



**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO SEMI-ÁRIDO
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS E HUMANAS
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO**

Thuanny Nathanny Táxman Silveira Ferreira Silva

**DESENVOLVIMENTO DE UM PROJETO DE INVESTIMENTO: FIOS DE
ENCANTO**

MOSSORÓ-RN

2024

Thuanny Nathanny Táxman Silveira Ferreira Silva

DESENVOLVIMENTO DE UM PROJETO DE INVESTIMENTO: FIOS DE
ENCANTO

Monografia apresentada a Universidade
Federal Rural do Semiárido,
Departamento de Ciências Sociais e
Aplicadas, como requisito para obtenção
do título de Bacharel em Administração.

Orientador (a): Liana Holanda
Nepomuceno Nobre, Prof.^a. Dr.^a.

Mossoró-RN

2024

© Todos os direitos estão reservados a Universidade Federal Rural do Semi-Árido. O conteúdo desta obra é de inteira responsabilidade do (a) autor (a), sendo o mesmo, passível de sanções administrativas ou penais, caso sejam infringidas as leis que regulamentam a Propriedade Intelectual, respectivamente, Patentes: Lei nº 9.279/1996 e Direitos Autorais: Lei nº 9.610/1998. O conteúdo desta obra tomar-se-á de domínio público após a data de defesa e homologação da sua respectiva ata. A mesma poderá servir de base literária para novas pesquisas, desde que a obra e seu (a) respectivo (a) autor (a) sejam devidamente citados e mencionados os seus créditos bibliográficos.

S586d Silva, Thuanny Nathanny.
Desenvolvimento de um projeto de investimento:
fios de encanto / Thuanny Nathanny Silva. – 2024.
51 f. : il.

Orientador: Liana Nobre.
Monografia (graduação) – Universidade Federal
Rural do Semi-árido, Curso de Administração,
2024.

1. Investimento. 2. Empreendedorismo . 3.
Viabilidade. I. Nobre, Liana, orient. II. Título.

Ficha catalográfica elaborada por sistema gerador automático em conformidade
com AACR2 e os dados fornecidos pelo(a) autor(a).
Biblioteca Campus Mossoró / Setor de Informação e Referência
Bibliotecária: Keina Cristina Santos Sousa e Silva
CRB: 15/120

O serviço de Geração Automática de Ficha Catalográfica para Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC's) foi desenvolvido pelo Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação da Universidade de São Paulo (USP) e gentilmente cedido para o Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal Rural do Semi-Árido (SISBI-UFERSA), sendo customizado pela Superintendência de Tecnologia da Informação e Comunicação (SUTIC) sob orientação dos bibliotecários da instituição para ser adaptado às necessidades dos alunos dos Cursos de Graduação e Programas de Pós-Graduação da Universidade.

Thuanny Nathanny Táxman Silveira Ferreira Silva

DESENVOLVIMENTO DE UM PROJETO DE INVESTIMENTO: FIOS DE
ENCANTO

Monografia apresentada a Universidade
Federal Rural do Semiárido,
Departamento de Ciências Sociais e
Aplicadas, como requisito para
obtenção do título de Bacharela em
Administração.

Defendida em: 11/04/2024

BANCA EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente
 **LIANA HOLANDA NEPOMUCENO NOBRE**
Data: 18/04/2024 18:12:26-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dra. Liana Holanda Nepomuceno Nobre (professora da UFERSA)
Presidente

Documento assinado digitalmente
 **FABIO CHAVES NOBRE**
Data: 18/04/2024 18:31:24-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dr. Fábio Chaves Nobre (professor da UFERSA)
Membro Examinador

Documento assinado digitalmente
 **LUCIANA HOLANDA NEPOMUCENO**
Data: 18/04/2024 21:45:30-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Prof. Dra. Luciana Holanda Nepomuceno (Professora da UFERSA).
Membro Examinador

AGRADECIMENTOS

Em primeiro lugar agradeço à Deus por me conceder sabedoria e saúde em meio a minha trajetória na universidade, que foi árdua e satisfatória, em segundo lugar ao meu esposo Edilson Salustiano, que por todos os dias de minha graduação se dispôs a me levar para as aulas e esteve comigo em toda a minha jornada até aqui, foi essencial em todo o processo, me deu forças em momentos difíceis, a ele dedico esta conquista, que é tão minha quanto dele.

Agradeço aos meus pais que sempre fizeram de tudo que podiam por sua família e filhos, sempre nos instruindo no caminho do bom e do correto, moldaram o meu caráter, me auxiliaram a ter maturidade e força em meio as adversidades que a vida e a graduação me trouxeram.

Também sou grata aos colegas de turma que puderam contribuir com conselhos e palavras amigas quando precisei, e muita gratidão a todo o corpo docente do curso de Administração, pois transmitiram cada um à sua maneira, todo o conhecimento necessário para conclusão do curso, me instruindo tão bem a esta linda profissão. E um agradecimento especial a minha orientadora Liana Nepomuceno Nobre, pelo tempo dedicado a me instruir à realização de todo o estudo e análises que este projeto requiriu.

RESUMO

Um projeto de investimento se trata de um estudo prévio de mercado interno e externo, capaz de exibir um vislumbre de possíveis clientes. Um planejamento inicial vem a diminuir riscos na penetração de mercado e serve de base para as empresa, pois mostra o caminho a ser seguido para o alcance dos objetivos almejados naquele mercado. É imprescindível que uma empresa tenha o conhecimento de onde ela está, onde quer chegar, quais os seus objetivos, ter noção de mercado, um diferencial, e ser inovadora para conseguir enfrentar os desafios futuros. Mas isso tudo se deve a partir de um pressuposto, o planejamento. Para o desenvolvimento deste projeto de investimento foi realizado estudos de cunho acadêmico e científico sobre o empreendedorismo, motivos que leva alguém optar pelo empreendedorismo invés do mercado de trabalho convencional, quais desafios essas pessoas enfrentam ao empreender, e o que fazer para mitigar tais desafios. Neste presente estudo foi realizado uma pesquisa de mercado e aplicação de ferramentas para analisar a viabilidade de um projeto de investimento na área da beleza no nicho de produtos e serviços capilares, e os resultados obtidos apontam viabilidade numa apenas em projeções realista e otimista.

Palavra-chave: Investimento, empreendedorismo e viabilidade.

ABSTRACT

An investment project is a preliminary study of the internal and external market, capable of showing a glimpse of possible customers. Initial planning reduces risks in market penetration and serves as a basis for companies, as it shows the path to be followed to achieve the desired objectives in that market. It is essential that a company has knowledge of where it is, where it wants to go, what its objectives are, has a sense of the market, a differentiator, and is innovative to be able to face future challenges. But this all comes from one assumption, planning. For the development of this investment project, academic and scientific studies were carried out on entrepreneurship, reasons why someone chooses entrepreneurship instead of the conventional job market, what challenges these people face when starting a business, and what to do to mitigate such challenges. In this present study, market research and application of tools were carried out to analyze the viability of an investment project in the beauty area in the niche of hair products and services, and the results obtained indicate viability in only realistic and optimistic projections.

Keyword: Investment, entrepreneurship and viability.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Gráfico de compra de produtos capilares pelo público alvo da pesquisa. _ 24

LISTA DE QUADROS

<i>Quadro 1: Análise comparativa entre o negócio do projeto e da sua concorrência indireta</i>	26
<i>Quadro 2: Análise S.W.O.T</i>	27
<i>Quadro 3: Itens e preços médios para o investimento inicial do projeto</i>	29
<i>Quadro 4: Capital próprio estimado</i>	30
<i>Quadro 5: Capital de terceiros, empréstimo no Banco do Nordeste</i>	30
<i>Quadro 6: Custo médio ponderado do capital (WACC)</i>	31
<i>Quadro 7: Fluxo de caixa no cenário pessimista</i>	34
<i>Quadro 8: Fluxo de caixa no cenário realista</i>	39
<i>Quadro 9: Fluxo de caixa no cenário otimista</i>	45

