira	R\$ 359,90
1.12 Xícaras	R\$ 100,00
1.13 Taças	R\$ 210,00
1.14 Bandejas	R\$ 100,00
1.15 Placa Fachada	R\$ 1.700,00

Fonte: Dados Primários.

Quadro 3 - Investimento Inicial Produtos e Utensílios

2. Produtos e Utensílios	R\$ 9.236,80
2.1 Reconstrução	R\$ 400,00
2.2 Máscara	R\$ 70,00
2.3 Queratina Líquida	R\$ 92,00
2.4 Escovas (07 unidades)	R\$ 349,30
2.5 Pentes (05 unidades)	R\$ 99,00
2.6 Máscara Blue	R\$ 78,00
2.7 Shampoo Neutro	R\$ 75,00
2.23 Base (06 unidades)	R\$ 479,40
2.37 Cola para Cílios Postiços	R\$ 40,00
2.38 Batom (06 unidades)	R\$ 150,00
2.39 Pincel (19 unidades)	R\$ 285,00
2.40 Pinças (05 unidades)	R\$ 225,00
2.41 Tesoura	R\$ 47,80
2.42 Palito	R\$ 5,90
2.43 Lápis	R\$ 8,00
2.44 Pedra de Jade	R\$ 50,00
2.45 Cotonete	R\$ 8,50
2.46 Tintura (03 unidades)	R\$ 270,00
2.47 Pó Descolorante	R\$ 59,00
2.48 Água Oxigenada (04 unidades)	R\$ 198,00
2.49 Oxidante	R\$ 69,90
2.50 Shampoo para Limpeza	R\$ 12,00
2.51 Kit <i>Lash Lifting</i>	R\$ 499,00
2.52 Kit de Moldes	R\$ 203,00
2.53 Escova para Cílios (10 unidades)	R\$ 10,00
2.54 Hidratação (10 unidades)	R\$ 200,00
2.55 Fita	R\$ 10,00
2.56 Spray Fixador	R\$ 47,80
2.57 Secador de cabelo	R\$ 387,00
2.58 Chapinha	R\$ 339,00
2.59 Máquina de corte	R\$330,00
2.60 Kit de máquinas finalização	R\$ 190,00
2.61 Difusor de cachos	R\$ 25,90
2.62 Modelador Tri-ondas	R\$ 109,90
2.63 <i>Ring Light</i>	R\$ 450,00
2.64 Capas (02 unidades)	R\$ 95,80
2.65 Plaquetes (03 unidades)	R\$ 71,40
2.66 Papel Alumínio	R\$ 49,90
2.67 Caixa de Luvas	R\$ 29,90
2.68 Caixa de Grampos	R\$ 14,00

Fonte: Dados primários.

Quadro 4 - Investimento Inicial Projeto Arquitetônico

3.0 Projeto Arquitetônico	R\$ 1.995,00
----------------------------------	---------------------

Fonte: Dados primários

Quadro 5 - Investimento Inicial Total

Móveis e Equipamentos	R\$ 50.536,90
Produtos e Utensílios	R\$ 9.236,80
Projeto Arquitetônico	R\$ 1.995,00
Total Investimento Inicial	R\$ 61.768,70

Fonte: Dados primários

Os produtos investidos inicialmente são referentes aos serviços de cabelo, maquiagem, sobrancelhas e *lash lifting*, prestados pelas microempreendedoras responsáveis pelo espaço. Outros serviços prestados serão em contratos de parcerias, nos quais não será investido em produtos iniciais.

4.4 DEPRECIACÃO

Através de pesquisa com fornecedores de móveis, concluiu-se que os citados no quadro nº 06 – Depreciação de Móveis 10 anos, possuem uma vida útil média de 10 anos, sendo então, uma depreciação de 10% ao ano.

Quadro 6 - Depreciação de Móveis 10 anos

1. Marcenaria	R\$ 26.880,00
2. Cubas	R\$ 330,00
3. Cadeiras Manicure/Pedicure	R\$ 490,00
4. Poltronas Recepção	R\$ 1.560,00
5. Lavatório	R\$ 2.560,00
6. Maca	R\$ 890,00
7. Ar Condicionado	R\$ 3.800,00
8. Iluminação	R\$ 1.890,00
9. Cadeira Hidráulica Cabeleireiro	R\$ 1.830,00
10. Cadeira Hidráulica Maquiagem	R\$ 2.200,00
11. Placa Fachada	R\$ 1.700,00
Valor total	R\$ 44.130,00
Depreciação anual (10%)	R\$ 4.413,00

Fonte: Dados primários.

O valor total do investimento em móveis com vida útil média de 10 anos será de R\$ 44.130,00 (quarenta e quatro mil cento e trinta reais), com depreciação anual de 10% (dez por cento), o valor total de depreciação anual será de R\$ 4.413,00 (quatro mil, quatrocentos e treze reais).

4.5 RECEITAS

Apresentam-se nos quadros nº 07, 08 e 09 as projeções de receitas mensal e anual para cada serviço a ser prestado no primeiro ano, ou seja, em 2024. Através de uma pesquisa com as profissionais, projetamos a quantidade de atendimentos que serão prestados e realizou-se o rateio do custo dos produtos para cada serviço.

Quadro 7 - Receitas Serviços de Cabelo - 2024

Quantidade Mensal	Procedimento	Valor Unitário	Receita Mensal
04	Luzes	R\$ 280,00	R\$ 1.120,00
10	Tinturas	R\$ 60,00	R\$ 600,00
17	Cortes Masculinos	R\$ 25,00	R\$ 425,00
13	Cortes Femininos	R\$ 50,00	R\$ 650,00
07	Tratamentos	R\$ 80,00	R\$ 560,00
03	Progressivas	R\$ 198,00	R\$ 594,00
07	Penteados	R\$ 80,00	R\$ 560,00
10	Escova Modeladora	R\$ 40,00	R\$ 400,00
Total:			R\$ 4.909,00

Fonte: Dados primários.