LISTA DE TABELAS

<i>Tabela 1: Projeção de vendas de produtos no ano 1 em quantidade, de janeiro a junho numa visão pessimista</i>	32
<i>Tabela 2: Projeção de vendas de produtos no ano 1 em quantidade, de julho a dezembro numa visão pessimista</i>	33
<i>Tabela 3: Projeção de serviços prestados no ano 1 em quantidade, de janeiro a junho numa visão pessimista</i>	33
<i>Tabela 4: Projeção de serviços prestados no ano 1 em quantidade, de julho a dezembro numa visão pessimista</i>	34
<i>Tabela 5: Projeção dos custos fixos no cenário pessimista</i>	35
<i>Tabela 6: Projeção dos custos variáveis no cenário pessimista</i>	35
<i>Tabela 7: Payback no cenário pessimista</i>	36
<i>Tabela 8: Análise de viabilidade</i>	36
<i>Tabela 9: Demonstração dos resultados no cenário pessimista</i>	36
<i>Tabela 10: Projeção de vendas de produtos no ano 1 em quantidade, de janeiro a junho numa visão realista</i>	37
<i>Tabela 11: Projeção de vendas de produtos no ano 1 em quantidade, de julho a dezembro numa visão realista</i>	38
<i>Tabela 12: Projeção de serviços prestados em quantidade no ano 1, de janeiro a junho numa visão realista</i>	38
<i>Tabela 13: Projeção de serviços prestados em quantidade no ano 1, de julho a dezembro numa visão realista</i>	39
<i>Tabela 14: Projeção dos custos fixos no cenário realista</i>	40
<i>Tabela 15: Projeção dos custos variáveis no cenário realista</i>	40
<i>Tabela 16: Payback no cenário realista</i>	41
<i>Tabela 17: Análise da viabilidade</i>	41
<i>Tabela 18: Demonstração dos resultados no cenário realista</i>	41
<i>Tabela 19: Projeção de vendas de produtos do ano 1 em quantidade, de janeiro a junho numa visão otimista</i>	42
<i>Tabela 20: Projeção de vendas de produtos do ano 1 em quantidade, de julho a dezembro numa visão otimista</i>	43
<i>Tabela 21: Projeção de serviços prestados em quantidade no ano 1, de janeiro a junho numa visão otimista</i>	44
<i>Tabela 22: Projeção de serviços prestados em quantidade no ano 1, de julho a dezembro numa visão otimista</i>	44
<i>Tabela 23: Projeção dos custos fixos no cenário otimista</i>	45
<i>Tabela 24: Projeção dos custos variáveis no cenário otimista</i>	46
<i>Tabela 25: Payback no cenário otimista</i>	46
<i>Tabela 26: Análise da viabilidade</i>	46
<i>Tabela 27: Demonstração dos resultados no cenário otimista</i>	47

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
1.1. OBJETIVOS.....	12
1.2 OBJETIVOS GERAIS	12
1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
1.4 JUSTIFICATIVA	13
2. REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1 EMPREENDEDORISMO.....	14
2.1.1 MOTIVOS QUE LEVAM AO EMPREENDEDORISMO	14
2.1.2 POR QUE EMPREENDER	15
2.1.3 ALGUMAS DIFICULDADES ENCONTRADAS AO EMPREENDER ...	16
2.2 PROJETO DE INVESTIMENTO	17
2.2.1 PROJEÇÕES DO FLUXO DE CAIXA	19
2.2.2 TÉCNICAS DE ANÁLISE DE INVESTIMENTO	20
3. METODOLOGIA.....	21
3.1 TIPOLOGIA DO ESTUDO	21
3.2 FONTE DOS DADOS: A EMPRESA FIOS DE ENCANTO	22
3.3 DADOS DA PESQUISA	22
4. ANÁLISE E RESULTADOS: FIOS DE ENCANTO.....	24
4.1 IDENTIDADE DA ORGANIZAÇÃO.....	24
4.2 MERCADO	25
4.3 PRODUTOS E SERVIÇOS	27
4.4 INVESTIMENTO INICIAL	29
4.5 PROJEÇÕES E CENÁRIOS.....	31
4.6 ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA DO PROJETO	47
CONSIDERAÇÕES FINAIS	48
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	49

1. INTRODUÇÃO

Muitas são as pessoas que sonham em ter o seu próprio negócio, algumas seguem em frente e decidem por abrir uma empresa e logo se deparam com diversos questionamentos, tais como: Quem será o público alvo? Será que vale a pena abrir esse negócio? Será que o dinheiro vai dar? Onde conseguir fornecedores? Ou seja, surgem muitas dúvidas que poderiam ser sanadas ao realizar um projeto de investimento inicial.

Para o Sebrae (2022), diversos novos empreendedores passam por variadas dificuldades nos meses iniciais à abertura do seu negócio, por não planejarem assertivamente. Pois além de ter ideias, encontrar um estabelecimento, fornecedores, conhecer de custos, planejar o futuro da empresa é essencial para evitar riscos não calculados.

Um projeto de investimento diminui riscos e serve de base para as empresas, mostra um caminho a ser seguido e facilita o alcance dos objetivos almejados (Sebrae, 2022). É imprescindível que uma empresa tenha o conhecimento de onde ela está, onde quer chegar, quem serão seus parceiros, colaboradores, quais os seus objetivos, noção de ambiente interno e externo, ter um diferencial, ser inovadora para melhor penetrar e se manter no mercado, mas isso tudo se deve a partir de um pressuposto, o planejamento, para que a empresa tenha uma minimização dos riscos e um melhor posicionamento de mercado.

Os contextos de necessidade, desemprego e insatisfação são situações que desencadeiam e estimulam diversas pessoas a abrirem empresas no Brasil, mas para tal é preciso cautela. É preciso conhecimento. “É preciso coletar e estruturar informações. É preciso tirar as ideias da cabeça e colocar no papel. É a hora de planejar” (Sebrae, 2019).

Cautela é necessária para que não haja o fim precário de uma empresa antes mesmo do negócio gerar boas receitas, “O setor de microempreendedores Individuais (MEI) é o que apresenta a maior taxa de mortalidade de negócios em até cinco anos” (Sebrae, 2021).

Para Salim (2009) o risco deve ser um fato que pertence ao problema, que pode ser avaliado e, possivelmente, reduzido, contornado ou até mesmo eliminado. Quando o risco se mostra elevado pouco se pode fazer, é possível que o empreendedor desista de proceder com o negócio ou venha a mudar a configuração para viabilizá-lo, a fim de evitar correr um risco demasiado.

Contudo, os empreendedores que planejam de forma cautelosa seus empreendimentos, tem se tornado um número crescente a cada ano, e a medida em que o ensino do empreendedorismo se amplia e atinge mais pessoas o seu conhecimento auxilia a tratar o risco de maneira mais pragmática (Salim, 2009).

O planejamento pode ser de curto ou longo prazo, estratégico ou operacional. Se diferenciam em escopo, pois depende do tipo de negócio ou da proporção prevista das suas operações iniciais. Embora atendam à variadas funções, todo planejamento têm um importante propósito: oferecer direcionamento, previsibilidade e estrutura para a administração de mercado em um ambiente incessantemente mutável (Hisrich; Peters; Shepherd, 2014).

Para tal foi pensado nesse projeto de investimento, a fim de organizar ideias, promover inovação, obter conhecimento, entender melhor o mercado de cosméticos dentro da cidade de Mossoró, analisar os concorrentes diretos e indiretos, ter respostas financeiras e de viabilidade através da pesquisa de mercado, a fim de realizar uma entrega de valor positiva, exclusiva e com diferencial às futuras clientes do espaço de terapia capilar Fios de Encanto.

Portanto o propósito deste projeto de investimento em questão é resolver alguns problemas sociais, tais como baixa estima e falta do autocuidado, através de técnicas e cuidados capilares que serão dispostos no espaço físico de terapia capilar fios de Encanto. Para ter uma noção de como seria inserir esse espaço físico na cidade de Mossoró adentrando no mercado da beleza foi elaborado nesse projeto de investimento uma pesquisa de mercado, projeções do fluxo de caixa e técnicas de análise de investimento para guiar os passos desse negócio e obter respostas de viabilidade tanto comercial quanto financeira.

1.1. OBJETIVOS

1.2 OBJETIVOS GERAIS

Desenvolver um projeto de investimento na área da beleza que atenda as mulheres da cidade de Mossoró/RN, realizando pesquisas, aplicando técnicas a fim de entender se o negócio seria viável mercadologicamente.

1.3 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Os objetivos específicos adotados serão compostos sequencialmente por:

- Desenvolver um projeto de investimento na área da beleza dentro da cidade de Mossoró;
- Elaborar a fundamentação da pesquisa e o referencial teórico;
- Fazer uma pesquisa mercadológica na cidade;
- Elaborar um projeto de investimento, projeções do fluxo de caixa e técnicas de análise de investimento;
- Realizar a análise de viabilidade do negócio em questão.

1.4 JUSTIFICATIVA

Por meio de observação empírica, foi identificado que o simples fato de tirar uma foto causava incômodo à algumas mulheres, devido aquele momento não está se sentindo bonita, não pelas suas vestimentas, mas sim pelo fato do seu cabelo não está apresentável como gostaria. Essa observação foi um dos principais motivos para a realização desta pesquisa e a própria pesquisa apontou que sim está com os cabelos bonitos faz muita diferença na vida de diversas mulheres.

E partir de conhecimentos pessoais relacionados a tricologia, o ramo da ciência que trata de cabelos e/ou pelos, para uso próprio a fim de obter cabelos naturais mais saudáveis e belos, foram iniciadas diversas pesquisas a respeito de produtos e técnicas capilares, que acarretaram a vontade de abrir um espaço próprio e auferir lucro no mercado da beleza na cidade de Mossoró, pois hoje é pouco trabalhado o foco nos componentes do produtos, nos benefícios que proporcionam, e que cada cabelo precisa ter um cuidado capilar específico.