A receita mensal prevista para os serviços de cabelo será de R\$ 4.909,00 (quatro mil novecentos e nove reais). Esse valor fica a cargo de uma das microempendedoras individuais responsáveis pelo espaço.

Quadro 8 - Receitas Serviços de Maquiagem, Sobrancelha e Cílios - 2024

Quantidade Mensal	Procedimento	Valor Unitário	Receita Mensal
15	Maquiagem	R\$ 75,00	R\$ 1.125,00
35	<i>Design</i> de Sobrancelhas	R\$ 35,00	R\$ 1.225,00
35	<i>Design</i> de Sobrancelhas com Coloração	R\$ 40,00	R\$ 1.400,00
15	<i>Lash Lifting</i>	R\$ 100,00	R\$ 1.500,00
Total:			R\$ 5.250,00

Fonte: Dados primários.

A receita total mensal para serviços de maquiagem, sobrancelhas e cílios será de R\$ 5.250,00 (cinco mil, duzentos e cinquenta reais). Esses serviços serão prestados pela segunda microempreendedora individual.

A receita total destes serviços será utilizada para analisar a viabilidade do empreendimento, uma vez que os investimentos e gastos iniciais com a estrutura do espaço serão divididos igualmente entre as microempreendedoras individuais.

Quadro 9 - Receitas Serviços de Parcerias - 2024

Quantidade Mensal	Procedimento	Valor Unitário	Receita Mensal
15	Unhas da mão	R\$ 18,00	R\$ 270,00
13	Unhas dos pés	R\$ 20,00	R\$ 260,00
08	Massagens	R\$ 60,00	R\$ 480,00
02	<i>Reiki</i>	R\$ 50,00	R\$ 100,00
02	Barras de <i>Access</i>	R\$ 80,00	R\$ 160,00
01	Constelação Familiar	R\$ 250,00	R\$ 250,00
0,5	Regressão	R\$ 250,00	R\$ 125,00
08	Quiropraxia	R\$ 180,00	R\$ 1.440,00
06	Perfurações de Orelhas	R\$ 115,00	R\$ 690,00
09	Depilação Perna	R\$ 50,00	R\$ 450,00
05	Depilação ½ Perna	R\$ 30,00	R\$ 150,00
07	Depilação Buço	R\$ 17,50	R\$ 122,50
10	Depilação Axila	R\$ 30,00	R\$ 300,00
05	Depilação Virilha	R\$ 40,00	R\$ 200,00
Total:			R\$ 4.997,50

Fonte: Dados primários.

Nos serviços prestados através de contratos de parcerias, a receita se dará através de comissão de 20% sobre os valores dos serviços. Projeta-se, portanto, uma receita mensal de R\$ 999,50 (novecentos e noventa e nove reais e cinquenta centavos), que será igualmente rateada entre as duas microempreendedoras responsáveis pelo espaço.

Quadro 10 - Receitas Totais - 2024

Serviços de Cabelo	R\$ 4.909,00
Serviços de Maquiagem, Sobrancelhas e Cílios	R\$ 5.250,00
Serviços de Parcerias	R\$ 999,50
Receita Total Mensal	R\$ 11.158,50
Receita Total Anual	R\$ 133.902,00

Fonte: Dados Primários.

Projeta-se um crescimento de 40% (quarenta por cento) do faturamento para o segundo ano de atuação, ou seja, a partir de 2025, sendo resultado do aumento da quantidade de serviços prestados e dos valores cobrados em cada serviço.

No terceiro e quarto ano 30% (trinta por cento) e, após com uma maior estabilidade, no quinto ano projeta-se um crescimento de 15% (quinze por cento). O quadro nº 11 apresenta a projeção das receitas anuais.

Quadro 11 - Projeção das Receitas

Serviços Prestados	2024 (R\$)	2025 (R\$)	2026 (R\$)	2027 (R\$)	2028 (R\$)
Cabelo	4.909,00	6.872,00	8.934,38	11.614,69	13.356,90
Maquiagem	5.250,00	7.350,00	9.555,00	12.421,50	14.284,72
Parcerias	999,50	1.399,30	1.819,09	2.364,81	2.719,54
Total Mensal	11.158,50	15.621,30	20.308,47	26.401,00	30.361,16
Total Anual	133.902,00	187.455,60	243.701,64	316.812,00	364.333,92

Fonte: Dados primários.

Do faturamento total em 2024: 43,993% (R\$ 58.908,00) será gerado pelo setor de cabelo, 47,049% (R\$ 63.000,00) pelo setor de maquiagem e afins e 8,957% (R\$ 11.994,00) através das parcerias no primeiro ano de atuação do estúdio.

4.6 DESPESAS E CUSTOS

As despesas e os custos projetados para o estúdio são apresentados no quadro nº 12.

Quadro 12 - Despesas Mensais/Anuais

	2024	2025	2026	2027	2028
Despesas	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
Aluguel	1.250,00	1.323,37	1.401,06	1.483,30	1.570,37
Imposto *fixo enquanto MEI	150,90	155,50	160,10	2.112,08	2.629,27
Contador	0,00	0,00	0,00	498,38	527,64
Pro labore	2.901,21	4.061,54	5.280,20	6.864,26	7.893,90
Água	32,90	34,83	36,87	39,04	41,33
Internet	69,90	74,00	78,35	82,95	87,81
Produtos de Hig. e Limpeza	29,00	30,70	32,50	34,41	36,43

Continua...

Continuação...

Tarifa Bancária	29,80	31,54	33,40	35,36	37,44
Café e lanches	315,00	333,49	353,07	373,79	395,73
Total Mensal	4.778,71	6.044,77	7.375,55	11.523,57	13.219,92
Total Anual	57.344,52	72.537,24	88.506,60	138.282,84	158.639,04

Fonte: Dados Primários.

Destaca-se que a energia elétrica não terá custo, a mesma estará inclusa no valor do aluguel pois a sala comercial conta com fornecimento de energia solar. Outro item de grande importância a ser destacado, o pró-labore para as duas microempendedoras individuais será gerado com um percentual de 13% (treze por cento) sobre o faturamento de cada mês em questão para cada uma das microempendedoras responsáveis.