Tais cuidados capilares podem vir a proporcionar melhorias sociais, promoção do autocuidado feminino, e se encaixaria como uma terapia capilar, portanto o empreendimento em questão não se trata apenas de mais um modelo de negócio e sim um modelo que pensa em acolher, cuidar dessas mulheres, e instruí-las também a se cuidarem, não por vaidade, e sim pelo auto cuidado e foco no seu bem estar, tanto físico como psicossocial.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Neste ponto será tratado internamente ao tema Empreendedorismo os seguintes tópicos, uma breve história do empreendedorismo, motivos que levam ao Empreendedorismo, por que empreender e algumas dificuldades encontradas ao empreender. Em seguida será explanado o

referencial teórico acerca do tema projeto de investimento, projeções do fluxo de caixa e técnicas de análise de investimento.

2.1 EMPREENDEDORISMO

Segundo Hisrich, Peters e Shepherd (2014) o empreendedorismo tem uma função importante na criação e no crescimento dos negócios. Alguns resultados podem ter princípios modestos, pois as ações empreendedoras iniciam a partir de uma oportunidade lucrativa encontrar um indivíduo empreendedor.

Deste modo, ser um indivíduo empreendedor vem a significar agir diante de uma oportunidade que vale a pena ser lapidada (Hisrich; Peters; Shepherd, 2014).

Para o empreendedorismo, bem mais importante que as ideias são as oportunidades. E como ela será implementada no mercado, afim de ser uma ideia com potencial de retorno econômico, para tal, serão lapidadas e transformadas em produtos e/ou serviços, onde atenderá uma determinada demanda de mercado, com foco na criação do desejo em seu público alvo se tornar interessado em adquirir o produto/serviço decorrente daquela ideia (Dornelas, 2023)

Não é suficiente apenas ter uma ideia para conseguir empreender, é necessário ter cautela, planejamento, perseverança e competência para lidar com todos os desafios que o empreendedorismo traz (Tajra, 2019).

O empreendedorismo está ligado também à atitude, à postura pessoal do empreendedor, sua maneira de lidar diante das adversidades, a forma como costuma agir em seu dia a dia. Ser empreendedor é ter desejo e energia para desenvolver ideias e convertendo-as em ação (Tajra, 2019).

2.1.1 MOTIVOS QUE LEVAM AO EMPREENDEDORISMO

Existe o Empreendedorismo por necessidade e por oportunidade, no caso dos empreendedores de necessidade, possui alguns fatores ou situações comuns que levam uma pessoa a essa condição. Alguns deles são: Falta de oportunidades no mercado de trabalho formal como empregado, necessidade de recursos de subsistência por meio financeiro, carência de conhecimento técnico e prático advindo de uma formação, demissão e desemprego (Dornelas, 2023).

Já os empreendedores por oportunidade são motivados por outros fatores. Alguns exemplos a seguir: por decisão planejada, uma ideia, uma descoberta, inovação, convite, busca por realização financeira, desejo de autonomia, ganhar um recurso inesperado, como receber herança ou atuar na sucessão de empresa familiar, um projeto após a aposentadoria, missão de vida, deixar algo para posterioridade (Dornelas, 2023).

Assim sendo um empreendedor, ou o proprietário de uma empresa as oportunidades de um novo negócio potencialmente surgir devido a dualidade entre o comportamento previsto x práticas observadas (Cecconelo, 2012).

Segundo Dornelas (2023), a falta de acesso à educação, falta de formação e capacitação, seja ela de conhecimento técnico ou empírico que demande uma habilidade prévia elimina as oportunidades de emprego para este indivíduo, o que acarreta o surgimento dos empreendedores por necessidade.

O desemprego pode desencadear males, como perda da autoconfiança e, caso se prolongue, a pessoa vem a questionar suas crenças e valores em situações limítrofes, e pode acarretar elevadas consequências, adoecimento psíquico como por exemplo a depressão, além da dificuldade de viver em sociedade. Alguns deles chegam a desistir de seus projetos de vida. Em casos assim, se tornar um empreendedor de necessidade pode ser a única solução (Dornelas, 2023).

2.1.2 POR QUE EMPREENDER

Alguns empreendedores tornam-se bem-sucedidos mesmo sem realizar planejamento, sem ter o conhecimento necessário para enfrentar os desafios que surgem ao empreender. São indivíduos que não possuem conhecimento ou até mesmo técnica suficientes e ainda assim, escolhem se arriscar. E quando se conhece bem o ambiente, o mercado, seus concorrentes e tem uma visão clara dos cenários que envolvem seu negócio, o indivíduo pode incorrer no erro por excesso de confiança (Dornelas, 2023).

Segundo Dornelas (2023), empreender pode ser para todos. O mais importante para tal é definir uma estratégia adequada para buscar os objetivos. Não apenas sonhar, o sonho é o início do processo, e não deixa de ser importante, pois permite o surgimento de mais ideias, que em seguida se transformaram em oportunidades e inovação pelo ato de empreender.

Para Leite (2012), todo indivíduo pode aprender a ser um empreendedor. A inovação e o espírito empreendedor são os segredos para ser um bom empreendedor. Essas duas características quando bem organizadas, é um trabalho bem sistemático.

Um fato é que muito conhecimento nunca é demais, pois nunca se sabe tudo acerca de todos os assuntos. Para tal, todos podem, caso se dediquem, desenvolver habilidades ao longo da vida, adquirindo assim competências que auxiliam na construção de um alicerce forte o suficiente para enfrentar os desafios advindos do empreendedorismo (Dornelas, 2023).

Quesitos como motivação, gana, dedicação, flexibilidade, criatividade, perseverança e crença são essenciais para o indivíduo que almeja sucesso no empreendedorismo (Tajra, 2019).

2.1.3 ALGUMAS DIFICULDADES ENCONTRADAS AO EMPREENDER

Segundo Greatti e Senhorini (2000), as dificuldades encontradas ao começar a empreender são diversas, tais como:

- Dificuldades de natureza econômica, pois as políticas econômicas praticadas atualmente acarretam uma grande dificuldade de implementação de um negócio aos empreendedores. Na maioria das vezes as ideias do empreendedor são barradas por algumas dificuldades, seja ela na captação de recursos devido às taxas de juros praticadas no mercado financeiro, ou uma certa dificuldade em adquirir linhas de créditos para um financiamento. Estes fatores forçam os empreendedores a se arriscarem mais financeiramente, enfrentar altos custos e juros ou muitas vezes a desistir de abrir seu negócio.
- Problemas com a localização, definir o local para instalação da empresa é outro fator que pode dificultar o processo de criação e implementação de novas empresas. Isso pode ocorrer devido à escassez de terrenos ou imóveis bem localizados em algumas regiões, e em outras os preços de aquisição ou locação não vem a ser acessíveis para quem está começando a empreender.
- Dificuldades relacionadas à burocracia, aquelas que permeiam e muitas vezes até inibe as ações do empreendedor durante a fase de elaboração e registro e formalização do novo empreendimento. Para atender todas as formalidades e normas, o empreendedor deve satisfazer as exigências de vários órgãos reguladores fiscais, como a Receita Federal, conjuntura Municipal, entre outros, que ocasiona impedimentos à constituição legal do empreendimento. E uma das principais barreiras é a demora que o processo

dessa legalização acarreta, mantendo o negócio inativo por algum tempo, o que acarreta mais custos.

- Dificuldade de natureza mercadológica, pois os empreendedores veem a se deparar com barreiras de entrada, seja do produto ou de mercado, sendo este o fator que influencia na possibilidade de sucesso do novo empreendimento. A ideia do negócio pode ser boa, mas não é o suficiente, é necessário que haja a aceitação do público. E, para isso, o empreendedor precisa dispor tempo e dedicação de um eficiente sistema de informação e coleta de dados para realizar uma satisfatória pesquisa de mercado.
- Dificuldades relacionadas à concorrência, pois o mercado se apresenta como um ambiente de grandes desafios e panoramas para novos empreendedores, pois os mais inovadores se destacam. É necessário que o empreendedor, antes de criar uma empresa, procure reunir informações sobre a sua concorrência, seja ela direta ou indireta. Essas informações vão possibilitar a definição da previsão de demanda e Mix de marketing a serem definidos, elaborados e fabricados e as estratégias mercadológicas em busca da competitividade.
- Dificuldade de natureza financeira, visto que a falta de incentivos na captação de recursos, as novas empresas sejam elas de pequeno ou médio porte, possuem um desafio maior em relação aos aspectos financeiros. Por ser um novo entrante as novas empresas não têm facilidade ao acesso a linhas de crédito para financiar seu capital de giro e enfrentam dificuldades de inicialização diante das taxas de juros vigentes no mercado.