Para projetar a variação das despesas utilizou-se a taxa média do IPCA dos anos de 2018 a 2022 divulgadas pelo IBGE, sendo ela de 5,87% ao ano.

O imposto é classificado como despesa fixa nos anos de 2024, 2025 e 2026, pois se trata de duas microempendedoras individuais (MEI) onde o valor pago mensalmente corresponde a 5% (cinco por cento) do salário mínimo vigente para contribuição previdenciária, R\$ 1,00 (um real) referente a ICMS e R\$ 5,00 (cinco reais) referente a ISS. Segundo o projeto da Lei de Diretrizes Orçamentárias, para o ano de 2024 prevê-se salário mínimo no valor de R\$ 1.389,00 (um mil trezentos e oitenta e nove reais), R\$ 1.435,00 (Um mil quatrocentos e trinta e cinco reais) para 2025, R\$ R\$ 1.481,00 (Um mil quatrocentos e oitenta e um) para 2026, consideramos para 2027 no valor de R\$ 1.532,83 (Um mil quinhentos e trinta e dois reais com oitenta e três centavos) e 2028, R\$ 1.586,48 (Um mil quinhentos e oitenta e seis reais com quarenta e oito centavos). Foi considerado o valor das duas microempendedoras individuais.

Levando em consideração a aprovação do aumento no limite de faturamento do MEI (PL 108/2021), as microempendedoras permaneceriam neste enquadramento até o terceiro ano, ou seja, até 2026. Para o quarto ano, elas consideram a possibilidade de formarem uma sociedade, ou seja, uma microempresa. Essa situação tributária será considerada na elaboração do estudo.

4.7 CUSTO DOS PRODUTOS

Nos quadros nº 13 e nº 14 apresenta-se a durabilidade média de cada produto utilizado nos serviços prestados pelas microempendedoras responsáveis pelo espaço. Destaca-se que

somente os produtos utilizados pelas mesmas estão inclusos nos investimentos iniciais por este motivo calcula-se somente a durabilidade destes.

Quadro 13 - Atendimentos Cabelo por Produto

Produtos	Valor produto	Quantidades de atendimentos	Custo de cada produto por atendimento
Reconstrução	R\$ 400,00	14	R\$ 28,57
Máscara	R\$ 70,00	17	R\$ 4,12
Queratina Líquida	R\$ 92,00	58	R\$ 1,59
Máscara Blue	R\$ 78,00	30	R\$ 2,60
Shampoo Neutro	R\$ 75,00	125	R\$ 0,60
Condicionador Neutro	R\$ 75,00	125	R\$ 0,60
Tintas (10 unidades)	R\$ 185,40	20	R\$ 9,27
Tonalizantes (13 unidades)	R\$ 258,70	32	R\$ 8,08
Óleo Reconsturor	R\$ 59,00	35	R\$ 1,68
Caixa de Luvas	R\$ 29,90	50	R\$ 0,60
Caixa de Grampos	R\$ 14,00	10	R\$ 1,40
Pacote de Elástico	R\$ 9,90	150	R\$ 0,07
Kit Escova Progressiva	R\$ 524,00	15	R\$ 34,93
Pó Descolorante	R\$ 59,00	04	R\$ 14,75
Água Oxigenada (04 unidades)	R\$ 198,00	48	R\$ 4,12
Spray Fixador	R\$ 69,90	35	R\$ 2,00
Papel Alumínio	R\$ 49,90	10	R\$ 4,99

Fonte: Dados primários

Através do rateio do custo total de cada produto pela quantidade de atendimentos que serão prestados com os mesmos, encontrou-se o custo de cada produto por atendimento.

Quadro 14 - Atendimentos Maquiagens e Afins por Produto

Produtos	Valor produto	Quantidades de atendimentos	Custo de cada produto por atendimento
Tônico Facial	R\$ 60,00	30	R\$ 2,00
Algodão	R\$ 8,90	25	R\$ 0,35
Hidratante	R\$ 69,90	40	R\$ 1,72
Óleo Blindagem	R\$ 69,90	50	R\$ 1,40
Base (06 unidades)	R\$ 479,40	180	R\$ 2,66
Pó Translúcido (03 unidades)	R\$ 119,70	60	R\$ 1,99

Continua...

Continuação...

Pó Compacto (02 unidades)	R\$ 60,00	40	R\$ 1,50
Corretivos (03 unidades)	R\$ 261,00	120	R\$ 2,17
Pó para Contorno	R\$ 150,00	60	R\$ 2,50
<i>Blush</i> (02 unidades)	R\$ 85,60	220	R\$ 0,39
Iluminador	R\$ 69,70	110	R\$ 0,63
Demaquilante	R\$ 49,80	220	R\$ 0,23
Paleta de Sombras	R\$ 480,00	540	R\$ 0,89
Pasta para Sobrancelhas	R\$ 32,00	180	R\$ 0,18
<i>Glitter</i> (06 unidades)	R\$ 132,00	210	R\$ 0,63
Delineador	R\$ 159,90	300	R\$ 0,53
Máscara de Cílios (02 unidades)	R\$ 74,00	60	R\$ 1,23
Cílios Postiços (10 unidades)	R\$ 65,00	10	R\$ 6,50
Cola para Cílios Postiços	R\$ 40,00	50	R\$ 0,80
Batom (06 unidades)	R\$ 150,00	300	R\$ 0,50
Palito	R\$ 5,90	50	R\$ 0,12
Lápis	R\$ 8,00	500	R\$ 0,02
Cotonete	R\$ 8,50	50	R\$ 0,17
Tintura (03 unidades)	R\$ 270,00	630	R\$ 0,43
Oxidante	R\$ 69,90	630	R\$ 0,11
Shampoo para Limpeza	R\$ 12,00	1.000	R\$ 0,01
<i>Kit Lash Lifting</i>	R\$ 679,00	30	R\$ 22,63
Escova para Cílios (10 unidades)	R\$ 10,00	10	R\$ 1,00
Hidratação (10 unidades)	R\$ 200,00	10	R\$ 20,00
Fita	R\$ 10,00	400	R\$ 0,02
Caixa de Luvas	R\$ 29,90	50	R\$ 0,60

Fonte: Dados primários.

Destaca-se que em cada atendimento utiliza-se mais do que um tipo de produto, então apresenta-se quais produtos são utilizados em cada serviço prestado pelas duas microempendedoras responsáveis, para que, após, possamos calcular o custo total médio dos produtos para cada serviço.

- a) Luzes: Shampoo, Pó Descolorante, Água Oxigenada, Papel Alumínio, Tonalizante, Condicionador, Queratina Líquida e Luva.
- b) Coloração: Shampoo, Água Oxigenada, Tinta, Condicionador, Queratina Líquida e Luva.

- c) Corte Masculino: Spray Fixador.
- d) Corte Feminino: Shampoo, Condicionador, Queratina Líquida e Óleo Reconstrutor.
- e) Tratamentos: Shampoo, Reconstrução, Máscara, Queratina Líquida e Óleo Reconstrutor.
- f) Escova Progressiva: Kit Escova Progressiva, Queratina Líquida e Óleo Reconstrutor.
- g) Penteados: Shampoo, Condicionador, Queratina Líquida, Elástico, Grampos e Fixador.
- h) Escova Modeladora: Shampoo, Condicionador, Queratina Líquida e Óleo Reconstrutor.
- i) Maquiagem: Demaquilante, Algodão, Tônico Facial, Óleo Blindagem, Hidratante, Base, Corretivo, Pó Translúcido, Pó Compacto, Pó de Contorno, Blush, Iluminador, Pasta de Sobrancelhas, Sombra, Glitter, Delineador, Cola de Cílios, Cílios Postiços, Máscara de Cílios e Batom.
- j) Design de Sobrancelhas: Algodão, Shampoo para Limpeza, Lápis, Escova para Cílios.
- k) Design de Sobrancelhas com Coloração: Algodão, Shampoo para Limpeza, Lápis, Escova para Cílios, Oxidante, Tintura, Palito.
- l) *Lash Lifting: Kit Lash Lifting*, Algodão, Shampoo de Limpeza, Cotonete, Oxidante, Tintura, Hidratação.

Através destas informações, calcula-se o valor total dos produtos em cada serviço prestado, apresentado no quadro nº15.

Quadro 15 - Custo dos Produtos por Atendimento

Serviço	Custo dos Produtos	Quantidade Mensal	Custo Mensal
Luzes	R\$ 35,33	04	R\$ 141,32
Coloração	R\$ 16,78	10	R\$ 167,80
Corte Masculino	R\$ 2,00	17	R\$ 34,00
Corte Feminino	R\$ 4,47	13	R\$ 58,11
Tratamentos	R\$ 36,56	07	R\$ 255,92
Escova Progressiva	R\$ 38,20	03	R\$ 114,60
Penteados	R\$ 6,26	07	R\$ 43,82
Escova Modeladora	R\$ 4,47	10	R\$ 44,70

Continua...

Continuação...

Maquiagem	R\$ 28,80	15	R\$ 432,00
Design de Sobrancelhas	R\$ 1,38	35	R\$ 20,70
Design de Sobr. c/ Coloração	R\$ 2,04	35	R\$ 71,40
<i>Lash Lifting</i>	R\$ 43,70	15	R\$ 655,50
Custo Total Mensal			R\$ 2.039,87
Custo Total Anual			R\$ 24.478,44

Fonte: Dados Primários

As informações apresentadas sobre os produtos e quantidades utilizadas em cada serviço prestado foram fornecidas pelas microempreendedoras. Para projetar a variação dos custos, da mesma forma que nas despesas, utilizou-se a taxa média do IPCA dos anos de 2018 a 2022 divulgadas pelo IBGE, sendo ela de 5,87% ao ano.

4.8 BALANÇO PATRIMONIAL *STÚDIO BUTTERFLY*

Projetou-se o balanço patrimonial inicial, conforme apresentado na figura nº 05.

Figura 5 - Balanço Patrimonial Inicial *Stúdio Butterfly*

ATIVO	R\$	61.768,70	PASSIVO	R\$	-
Ativo Circulante	R\$	27.588,70	Passivo Circulante	R\$	-
Caixa	R\$	21.324,10			
Estoque	R\$	6.264,60			
Ativo Não Circulante	R\$	34.180,00	PATRIMÔNIO LÍQ.	R\$	61.768,70
Imobilizado	R\$	34.180,00	Capital Social	R\$	61.768,70
Marcenaria	R\$	28.100,00			
Cadeiras	R\$	6.080,00			
Lavatório	R\$	2.560,00			
Ar Condicionado	R\$	3.800,00			
Iluminação	R\$	1.890,00			
Placa Fachada	R\$	1.700,00			

Fonte Dados Primários.

No Balanço Patrimonial inicial, apresentam-se o Capital Social, composto pelos investimentos iniciais feitos com recursos próprios das microempreendedoras individuais, os móveis e utensílios, que compõem o imobilizado do estúdio, o estoque de produtos investidos inicialmente e o valor mantido em caixa para despesas posteriores.

4.9 DEMOSTRATIVO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO *STÚDIO BUTTERFLY*

Através dos dados coletados e das previsões tornou-se possível o desenvolvimento do Demonstrativo do Resultado do Exercício para os cinco primeiros anos de atuação do estúdio, conforme apresentado na figura nº 06, onde se apresenta os saldos das contas contábeis a fim de apresentar o resultado, lucro ou prejuízo de cada período.