Para conseguir enfrentar estas e outras dificuldades, o empreendedor precisa de um planejamento, a fim de ter mais segurança, de mensurar os riscos e saber que está percorrendo o caminho certo. Sem planejamento, não há parâmetros para medir e avaliar o desempenho da empresa, visto que planejar é decidir antecipadamente o que fazer e de que modo fazer. Um planejamento traça objetivos e mostra os caminhos para atingi-los, de forma mais flexível e fundamentada através de conhecimento, ferramentas, técnicas e projeções (Greatti e Senhorini, 2000).

2.2 PROJETO DE INVESTIMENTO

Um projeto de investimento decorre de decisões oriundas de outras áreas funcionais, pois, em um ambiente competitivo, a tarefa de produzir e oferecer produtos e serviços que atendam às necessidades da demanda do mercado consumidor, implementa na mente

empreendedora o entusiasmo de satisfazer tais desejos, cada vez mais e da melhor forma para o seu público, diligenciando para se manter competitiva no mercado (Cecconelo, 2012).

Se há aspiração à venda de produtos ou serviços, deve-se considerar que o mercado é uma via de mão dupla, à medida que uns vendem outros compram. Uns dispõem de serviços outros contratam. Contudo, observar o comportamento do consumidor é fundamental para entender as tendências de mercado (Cecconelo, 2012).

E para que o empreendedor tenha mais noção relacionada ao seu negócio é necessário que os objetivos organizacionais possam assim responder a um conjunto de critérios, que nomeadamente servem como uma fonte de legitimação externa daquilo que a organização pretende com a abertura do seu negócio, contribuindo assim para uma fonte de motivação e envolvimento dos colaboradores, ao mesmo tempo em que funcionam como guias para cada ação que será desempenhada (Santos, 2017).

Para tal, o planejamento operacional pode ser considerado a validação dos dados e informações previamente analisadas afim de viabilizar a implantação e desenvolvimento deste negócio, apresentando previsão de detalhes, especificidades, quantificação e estatísticas (Silva, 2015).

O plano operacional, logo, se refere a um conjunto de ações, estruturadas aos objetivos específicos de uma organização, vem a ser controladas por indicadores e metas que direcionam ao alcance dos objetivos tanto operacionais, quanto estratégicos da organização (Santos *et al.*, 2020).

Já o planejamento estratégico é uma ferramenta da administração que visa o equilíbrio entre as oportunidades oferecidas pelo ambiente externo e as capacidades internas da própria organização (Teixeira e Dantas, 2015).

O planejamento estratégico tem seu foco em medidas, sejam elas positivas ou corretivas, que uma empresa pode tomar em relação ao ambiente e mercado em que está inserida, e através da análise interna e externa deste ambiente, identificar seus pontos fortes e fracos de um lado, e por outro, identificar as ameaças e oportunidades (Teixeira e Dantas, 2015).

Uma forte razão para a utilização de Planejamento Estratégico é a de que as empresas concorrentes que já estão fazendo este tipo de planejamento estão a frente em seu mercado, e

as empresas que não realizam a utilização dessa ferramenta gerencial ficaram em desvantagem (Teixeira e Dantas, 2015).

A análise ambiental externa se diz respeito ao macro ambiente, que envolve fatores Demográfico, Social, Econômico, Legal, Tecnológico e Natural, já o Microambiente interno à empresa, é composto pelos fatores Fornecedores, Clientes, Concorrentes, Intermediários, Entidades de Interesse, *Stakeholders* e Produtos Substitutos, o que possibilita destacar ameaças e oportunidades que permeiam a empresa (Paulek, 2017).

Já o ambiente interno é o nível de ambiente pertencente a organização e normalmente tem implicações imediatas e específicas no processo da administração (Paulek, 2017).

2.2.1 PROJEÇÕES DO FLUXO DE CAIXA

Segundo Friedrich (2005), o fluxo de caixa assume um importante papel no planejamento financeiro das empresas. Compreendendo que o Fluxo de Caixa é a representação dos registros e os controles existentes das movimentações do caixa, entendendo que as entradas e saídas dos recursos financeiros que ocorreram em um determinado intervalo de tempo. Logo o fluxo de caixa é uma prática dinâmica, que deve ser revista e atualizada continuamente, com vistas a ser útil na tomada de decisões.

Planejar o fluxo de caixa, é uma prática de grande valia para as empresas, pois indicam a previsão das suas necessidades financeiras, com vistas atender compromissos que foram assumidos pela empresa, considerando seus prazos de liquidação (Friedrich, 2005).

Fluxos de caixa considerados neste projeto:

- Fluxo de caixa líquido, onde as análises e avaliações de investimento são executadas a partir do fluxo líquido de caixa, medido, para cada período de intervalo de tempo, por diferenciação entre os fluxos de entrada e de saída de caixa. Nestes fluxos são contabilizados somente os movimentos efetivos de recursos, com reflexos financeiros sobre o caixa (Neto, 1992).
- Fluxo de caixa incremental são considerados os fluxos de caixa que são computados de acordo com seus valores incrementais, ou seja, pelos fluxos de entrada e saída de caixa que é oriundo de uma decisão relacionada a um investimento considerado. O que leva a concluir que, inexistindo o investimento,

os fluxos de caixa atribuíveis à proposta deixam de existir, não seria um fluxo incremental (Neto, 1992).

- Fluxo de caixa descontado vem a se basear na teoria de que o valor de um negócio depende dos benefícios futuros que produzirá, ao ser descontado num valor presente, através da utilização de uma taxa de desconto apropriada, refletirá os riscos referente aos fluxos de caixa estimados (Endler, 2004).

É possível efetuar a avaliação do fluxo de caixa descontado através de duas abordagens, sendo que uma avalia apenas a participação acionária, ou seja, o valor para o acionista, e a outra avalia a empresa em sua totalidade. As duas abordagens descontam fluxos de caixa esperados, mas com diferenciação nas definições de fluxo de caixa e taxas de desconto (Endler, 2004).

A abordagem utilizada neste projeto foi a avaliação com enfoque na empresa, que se obtém através do valor presente da empresa como um todo, através dos fluxos de caixa esperados para a mesma, e é descontado pelo custo médio ponderado de capital – *Weighted Average Cost of Capital* (WACC). Assim, cálculo do fluxo de caixa da empresa pode ser definido pela seguinte fórmula:

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

Onde:

VPL = corresponde ao Valor Presente Líquido

FC_t = se refere ao Fluxo de caixa da empresa no período t

r = é a taxa de desconto (o WACC)

n = total do número de períodos

I = se refere ao Investimento inicial

(Endler, 2004).

2.2.2 TÉCNICAS DE ANÁLISE DE INVESTIMENTO

Na esfera da análise de investimentos se encontra pelo menos três metodologias determinísticas que auxiliam na visão da melhor escolha em matéria de investimentos e atuam de maneira eficiente no processo de tomada de decisão financeira. Dentre elas, a técnica mais

indicada de avaliação de projetos de investimentos é o Valor Presente Líquido (VPL). Esse método consiste em apresentar todos os fluxos de caixa incrementais no presente, subtraindo o valor pertencente ao investimento (Santos e Santos, 2017).

Segundo Paulek (2017), os principais métodos utilizados para realizar análises de investimentos são: Payback, Valor Presente Líquido (VPL), e a Taxa de Retorno Interno (TIR).

É possível observar que o cálculo dos índices de Payback, TIR e VPL, são bastante importantes, de fato fundamental para que o empreendedor tenha uma real ideia quanto a viabilidade seja ela mercadológica ou econômico-financeira do negócio que pretende constituir, os referidos cálculos podem facilitar a viabilidade deste trabalho, é uma decisão estruturada e fundamentada da ideia (Paulek, 2017).

Para tal se torna necessário um planejamento financeiro, que é um dos mais importantes processos administrativos de uma empresa, ele é útil para fins internos da organização, e costumam ser requisitados em muitos casos, seja por fornecedores ou por investidores, pois é uma ferramenta de análise financeira da empresa (Paulek, 2017).

O planejamento financeiro é, portanto, essencial para o negócio, para a avaliação de sua viabilidade até a sua efetiva implementação no mercado. Pois uma estrutura financeira bem planejada permite que o empresário tenha uma perspectiva de futuro da empresa e saber como irá se comportar nos próximos anos (Ferraz, 2011).

3. METODOLOGIA

Neste ponto será abordada a metodologia que foi utilizada no projeto de investimento em questão, onde mostra os tópicos de tipologia do estudo, fonte dos dados e os dados pesquisa de mercado.

3.1 TIPOLOGIA DO ESTUDO

Para a realização do estudo e coleta de dados deste plano de investimento foi realizado um estudo do tipo descritivo, sendo também estudo de caso único. Os métodos de coleta de dados utilizados nesse estudo foi o da observação empírica à pequenas amostras que se encontram inseridas no mercado estudado através de um questionário via *google forms*, que auxiliaram a pesquisa chegar até seu público alvo, sendo capaz de medir o nível de interesse desse público pelo objeto do estudo em questão e as variáveis desse mesmo público.