Figura 6 - Demonstração do Resultado do Exercício *Stúdio Butterfly*

DISCRIMINAÇÃO	2024	2025	2026	2027	2028
Receita Operacional Bruta	R\$ 133.902,00	R\$ 187.455,60	R\$ 243.701,64	R\$ 316.812,00	R\$ 364.333,92
(-) Deduções da Receita	R\$ 1.810,80	R\$ 1.866,00	R\$ 1.921,20	R\$ 25.344,96	R\$ 31.551,24
(=) Receita Operac. Líquida	R\$ 132.091,20	R\$ 185.589,60	R\$ 241.780,44	R\$ 291.467,04	R\$ 332.782,68
(-) Custos dos Produtos Vendidos	R\$ 24.478,44	R\$ 25.915,61	R\$ 27.436,86	R\$ 29.047,40	R\$ 30.752,49
(=) Lucro Bruto	R\$ 107.612,76	R\$ 159.673,99	R\$ 214.343,58	R\$ 262.419,64	R\$ 302.030,19
(=) Lucro Operacional	R\$ 107.612,76	R\$ 159.673,99	R\$ 214.343,58	R\$ 262.419,64	R\$ 302.030,19
(-) Despesas Administrativas	R\$ 55.533,60	R\$ 70.671,24	R\$ 86.585,40	R\$ 112.929,24	R\$ 127.087,80
(=) Lucro Operacional	R\$ 52.079,16	R\$ 89.002,75	R\$ 127.758,18	R\$ 149.490,40	R\$ 174.942,39
(=) Lucro Líq. Disponível	R\$ 52.079,16	R\$ 89.002,75	R\$ 127.758,18	R\$ 149.490,40	R\$ 174.942,39
(-) Depreciações	R\$ 4.413,00				
(=) Disponibilidade Líquida	R\$ 47.666,16	R\$ 84.589,75	R\$ 123.345,18	R\$ 145.077,40	R\$ 170.529,39

Fonte: Dados primários.

Através da previsão do Demonstrativo do Resultado do Exercício nota-se que, no primeiro bimestre do segundo ano de atividade recupera-se o investimento inicial do Estúdio. No decorrer dos anos de atuação, prevê-se um aumento na quantidade e valores de serviços prestados, bem como o custo dos mesmos, mas se mantém um aumento significativo na disponibilidade líquida dos períodos.

4. 10 FLUXO DE CAIXA *STÚDIO BUTTERFLY*

Na figura nº 07 e 08, projeta-se o fluxo de caixa para o primeiro mês de atuação do estúdio e na figura nº 09 o fluxo de caixa anual de 2024 a 2028. Neles apresentam-se as entradas e saídas de caixa.

Figura 7 - Fluxo de Caixa Mensal 2024 *Stúdio Butterfly* - Janeiro a Junho

Item	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio	Junho
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
Entradas	R\$ 72.927,20	R\$ 11.158,50				
Investimento Inicial	R\$ 61.768,70	R\$ -				
Serviços Cabelo	R\$ 4.909,00					
Serviços Maq. E afins	R\$ 5.250,00					
Comissão Parcerias	R\$ 999,50					
Saídas	R\$ 67.027,11	R\$ 6.694,71	R\$ 5.728,11	R\$ 7.384,71	R\$ 5.782,41	R\$ 7.164,41
Fornecedor Móveis	R\$ 50.536,90	R\$ -				
Fornecedor Prod. e Utens.	R\$ 9.716,50	R\$ 1.916,00	R\$ 949,40	R\$ 2.606,00	R\$ 1.003,70	R\$ 2.385,70
Arquiteta	R\$ 1.995,00	R\$ -				
Café e Lanches	R\$ 315,00					
Aluguel	R\$ 1.250,00					
Imposto	R\$ 150,90					
Pro Labore	R\$ 2.901,21					
Água	R\$ 32,90					
Produtos de Hig. e Limp.	R\$ 29,00					
Tarifa Bancária	R\$ 29,80					
Internet	R\$ 69,90					
Saldo de Caixa	R\$ 5.900,09	R\$ 4.463,79	R\$ 5.430,39	R\$ 3.773,79	R\$ 5.376,09	R\$ 3.994,09
Fluxo de Caixa Acum.	R\$ 5.900,09	R\$ 10.363,88	R\$ 15.794,27	R\$ 19.568,06	R\$ 24.944,15	R\$ 28.938,24

Fonte: Dados primários

Através da projeção do fluxo de caixa mensal de 2024, destaca-se que o investimento inicial é feito todo através de capital próprio das microempreendedoras individuais. Considerou-se iniciar o mês com o valor exato para o investimento inicial em caixa, com as entradas de receitas dos serviços prestados pelas microempreendedoras responsáveis, comissões dos serviços oferecidos em parcerias com as outras profissionais e saídas com compra de produtos para reposição de estoque e demais custos e despesas fixas e variáveis, encerra-se o mês de janeiro de 2024 com um saldo positivo em caixa no valor de R\$ 5.900,09.

Figura 8 - Fluxo de Caixa Mensal 2024 *Stúdio Butterfly* – Julho a Dezembro

Item	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$	R\$
Entradas	R\$ 11.158,50					
Investimento Inicial	R\$ -					
Serviços Cabelo	R\$ 4.909,00					
Serviços Maq. E afins	R\$ 5.250,00					
Comissão Parcerias	R\$ 999,50					
Saídas	R\$ 5.258,41	R\$ 7.384,71	R\$ 6.343,21	R\$ 7.218,71	R\$ 5.258,41	R\$ 8.365,81
Fornecedor Móveis	R\$ -					
Fornecedor Prod. e Utens.	R\$ 479,70	R\$ 2.606,00	R\$ 1.564,50	R\$ 2.440,00	R\$ 479,70	R\$ 3.587,10
Arquiteta	R\$ -					
Café e Lanches	R\$ 315,00					
Aluguel	R\$ 1.250,00					
Imposto	R\$ 150,90					
Pro Labore	R\$ 2.901,21					
Água	R\$ 32,90					
Produtos de Hig. e Limp.	R\$ 29,00					
Tarifa Bancária	R\$ 29,80					
Internet	R\$ 69,90					
Saldo de Caixa	R\$ 5.900,09	R\$ 3.773,79	R\$ 4.815,29	R\$ 3.939,79	R\$ 5.900,09	R\$ 2.792,69
Fluxo de Caixa Acum.	R\$ 34.838,33	R\$ 38.612,12	R\$ 43.427,41	R\$ 47.367,20	R\$ 53.267,29	R\$ 56.059,98

Fonte: Dados Primários.

Levando em consideração que o faturamento, os custos e despesas foram fixos, sendo feito uma média mensal dos mesmos para o ano, as variações apresentadas foram nos investimentos iniciais de móveis, produtos e projeto e a reposição de produtos no estoque, conforme tempo de duração dos mesmos, considerando a quantidade de atendimento no mês.

Figura 9 - Fluxo de Caixa Anual *Stúdio Butterfly*

	2024	2025	2026	2027	2028
Entradas	R\$ 195.670,70	R\$ 187.455,60	R\$ 243.701,64	R\$ 316.812,00	R\$ 364.333,92
Investimento Inicial	R\$ 61.768,70	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Serviços Cabelo	R\$ 58.908,00	R\$ 82.464,00	R\$ 107.212,56	R\$ 139.376,28	R\$ 160.282,80
Serviços Maquiagens e afins	R\$ 63.000,00	R\$ 88.200,00	R\$ 114.660,00	R\$ 149.058,00	R\$ 171.416,64
Comissão Parcerias	R\$ 11.994,00	R\$ 16.791,60	R\$ 21.829,08	R\$ 28.377,72	R\$ 32.634,48
Saídas	R\$ 139.610,72	R\$ 94.240,34	R\$ 111.481,13	R\$ 156.625,42	R\$ 178.058,26
Fornecedor Móveis	R\$ 50.536,90	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Fornecedor Produtos e Utensílios	R\$ 29.734,30	R\$ 21.700,70	R\$ 22.974,53	R\$ 24.323,14	R\$ 25.750,90
Arquiteta	R\$ 1.995,00	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ -
Café e Lanches	R\$ 3.780,00	R\$ 4.001,88	R\$ 4.236,84	R\$ 4.485,48	R\$ 4.748,76
Aluguel	R\$ 15.000,00	R\$ 15.880,44	R\$ 16.812,72	R\$ 17.799,60	R\$ 18.844,44
Imposto	R\$ 1.810,80	R\$ 1.866,00	R\$ 1.921,20	R\$ 25.344,96	R\$ 31.551,24
Pro Labore	R\$ 34.814,52	R\$ 48.738,48	R\$ 63.362,40	R\$ 82.371,12	R\$ 94.726,80
Água	R\$ 394,80	R\$ 417,96	R\$ 442,44	R\$ 468,48	R\$ 495,96
Produtos de Higiene e Limpeza	R\$ 348,00	R\$ 368,40	R\$ 390,00	R\$ 412,92	R\$ 437,16
Tarifa Bancária	R\$ 357,60	R\$ 378,48	R\$ 400,80	R\$ 424,32	R\$ 449,28
Internet	R\$ 838,80	R\$ 888,00	R\$ 940,20	R\$ 995,40	R\$ 1.053,72
Saldo de Caixa	R\$ 56.059,98	R\$ 93.215,26	R\$ 132.220,51	R\$ 160.186,58	R\$ 186.275,66
Fluxo de Caixa Acumulado	R\$ 56.059,98	R\$ 149.275,24	R\$ 281.495,75	R\$ 441.682,33	R\$ 627.957,99

Fonte: Dados Primários

Para o fluxo de caixa anual de 2024 a 2028, considerou-se as entradas conforme os faturamentos já projetados anteriormente, saídas com despesas fixas e variáveis e reposição de estoque conforme necessário. Em 2024 encerrou o ano com um saldo de caixa positivo em R\$ 56.059,98, para 2025 esse valor aumentou em 66,28%, de 2025 para 2026: 41,84%, para 2027: 16,62% e de 2027 para 2028: 16,69%. Entre os anos de 2026 a 2028 se apresentou uma variação menos significativa pois projeta-se um aumento nas despesas devido ao enquadramento no Simples Nacional a partir de 2027.

4.11 INDICADORES DE VIABILIDADE

Para a tomada de decisões em um investimento, é de suma importância o cálculo de alguns indicadores de viabilidade, por esse motivo apresenta-se o Ponto de Equilíbrio, a TIR, VPL e o *Payback*.

4.11.1 Ponto de Equilíbrio *Stúdio Butterfly*

A análise do ponto de equilíbrio determina a receita que deve ser gerada para que a empresa não tenha prejuízo. Na figura nº 10, apresenta-se o ponto de equilíbrio do estúdio nos anos de 2024 a 2028.

Figura 10 - Ponto de Equilíbrio *Stúdio Butterfly*

	2024		2025		2026		2027		2028	
	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%	R\$	%
Receita	133.902,00		187.455,60		243.701,64		316.812,00		364.333,92	
Custo Prod	24.478,44	18,28%	25.915,61	19,35%	27.436,86	20,49%	29.047,40	21,69%	30.752,49	22,97%
Custo Serv.	2.678,04	2,00%	3.749,11	2,80%	4.874,03	3,64%	6.336,24	4,73%	7.286,68	5,44%
Mg. Contrib.	106.745,52	79,72%	157.790,88	84,17%	211.390,75	86,74%	281.428,36	88,83%	326.294,75	89,56%
PEC =	34.065,20		R\$ 35.243,82		37250,28		39832,98		42473,39	

Fonte: Dados primários

Conforme as receitas e despesas estimadas, projeta-se que, no primeiro ano de atuação o *Stúdio Butterfly* precisa alcançar um faturamento de R\$ 34.065,20 para alcançar seu ponto de equilíbrio, ou seja, não lucrar e não ficar com prejuízo, no ano de 2025, R\$ 35.243,82, no ano de 2026, R\$ 37.250,28, no ano de 2027, R\$ 39.832,98 e no ano de 2028, R\$ 42.473,39. Para alcançar os percentuais calculamos a Margem de Contribuição (Receita – CMV + tributos / Receita) e, depois calculamos o Ponto de Equilíbrio (Custos / margem de contribuição).