Os dados coletados em sua maioria são de natureza primária, que representa relação direta com o estudo realizado. O método de análise de dados foi de natureza qualitativa com foco na análise de conteúdo que abordou algumas técnicas de comunicação através da descrição do conteúdo da mensagem transmitida através do questionário aplicado, que foi capaz de obter dados quantitativos estatísticos para melhor correlacionar os dados de cada resposta registrada.

3.2 FONTE DOS DADOS: A EMPRESA FIOS DE ENCANTO

A empresa oriunda deste projeto de investimento se trata de um espaço de terapia capilar que se chamará fios de encanto, espaço esse que foi pensado, criado, projetado e analisado para sequencialmente ser aberto na cidade de Mossoró-RN. O espaço terá como público alvo as mulheres Mossoroenses que buscam por cuidados e tratamentos capilares.

O espaço de terapia capilar será um ambiente onde a saúde, o cuidado e a beleza dos cabelos serão prioridade, com objetivos de tratar os cabelos e também proporcionar uma experiência bem relaxante as suas cientes.

O sujeito da pesquisa se trata de uma estudante da graduação em Administração da UFERSA, autora do projeto em questão, que aspira um dia concretizar o sonho de abrir o espaço de terapia capilar fios de encanto. Para tal busca expertise no ramo da tricologia e conhecer cada vez mais sobre produtos capilares, suas composições e benefícios realizando testes de algumas marcas obtendo experiência de uso com as mesmas a cerca de 4 anos. E está trabalhando em prol desse projeto através de pesquisas, projeções e análises de viabilidade financeira e mercadologia a mais de 1 ano.

3.3 DADOS DA PESQUISA

A fim de dimensionar o tamanho do mercado de cabelos e cosméticos capilares dentro da cidade de Mossoró foi realizada uma pesquisa de mercado com cerca de 114 pessoas e foi disponibilizado à amostra por meio de um questionário *on-line* via *google forms*.

A pesquisa foi elaborada a fim de obter respostas de cunho sócio demográfico, para entender onde seria melhor localização para o espaço, obter dados para elaboração da persona, a margem de idade e classe social. Informações também comportamentais diante do consumo de produtos capilares, suas frequência de uso e compra, suas escolhas de lugares e orçamento

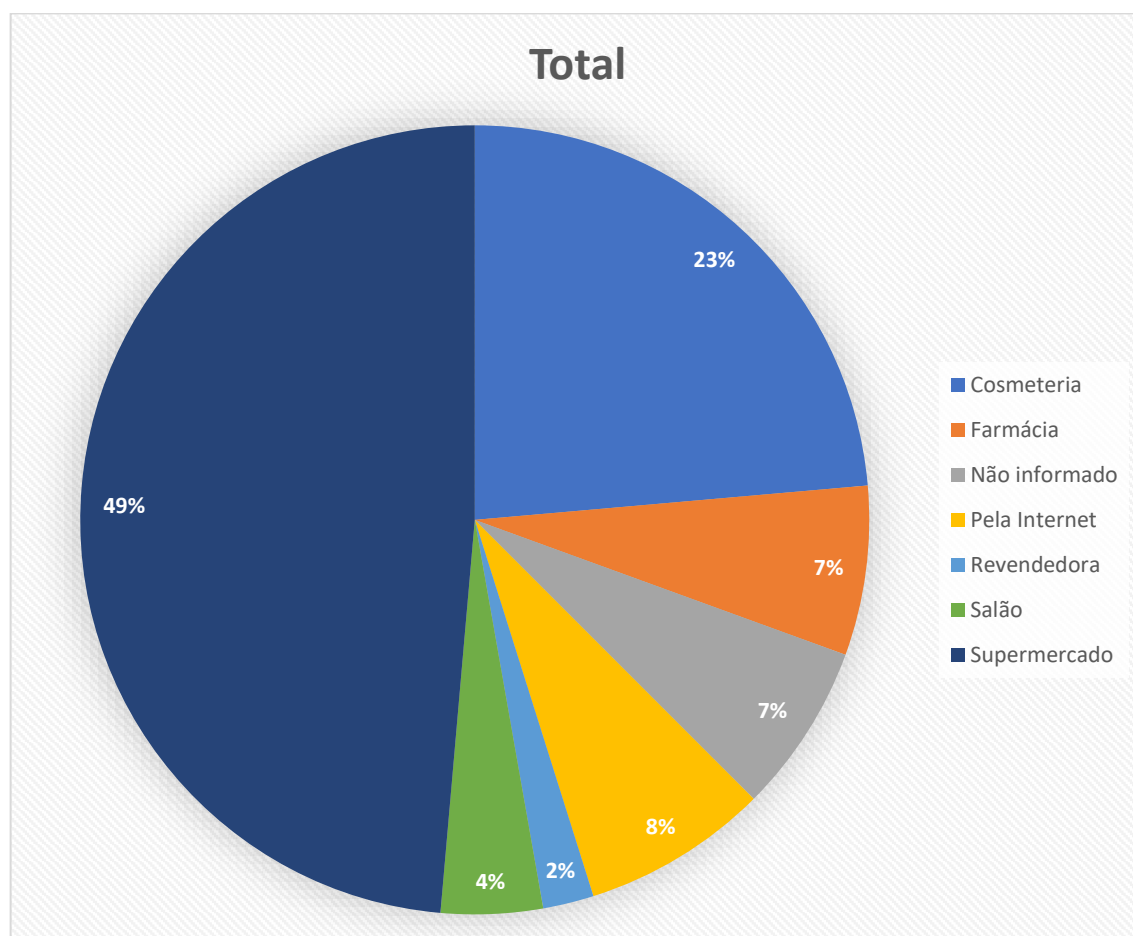
disponível para comprar este tipo de produto, e questões cognitivas, a fim de entender se os cuidados capilares vem a ter capacidade de prover estima a estas mulheres.

No processo da análise e resultados as respostas mostram que o público alvo seriam mulheres dentro da faixa etária de idade entre 20 e 40 anos. A pesquisa aponta que o critério de escolha relacionada a compra de um produto capilar foi o fator qualidade, onde representa uma fatia de 62%. Também foi possível obter a porcentagem de mulheres que compram produtos capilares em cosmeterias e salões de beleza, lugares que atuam na margem de preço de mercado que a Fios de encanto se enquadra e corresponde 25% e 7% respectivamente, essas mulheres poderiam ser atraídas ao consumo no espaço Fios de encanto, dentro dessa porcentagem de 25% representa 29 mulheres, onde 5 delas paga entre 50,00 e 80,00 reais, 8 que paga entre 80,00 e 120,00 reais e 6 acima de 120,00 reais em produtos capilares se tratando de cosmetaria e dentre os 7% representa 6 mulheres, 3 que paga entre 80,00 e 120,00 reais e 3 que paga acima de 120,00 reais comprando produtos capilares em salões.

Os resultados obtidos apontam que o espaço de terapia capilar é viável e aceita mercadologicamente a ser implementado na cidade de Mossoró.

O preço de venda foi baseado no preço médio de venda dos produtos capilares no mercado hoje, já a quantidade de produtos a serem adquiridos junto à fornecedores vem da projeção da demanda oriunda da pesquisa realizada no estudo do projeto em questão, que chegou a expectativa de 13% (valor obtido da média das porcentagens que apontam fatia de mercado hoje 23% de compra em cosmeterias e 4% em salões de beleza), os custos foram calculados em sua totalidade, custos fixos, custos variáveis no ano 1 feito mês a mês e no ano 2 feito com base no ano 1 e o ano 3 com projeção de impostos em 10%. O pro labore estipulado foi o salário mínimo para os 3 primeiros anos do negócio em questão. As despesas oriundas do projeto estão ligadas a comissão em vendas a ser realizada pela colaboradora que fará parte da empresa, estipulada em 1%.

Figura 1 Gráfico de compra de produtos capilares pelo público alvo da pesquisa



Fonte: Pesquisa de mercado (Autoria própria, 2023).

4. ANÁLISE E RESULTADOS: FIOS DE ENCANTO

Neste ponto será abordado os tópicos acerca do projeto de investimento, sendo eles: identidade da organização, mercado, produtos e serviços, projeção do fluxo de caixa e análise da viabilidade financeira do projeto, utilizando ferramentas para guiar os passos e obter respostas de viabilidade tanto comercial quanto financeira.

4.1 IDENTIDADE DA ORGANIZAÇÃO

Missão: Oferecer os melhores produtos e serviços capilares da cidade de Mossoró-RN, promovendo um atendimento exclusivo, buscando proporcionar estima à todas as suas clientes.

Visão: Ser a melhor em *customer experience* no setor da beleza capilar da cidade de Mossoró em até 2 anos, e em até 10 anos abrir franquias da marca Fios de Encanto para demais regiões do país.

Valores: Respeito, Cuidado, Responsabilidade, Gentileza e Cordialidade.

Porte: O negócio do projeto em questão se enquadra na forma jurídica Micro Empreendedor Individual – MEI, atuará no setor Comercial na cidade de Mossoró, ofertando produtos e serviços direto para o consumidor final.

4.2 MERCADO

O projeto oriundo desse estudo em questão se inclui no mercado da beleza com foco em cosméticos capilares, que se mostra bem aquecido atualmente na cidade e para conseguir uma boa fatia desse mercado a Fios de encanto irá atender cada cliente de forma única e especial, montar os dados capilares em uma planilha em cada atendimento, incluindo os produtos que serão utilizados e a partir daí iniciar o processo de acompanhamento dos resultados e desempenho dos fios. Cada cliente e cada cabelo é único, e cada um possui uma necessidade específica, e ao receber o atendimento no espaço de terapia capilar cada cliente receberá uma avaliação capilar e orientação de cuidados, para que saibam o que os seus fios estão precisando e como cuidar bem deles. O negócio do projeto em questão tem como objetivos gerar crescimento econômico local, e elevação significativa do PIB da região, impactos de natureza social, busca de melhoria e satisfação pessoal e de estima para a vida das clientes.

Para atrair a demanda e divulgação do espaço serão feitas parcerias com influenciadoras da cidade para auxiliar na captação de clientes em potencial. Para que as mesmas se sintam acolhidas o espaço terá uma localização privilegiada, o imóvel destinado à loja física estará localizado no bairro Nova Betânia, na Avenida Vieira de Sá, com disposição de 85m², com conta de água, 2 ar condicionados e câmeras de segurança inclusos. Além da loja física, será feita uma loja virtual disponível nas plataformas sociais Instagram e Facebook, disposição de contato pelo WhatsApp e um site dinâmico através da plataforma Linktree entregando comodidade e acesso aos atendimentos e cartelas de produtos para reposição.

E para auxiliar na penetração de mercado haverá uma promoção de inauguração, no mês da abertura da loja física, nas compras acima de 150,00 a cliente receberá um desconto de 10%, e nas compras acima de 250,00 além do desconto de 10% receberá um cupom para concorrer a um kit que será sorteado em loja ao fim do mês em questão.

Ao realizar uma análise dos principais concorrentes indiretos, pois no mesmo modelo de negócio não se tem nenhum no mercado hoje, portanto não há concorrentes diretos, foi possível destacar que seu modelo de negócio é único o que irá fortalecer a penetração de mercado.

Quadro 1: Análise comparativa entre o negócio do projeto e da sua concorrência indireta

	Qualidade	Preço	Condições de pagamento	Localização	Atendimento	Serviços aos clientes	Garantias oferecidas
Fios de Encanto	No atendimento, nos produtos e serviços;	Médio comparado a renda da classe do público alvo do negócio;	Cartões de crédito e débito, à vista e pix	Será aberta, no bairro Nova Betânia em Mossoró;	Excelente com foco na experiência do cliente;	Avaliação capilar, lavagens e cortes e venda de cosméticos;	Produtos de excelente qualidade e acompanhamento dos resultados;
Bendita Cosméticos	Nos produtos vendidos;	Preços direcionados a classe social alta;	Cartões de crédito e débito, à vista	Localizada no Centro da cidade;	Avaliação capilar bem sucinta;	Avaliação capilar e venda de cosméticos;	Contato para caso haja dúvidas;
Salão Soft Studio	Nos serviços ofertados.	Preços entre a classe social média e alta.	Cartões de crédito e débito, à vista	Localizada no bairro Abolição 3;	Atende mediante agendamento.	Maquiagem, penteados, corte, tratamento e coloração.	Realiza aplicação de bons cursos.

Fonte: Autoria própria (2023).

Quadro 2: Análise S.W.O.T

PONTOS FORTES	PONTOS FRACOS
• Atendimento com foco no Customer Experience; • Elevado conhecimento dos produtos e marcas; • Localização Privilegiada; • Mercado direcionado (nicho), especializado em técnicas e produtos capilares.	• Ser novo entrante no mercado já fidelizado na cidade; • As marcas dos produtos utilizados não serem autorais; • Não ter um entregador particular.

OPORTUNIDADES	AMEAÇAS
• Demanda existente para utilização de produtos naturais; • Fabricação de produtos por manipulação; • Abertura de franquias da marca.	• Força de concorrentes diretos e indiretos; • Preço da concorrência ser consideravelmente mais baixo; • Poucas distribuidoras de produtos capilares dentro da cidade de Mossoró; • Concorrência com mais experiência no mercado.

Fonte: Autoria própria (2023).

4.3 PRODUTOS E SERVIÇOS

Para a fios de encanto cabelos são muito mais do que apenas fios que emolduram o rosto, eles são uma parte essencial de identidade e autoestima das pessoas. Entendendo a importância de cabelos saudáveis e bonitos, foi pensando na criação desse espaço de terapia capilar, um lugar dedicado ao cuidado completo dos cabelos.

A qualidade dos produtos que serão usados desempenha um papel crucial para atingir os resultados esperados. As marcas e produtos capilares serão cuidadosamente selecionados para atender às necessidades específicas de casa cabelo naquele momento. A Fios de Encanto trará uma marca pouco comercializada na cidade, e principalmente, apenas 1 dos concorrentes à comercializa na cidade de Mossoró, a marca *FOREVERLISS*, de altíssima qualidade e de força no mercado brasileiro.

O espaço de terapia capilar disponibilizará de atendimento tanto presenciais em loja física quando *on line*, sendo que os presenciais necessitam de agendamento prévio, para realização dos serviços, mas caso uma cliente apareça em loja sem agendar para adquirir algum produto o espaço conta com uma vendedora que poderá atendê-la.

O atendimento com foco no cliente é uma prioridade para o espaço Fios de encanto, o serviço será prestado de forma especial e exclusivo, pois cada cabelo e cada cliente são únicos, o espaço será bem localizado, com estacionamento privativo, climatizado e também com disposição de vinhos, cafés e bebidas refrescantes no local para melhor receber e acolher as clientes.

Todos os produtos serão muito bem selecionados, de alta tecnologia, que proporcionarão resultados de alta performance, e para conseguir tal desempenho é necessário apenas a cliente seguir as técnicas e aplicá-las com constância.

O espaço irá dispor a venda dos seguintes produtos capilares: pré poos, shampoos, condicionadores, máscaras capilares, cremes capilares, cremes multifuncionais, leave-ins, finalizadores, tônicos, protetores térmicos, cremes umectantes, acidificantes, reparadores de pontas e perfumes capilares, que atenderá à todos os tipos de cabelos, já a venda do serviço se dará através de cortes capilares, lavagens ou na compra de um pacote com atendimento agendado entre a proprietária e a cliente, onde será explicado sobre as técnicas capilares, tricologia dos fios, realizar a avaliação capilar, e detalhar todo o passo a passo sobre o processo da rotina dos cuidados capilares.

Também contará com serviços de corte de cabelos e tratamentos através de cronogramas capilares, pois para manter um cabelo saudável requer mais do que apenas cuidados esporádicos. É necessário um compromisso constante com o bem-estar dos cabelos. O serviços de cronograma capilar será projetado para fornecer uma rotina estruturada de cuidados, incluindo hidratação, nutrição e reconstrução, para garantir que os cabelos estejam sempre em sua melhor versão.

4.4 INVESTIMENTO INICIAL

O investimento inicial estimado para o projeto em questão se origina dos materiais e equipamentos para iniciação de suas atividades, os valores dos itens em questão foram baseados em pesquisa de mercado em lojas e empresas confiáveis em sites de e-commerce brasileiros que trabalham na vendas de tais produtos hoje.

Quadro 3: Itens e preços médios para o investimento inicial do projeto

INVESTIMENTO INICIAL	VALOR
1. Fachada	R\$ 650,00
2. Espelho	R\$ 1.300,00
3. Cadeiras de escritório	R\$ 450,00
4. Poltrona	R\$ 700,00
5. Estantes (2)	R\$ 780,46
6. Painéis espelhados (2)	R\$ 987,80
7. Escultura de Parede	R\$ 159,39
8. Balcão (2)	R\$ 593,31
9. Sofá	R\$ 1.000,00
10. Sacolas (50 und.), Box (30 und) e Tags (100 und.) Placa de PIX	R\$ 504,99
11. Adega	R\$ 740,99
12. Cafeteira Dolce gusto + 2 caixas com 16 cápsulas	R\$ 477,90
13. Lavatório	R\$ 1.860,80
14. Tesoura	R\$ 118,72
15. Secador	R\$ 309,00
16. Toalhas (24 und.)	R\$ 99,98
17. Prendedores	R\$ 20,55
18. Cortina	R\$ 69,90
19. Tapete	R\$ 32,55
20. Escovas de cabelo (5 und.)	R\$ 44,95

21. Taças	R\$ 90,75
22. Vinhos (4 und. De 750 ml)	R\$ 200,00
23. Abridor	R\$ 100,00
24. Xícaras	R\$ 64,51
25. Água (12 und.)	R\$ 11,99
26. Plantas	R\$ 122,82
27. Itens de Limpeza (mop, vassoura e produtos de limpeza)	R\$ 100,00
28. Curso Tricologia	R\$ 80,00
29. Curso de Designer Corte	R\$ 1.500,00
TOTAL	R\$ 13.171,36

Fonte: Autoria própria (2023).