4.11.2 Cálculo da VPL e TIR *Stúdio Butterfly*

Para calcular o Valor Presente Líquido, foram utilizados os valores do fluxo de caixa e uma Taxa Mínima de Atratividade de 9,6% baseada em alíquotas de ganhos com aplicações propostas por agências bancárias e considerando uma previsão de queda da taxa Selic para os próximos anos. Apresenta-se na figura nº 11 o Valor Presente Líquido esperado para os cinco primeiros anos de atividade do estúdio.

Figura 11 - VPL e TIR *Stúdio Butterfly*

ANO	FLUXO CX. INVESTIM	FLUXO DESC.	SALDO	TIR
0	-61.768,70	-61.768,70	-61.768,70	
1	56.059,98	51.149,62	-10.619,08	-17,19%
2	93.215,26	77.600,75	66.981,66	60,89%
3	132.220,51	100.430,86	167.412,52	92,19%
4	160.186,58	111.015,57	278.428,10	104,32%
5	186.275,66	117.788,62	396.216,72	109,39%

Fonte: Dados primários.

Conforme apresentado na figura nº 11, o VPL do cenário demonstra que se todas as entradas forem descapitalizadas para a data, 0 a 9,6% ao ano, já no segundo ano de atuação do estúdio, elas cobrem o investimento inicial de R\$ 61.768,70 e geram um adicional de R\$ 66.981,66. Sendo assim, conforme os autores citados no presente projeto quando o VPL é positivo, o projeto é viável.

Outro indicador utilizado para avaliar a viabilidade do projeto é a Taxa Interna de Retorno (TIR), ao encontrá-la deve ser comparada com a taxa mínima de atratividade para decidir se o investimento deve ser feito. A mesma é apresentada na figura nº 11, com um ganho de 60,89% em cima do capital investido no segundo ano de atuação do estúdio e, no quinto ano, com 109,39%.

Na figura nº 12, apresenta-se o período de *payback* previsto, a taxa mínima de atratividade, o VPL e a TIR alcançados no quinto ano de atuação do estúdio.

Figura 12 - *Payback Stúdio Butterfly*

TMA	9,60%
VPL	396.216,72
TIR	109,39%
PAYBACK DESCONTADO	1,1368

Fonte: Dados primários.

O período de *payback* é de 1,13, correspondente a 1 ano, 1 mês e 20 dias aproximadamente, o que significa que nesse período será recuperado o valor inicial investido no estúdio.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A economia brasileira foi fortemente afetada pela pandemia da Covid- 19 desde março de 2020. Empresas passaram por diversas dificuldades para se manter e muitas foram obrigadas a encerrar suas atividades, resultando em um grande aumento no desemprego. A partir desse momento, muitas pessoas buscaram outras formas de garantir suas rendas, empreendendo e prestando serviços.

O setor da beleza, historicamente apresenta bom desempenho e vem se intensificando a cada ano, porém muitos profissionais iniciam no mundo do empreendedorismo sem orientação ou mesmo sem qualquer planejamento, enfrentando dificuldades por não conhecer por completo os custos, não saber estimar as entradas e as saídas e prever riscos futuros. Um plano de investimentos ajuda a reduzir alguns riscos cometidos pela falta de análise, diminuindo as incertezas do negócio.

Neste contexto, o presente estudo busca analisar a viabilidade para a implantação de um Estúdio de Beleza no município de São Domingos do Sul-RS.

Para realização da pesquisa, opta-se por uma proposição de plano, sendo descritiva quanto ao objetivo, se apresentando sob o formato quantitativo, em relação à abordagem do problema e referindo-se a um levantamento quanto ao procedimento técnico.

Observa-se que, seguindo as projeções para o empreendimento, recupera-se o investimento inicial no primeiro bimestre do segundo ano de atividade da mesma. Conforme as receitas e despesas estimadas, projeta-se que, no primeiro ano de atuação a empresa precisa faturar R\$ 34.065,20 para alcançar seu ponto de equilíbrio, para o mesmo ano projeta-se um faturamento de R\$ 133.902,00 sendo 293,07% do seu ponto de equilíbrio.

A viabilidade do investimento ganha destaque ao apresentar o cálculo do Valor Presente Líquido do cenário, onde demonstra que, se todas as entradas forem descapitalizadas para a data, 0 a 9,6% ao ano, já no segundo ano de atuação do estúdio, recupera-se o investimento inicial de R\$ 61.768,70 e geram um valor adicional de R\$ 66.981,66. E ao comparar a Taxa Interna de Retorno com a taxa mínima de atratividade, projetada em 9,6% anual, encontra-se um ganho de 60,89% em cima do capital investido no segundo ano de atuação do estúdio e, no quinto ano, com 109,39%.

Diante desses apontamentos, apresentam-se algumas sugestões que podem contribuir com os resultados do Stúdio Butterfly, onde as profissionais podem buscar capacitações para se tornarem referências na região, oferecer novos serviços e trabalhar com novas parcerias.

Percebe-se que os objetivos traçados inicialmente foram alcançados, desenvolvendo-se um plano de investimentos, avaliando o mercado e o público-alvo que será alcançado, apresentando a estrutura da organização e por fim, analisando a viabilidade financeira do negócio.

Por fim, destaca-se que as informações apresentadas nesta pesquisa não esgotam o assunto. Pesquisas futuras podem abordar a viabilidade de trabalhar com novas parcerias, ampliar a oferta de serviços ou formar sociedade com esses profissionais.

REFERÊNCIAS

BASTOS, Athena. **Análise de dados** uma ferramenta para crias melhores estratégias de negócio. Disponível em <<https://www.alura.com.br/empresas/artigos/analise-de-dados#:~:text=O-principal-objetivo-da-analise-e-foco-no-objetivo-do-negocio.>>. Acesso em 12 de junho de 2023.

BORNIA, A. **Análise gerencial de custos: aplicação em empresas modernas**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Brasil é o quarto maior mercado de beleza e cuidados pessoais do mundo. Disponível em:<<https://forbes.com.br/principal/2020/07/brasil-e-o-quarto-maior-mercado-de-beleza-e-cuidados-pessoais-do-mundo/>>. Acesso em 14 de março de 2023.