Quadro 4: Capital próprio estimado

Próprio R\$ 2.000,00 12%

Fonte: Autoria própria (2023).

Quadro 5: Capital de terceiros, empréstimo no Banco do Nordeste

Terceiros R\$ 18.000,00 2,13%

Fonte: Autoria própria (2023).

Quadro 6: Custo médio ponderado do capital (WACC)

WACC	CAPITAL	TAXAS	%
Próprio	R\$ 2.000,00	12%	0,1
Terceiros	R\$ 18.000,00	2,13%	0,9
Total	R\$ 20.000,00	1,9170%	1,2%

= 3,11%

Fonte: Autoria própria (2023).

4.5 PROJEÇÕES E CENÁRIOS

Para as projeções deste projeto de investimento foi levado em consideração os índices financeiros; fluxo de caixa, fluxo de caixa simplificado, custos fixos, custos variáveis, Payback, TIR, VPL e DRE da empresa Fios de encanto, numa visão em 3 cenários: pessimista, realista e otimista, dados previstos segue nas tabelas respectivamente a seguir:

Tabela 1: Projeção de vendas de produtos no ano 1 em quantidade, de janeiro a junho numa visão pessimista

PRODUTOS	VALOR	JAN	VALOR2	FEV	VALOR3	MAI	VALOR4	ABR	VALOR5	MAI	VALOR6	JUN	VALOR7
Pré Poo	R\$ 35,00	4	R\$ 140,00	5	R\$ 175,00	5	R\$ 175,00	7	R\$ 245,00	4	R\$ 140,00	5	R\$ 175,00
Shampoos	R\$ 29,99	7	R\$ 209,93	7	R\$ 209,93	7	R\$ 209,93	6	R\$ 179,94	6	R\$ 179,94	7	R\$ 209,93
Condicionadores	R\$ 34,90	7	R\$ 244,30	6	R\$ 209,40	7	R\$ 244,30	6	R\$ 209,40	5	R\$ 174,50	7	R\$ 244,30
Máscaras capilares	R\$ 49,90	7	R\$ 349,30	7	R\$ 349,30	8	R\$ 399,20	5	R\$ 249,50	7	R\$ 349,30	6	R\$ 299,40
Creme capilar	R\$ 23,90	4	R\$ 95,60	2	R\$ 47,80	3	R\$ 71,70	3	R\$ 71,70	5	R\$ 119,50	2	R\$ 47,80
Creme multifuncional	R\$ 8,00	6	R\$ 48,00	7	R\$ 56,00	7	R\$ 56,00	7	R\$ 56,00	7	R\$ 56,00	7	R\$ 56,00
Leave-in	R\$ 24,90	2	R\$ 49,80	3	R\$ 74,70	4	R\$ 99,60	5	R\$ 124,50	3	R\$ 74,70	3	R\$ 74,70
Finalizadores	R\$ 29,90	3	R\$ 89,70	1	R\$ 29,90	2	R\$ 59,80	4	R\$ 119,60	3	R\$ 89,70	4	R\$ 119,60
Tônicos	R\$ 45,90	4	R\$ 183,60	5	R\$ 229,50	7	R\$ 321,30	5	R\$ 229,50	5	R\$ 229,50	4	R\$ 183,60
Protetor térmico	R\$ 39,90	3	R\$ 119,70	2	R\$ 79,80	2	R\$ 79,80	3	R\$ 119,70	4	R\$ 159,60	3	R\$ 119,70
Creme umectante	R\$ 35,90	3	R\$ 107,70	3	R\$ 107,70	3	R\$ 107,70	3	R\$ 107,70	3	R\$ 107,70	2	R\$ 71,80
Acidificantes	R\$ 45,00	1	R\$ 45,00	1	R\$ 45,00	2	R\$ 90,00	2	R\$ 90,00	3	R\$ 135,00	1	R\$ 45,00
Perfume capilar	R\$ 50,00	1	R\$ 50,00	2	R\$ 100,00	3	R\$ 150,00	2	R\$ 100,00	1	R\$ 50,00	2	R\$ 100,00
Reparador de pontas	R\$ 29,90	3	R\$ 89,70	5	R\$ 149,50	5	R\$ 149,50	4	R\$ 119,60	4	R\$ 119,60	6	R\$ 179,40
TOTAL	-		R\$ 1.822,33		R\$ 1.863,53		R\$ 2.213,83		R\$ 2.022,14		R\$ 1.985,04		R\$ 1.926,23

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 2: Projeção de vendas de produtos no ano 1 em quantidade, de julho a dezembro numa visão pessimista

JUL	VALOR8	AGO	VALOR9	SET	VALOR10	OUT	VALOR11	NOV	VALOR12	DEZ	VALOR13
5	R\$ 175,00	7	R\$ 245,00	5	R\$ 175,00	7	R\$ 245,00	7	R\$ 245,00	7	R\$ 245,00
7	R\$ 209,93	8	R\$ 239,92	7	R\$ 209,93	7	R\$ 209,93	7	R\$ 209,93	7	R\$ 209,93
7	R\$ 244,30	7	R\$ 244,30	5	R\$ 174,50	5	R\$ 174,50	7	R\$ 244,30	5	R\$ 174,50
6	R\$ 299,40	6	R\$ 299,40	5	R\$ 249,50	6	R\$ 299,40	7	R\$ 349,30	7	R\$ 349,30
2	R\$ 47,80	3	R\$ 71,70	4	R\$ 95,60	2	R\$ 47,80	5	R\$ 119,50	5	R\$ 119,50
5	R\$ 40,00	7	R\$ 56,00	7	R\$ 56,00	6	R\$ 48,00	7	R\$ 56,00	8	R\$ 64,00
3	R\$ 74,70	3	R\$ 74,70	3	R\$ 74,70	3	R\$ 74,70	4	R\$ 99,60	5	R\$ 124,50
2	R\$ 59,80	4	R\$ 119,60	3	R\$ 89,70	4	R\$ 119,60	6	R\$ 179,40	5	R\$ 149,50
4	R\$ 183,60	8	R\$ 367,20	4	R\$ 183,60	5	R\$ 229,50	7	R\$ 321,30	7	R\$ 321,30
4	R\$ 159,60	3	R\$ 119,70	2	R\$ 79,80	5	R\$ 199,50	5	R\$ 199,50	5	R\$ 199,50
2	R\$ 71,80	1	R\$ 35,90	1	R\$ 35,90	3	R\$ 107,70	3	R\$ 107,70	4	R\$ 143,60
2	R\$ 90,00	1	R\$ 45,00	1	R\$ 45,00	2	R\$ 90,00	4	R\$ 180,00	4	R\$ 180,00
1	R\$ 50,00	1	R\$ 50,00	1	R\$ 50,00	1	R\$ 50,00	2	R\$ 100,00	2	R\$ 100,00
5	R\$ 149,50	5	R\$ 149,50	5	R\$ 149,50	4	R\$ 119,60	8	R\$ 239,20	7	R\$ 209,30
	R\$ 1.855,43		R\$ 2.117,92		R\$ 1.668,73		R\$ 2.015,23		R\$ 2.650,73		R\$ 2.589,93

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 3: Projeção de serviços prestados no ano 1 em quantidade, de janeiro a junho numa visão pessimista

SERVIÇOS	VALOR	JAN	VALOR2	FEV	VALOR3	MAI	VALOR4	ABR	VALOR5	MA	VALOR6	JUN	VALOR7
Lavagem/ Tam P	R\$ 80,00	1	R\$ 80,00	2	R\$ 160,00	3	R\$ 240,00	2	R\$ 160,00	3	R\$ 240,00	3	R\$ 240,00
Lavagem/ Tam M	R\$ 120,00	2	R\$ 240,00	3	R\$ 360,00	3	R\$ 360,00	3	R\$ 360,00	3	R\$ 360,00	3	R\$ 360,00
Lavagem/ Tam G	R\$ 140,00	2	R\$ 280,00	2	R\$ 280,00	1	R\$ 140,00	2	R\$ 280,00	2	R\$ 280,00	1	R\$ 140,00
Lavagem/ Tam GG	R\$ 160,00	3	R\$ 480,00	2	R\$ 320,00	1	R\$ 160,00	2	R\$ 320,00	2	R\$ 320,00	1	R\$ 160,00
Pacote Fio Encantado	R\$ 250,00	2	R\$ 500,00	1	R\$ 250,00	2	R\$ 500,00	2	R\$ 500,00	3	R\$ 750,00	2	R\$ 500,00
Pacote Encanto	R\$ 350,00	1	R\$ 350,00	2	R\$ 700,00	2	R\$ 700,00	1	R\$ 350,00	1	R\$ 350,00	1	R\$ 350,00
Pacote Mega Encanto	R\$ 420,00	1	R\$ 420,00	1	R\$ 420,00	2	R\$ 840,00	1	R\$ 420,00	1	R\$ 420,00	1	R\$ 420,00
Cortes	R\$ 35,00	4	R\$ 140,00	4	R\$ 140,00	3	R\$ 105,00	4	R\$ 140,00	4	R\$ 140,00	3	R\$ 105,00
TOTAL	-	-	R\$ 2.490,00		R\$ 2.630,00		R\$ 3.045,00		R\$ 2.530,00		R\$ 2.860,00		R\$ 2.275,00