BRUNI, Adriano Leal. **Avaliação de investimentos**. 3. Rio de Janeiro. Atlas, 2018.

CHIAVENATO, Idalberto. **Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor**. 4. ed. Barueri: Manole, 2012.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas**. 4 ed. Barueri. Manole, 2014.

CHIAVENATO, Idalberto. **Administração: teoria, processo e prática**. 5. São Paulo Manole 2015.

CHIAVENATO, Idalberto. **Fundamentos de administração: os pilares da gestão no planejamento, organização, direção e controle das organizações para incrementar competitividade e sustentabilidade**. 2. São Paulo. Atlas, 2021.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 4. ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo para visionários: Desenvolvendo Negócios Inovadores para um Mundo em Transformação**, 2013. Rio de Janeiro. LTC, 2013.

DORNELAS, José. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 2018.

Empreendedorismo feminino como tendência de negócios. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/BA/Anexos/Empreendedorismo_feminino_como_tendencia_de_negocios.pdf>. Acesso em 20 de maio de 2021.

FREZATTI, Fábio. **Gestao de viabilidade econômico-financeira dos projetos de investimento**. São Paulo. Atlas, 2011.

FREZATTI, Fábio. **Gestão de fluxo de caixa: perspectivas estratégica e tática**. 2. São Paulo. Atlas, 2014.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**, 2017.

IPCA – Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/precos-e-custos/9256-indice-nacional-de-precos-ao-consumidoramplo.html?edicao=20932&t=series-historicas>. Acesso em 25 de maio de 2023.

IUDÍCIBUS, Sergio de. **Contabilidade gerencial: da teoria à prática.** 7ª ed. Rio de Janeiro. Atlas, 2020.

KNECHTEL, M. R. **Metodologia da pesquisa em educação: uma abordagem teórico-prática dialogada.** Curitiba, PR: Intersaberes, 2014.

LDO prevê salário mínimo de R\$1.389 em 2024. Disponível em: <<https://www12.senado.leg.br/noticias/videos/2023/04/ldo-preve-salario-minimo-de-r1389-em-2024>>. Acesso em 17 de maio de 2023.

LEÃO, Lourdes Meireles. **Metodologia do estudo e pesquisa: facilitando a vida dos estudantes, professores e pesquisadores.** Petrópolis, RJ. Vozes, 2017.

MALHOTRA, Naresh K. **Planos de Marketing.** São Paulo. Saraiva, 2013.

MARION, José Carlos. **Análise Das Demonstrações Contábeis: Contabilidade Empresarial.** 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MARION, José Carlos. **Introdução à contabilidade gerencial.** 3. São Paulo. Saraiva, 2017.

MARION, José Carlos. **Contabilidade Empresarial e Gerencial: instrumentos de análise, gerência e decisão.** 19. São Paulo. Atlas, 2022.

MEDEIROS, João Bosco. **Redação Científica: prática de fichamentos, resumos e resenhas.** 13 ed. São Paulo. Atlas, 2019.

NETO, Alexandre Assaf. **Estruturas e análises de balanço: um enfoque econômico-financeiro.** 12. Rio de Janeiro. Atlas, 2020.

PADOVANI, Ileana Raymundo; MAZIERO, Jéssica Ariádne; VIEIRA, Lorena Barbosa; MEDEIROS, Maria Cristiana; TÓFOLI, Irso; SILVA, Heloisa Helena Rovery **Avaliação de Empresas de Valuation** Universitária- Revista Científica do Unisalesano – Lins – SP, ano 2, n.4, jul./dez de 2011.

PADOVEZE, Clóvis Luís. **Planejamento econômico e orçamento: contabilometria integrando estratégia e planejamento orçamentário.** São Paulo Saraiva 2017.

Qual a realidade do empreendedorismo feminino no Brasil? Disponível em: <<https://www.sebrae-sc.com.br/blog/qual-a-realidade-do-empreendedorismo-feminino-no-brasil>> Acesso em 14 de março de 2023.

ROESCH, Sylvia Maria Azevedo. **Projetos de estágio e de Pesquisa em Administração**, 3ª edição, 2013.

SEBRAE. **Disciplina de empreendedorismo**. São Paulo: Manual do aluno, 2007.

SILVA, André Luiz Gomes da. **Seleção e avaliação de fornecedores uma proposta de modela para uma empresa de impermeabilização**. 2013. 72 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2013.

SOUZA, Ailton Fernando. **Contabilidade na prática**. São Paulo, 2014. Trevisan Editora.

STROBINO, M. R. C. &Teixeira, R. M. “**Empreendedorismo Feminino e o Conflito Trabalho-Família: Estudo de Multicasos no Setor da Construção Civil da Cidade de Curitiba**”. Revista Administração, USP, São Paulo, 2014.

TIPOS de Pesquisa, Pesquisa de Levantamento. **Org Metodologia Científica**. Disponível em: <<https://www.metodologiacientifica.org/tipos-de-pesquisa/pesquisa-de-levantamento/>>. Acesso em 30 de maio de 2021.

TORRES, Inácio Alves, JÚNIOR, Olavo Gonçalves Diniz. **As contribuições do valor presente líquido, da taxa interna de retorno, do payback e do fluxo de caixa descontado para avaliação e análise de um projeto de investimento em cenário hipotético**. Publicações acadêmicas. 2013. Disponível em <<https://www.puublicacoesacademicas.uniceub.br>>. Acesso em 29 de maio de 2021.

TRAVASSOS, Marcos. **Contabilidade Básica**. Rio de Janeiro, 2022. Editora Freitas Bastos.

UNIDADE II: Tipos de Pesquisa. Metodologia da Pesquisa Científica, 2012. Disponível em <<https://www2.unifap.br>> Acesso em 30 de maio de 2021.

ZENARO, Marcelo. **Marketing estratégico para organizações e empreendedores: guia prático e ações passo a passo**. São Paulo. Atlas, 2013.