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 4: Projeção de serviços prestados no ano 1 em quantidade, de julho a dezembro numa visão pessimista

JUL ▾	VALOR8 ▾	AGC ▾	VALOR9 ▾	SET ▾	VALOR10 ▾	OUT ▾	VALOR11 ▾	NOV ▾	VALOR12 ▾	DEZ ▾	VALOR13 ▾
3	R\$ 240,00	2	R\$ 160,00	3	R\$ 240,00	5	R\$ 400,00	4	R\$ 320,00	5	R\$ 400,00
3	R\$ 360,00	3	R\$ 360,00	2	R\$ 240,00	4	R\$ 480,00	3	R\$ 360,00	4	R\$ 480,00
2	R\$ 280,00	3	R\$ 420,00	2	R\$ 280,00	3	R\$ 420,00	3	R\$ 420,00	5	R\$ 700,00
2	R\$ 320,00	2	R\$ 320,00	1	R\$ 160,00	2	R\$ 320,00	2	R\$ 320,00	3	R\$ 480,00
2	R\$ 500,00	3	R\$ 750,00	1	R\$ 250,00	3	R\$ 750,00	4	R\$ 1.000,00	4	R\$ 1.000,00
1	R\$ 350,00	2	R\$ 700,00	3	R\$ 1.050,00	2	R\$ 700,00	3	R\$ 1.050,00	3	R\$ 1.050,00
1	R\$ 420,00	1	R\$ 420,00	2	R\$ 840,00	2	R\$ 840,00	3	R\$ 1.260,00	2	R\$ 840,00
3	R\$ 105,00	4	R\$ 140,00	5	R\$ 175,00	5	R\$ 175,00	3	R\$ 105,00	6	R\$ 210,00
	R\$ 2.575,00		R\$ 3.270,00		R\$ 3.235,00		R\$ 4.085,00		R\$ 4.835,00		R\$ 5.160,00

Fonte: Autoria própria (2023).

Quadro 7: Fluxo de caixa no cenário pessimista

FLUXO DE CAIXA		
ANO 1	ANO 2	ANO 3
R\$ 63.721,07	R\$ 70.093,18	R\$ 77.102,49

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 5:Projeção dos custos fixos no cenário pessimista

CUSTOS FIXOS	AO MÊS	ANO 1	ANO 2	ANO 3
1. Aluguel do imóvel locado	R\$ 1.900,00	R\$ 22.800,00	R\$ 25.080,00	R\$ 27.588,00
2. Salário da funcionária	R\$ 1.450,00	R\$ 17.400,00	R\$ 19.140,00	R\$ 21.054,00
3. Pró-labore	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 19.800,00	R\$ 21.780,00
4. Energia	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.280,00	R\$ 5.808,00
5. Internet	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.640,00	R\$ 2.904,00
6. Itens de Limpeza	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.320,00	R\$ 1.452,00
7. Mensalidade Linktree	R\$ 70,00	R\$ 840,00	R\$ 924,00	R\$ 1.016,40
TOTAL	R\$ 5.620,00	R\$ 67.440,00	R\$ 74.184,00	R\$ 81.602,40

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 6:Projeção dos custos variáveis no cenário pessimista

CUSTOS VARIÁVEIS	AO MÊS	ANO 1	ANO 2	ANO 3
1. Fornecedores	R\$ 2.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 26.400,00	R\$ 29.040,00
2. Personalizados/ Embalagens	R\$ 400,00	R\$ 4.800,00	R\$ 5.280,00	R\$ 5.808,00
TOTAL	R\$ 2.400,00	R\$ 28.800,00	R\$ 31.680,00	R\$ 34.848,00

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 7: Payback no cenário pessimista

ANO	PAYBACK	PAYBACK DESCONTADO	PAYBACK ACUMULADO
1	-R\$ 32.928,95	-R\$ 46.100,31	-R\$ 47.126,70
2	-R\$ 35.120,16	-R\$ 81.220,47	-R\$ 84.470,38
3	-R\$ 37.457,78	-R\$ 118.678,25	-R\$ 125.541,15

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 8: Analise de viabilidade

VPL	VIABILIDADE	Tempo do retorno do investimento	TIR	Taxa
-R\$ 118.678,25	Inviável	16	NÃO SE APLICA	3,117%

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 9: Demonstração dos resultados no cenário pessimista

DRE	(ANO 1)	(ANO 2)	(ANO 3)
Receita Bruta (Receita em Vendas)	R\$ 63.721,07	R\$ 70.093,18	R\$ 77.102,49
(-) Custos (CMV)	R\$ 96.240,00	R\$ 105.864,00	R\$ 116.450,40
Lucro Bruto	-R\$ 32.518,93	-R\$ 35.770,82	-R\$ 39.347,91
(-) Despesas com vendas	R\$ 637,21	R\$ 700,93	R\$ 771,02
Lucro Operacional	-R\$ 33.156,14	-R\$ 36.471,75	-R\$ 40.118,93
PIS/ICMS/ISS	R\$ 799,20	R\$ 871,92	R\$ 951,84
Lucro Líquido	-R\$ 33.955,34	-R\$ 37.343,67	-R\$ 41.070,77

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 10: Projeção de vendas de produtos no ano 1 em quantidade, de janeiro a junho numa visão realista

PRODUTOS	VALOR	JAN	VALOR2	FEV	VALOR3	MAI	VALOR4	ABR	VALOR5	MA	VALOR6	JUN
Pré Poo	R\$ 35,00	5	R\$ 175,00	6	R\$ 210,00	7	R\$ 245,00	9	R\$ 315,00	5	R\$ 175,00	6
Shampoos	R\$ 29,99	9	R\$ 269,91	9	R\$ 269,91	10	R\$ 299,90	8	R\$ 239,92	8	R\$ 239,92	10
Condicionadores	R\$ 34,90	9	R\$ 314,10	7	R\$ 244,30	9	R\$ 314,10	8	R\$ 279,20	7	R\$ 244,30	9
Máscaras capilares	R\$ 49,90	9	R\$ 449,10	9	R\$ 449,10	10	R\$ 499,00	6	R\$ 299,40	9	R\$ 449,10	8
Creme capilar	R\$ 23,90	5	R\$ 119,50	3	R\$ 71,70	4	R\$ 95,60	4	R\$ 95,60	7	R\$ 167,30	3
Creme multifuncional	R\$ 8,00	8	R\$ 64,00	9	R\$ 72,00	10	R\$ 80,00	9	R\$ 72,00	10	R\$ 80,00	11
Leave-in	R\$ 24,90	3	R\$ 74,70	4	R\$ 99,60	5	R\$ 124,50	6	R\$ 149,40	4	R\$ 99,60	4
Finalizadores	R\$ 29,90	4	R\$ 119,60	2	R\$ 59,80	4	R\$ 119,60	5	R\$ 149,50	4	R\$ 119,60	5
Tônicos	R\$ 45,90	5	R\$ 229,50	6	R\$ 275,40	9	R\$ 413,10	7	R\$ 321,30	6	R\$ 275,40	5
Protetor térmico	R\$ 39,90	4	R\$ 159,60	3	R\$ 119,70	3	R\$ 119,70	4	R\$ 159,60	5	R\$ 199,50	4
Creme umectante	R\$ 35,90	4	R\$ 143,60	4	R\$ 143,60	4	R\$ 143,60	4	R\$ 143,60	4	R\$ 143,60	3
Acidificantes	R\$ 45,00	2	R\$ 90,00	2	R\$ 90,00	3	R\$ 135,00	3	R\$ 135,00	4	R\$ 180,00	2
Perfume capilar	R\$ 50,00	2	R\$ 100,00	3	R\$ 150,00	4	R\$ 200,00	3	R\$ 150,00	2	R\$ 100,00	3
Reparador de pontas	R\$ 29,90	4	R\$ 119,60	6	R\$ 179,40	6	R\$ 179,40	5	R\$ 149,50	5	R\$ 149,50	8
TOTAL	R\$ 483,09		R\$ 2.428,21		R\$ 2.434,51		R\$ 2.968,50		R\$ 2.659,02		R\$ 2.622,82	

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 11: Projeção de vendas de produtos no ano 1 em quantidade, de julho a dezembro numa visão realista

JUL	VALOR8	AGO	VALOR9	SET	VALOR10	OUT	VALOR11	NOV	VALOR12	DEZ	VALOR13
6	R\$ 210,00	11	R\$ 385,00	6	R\$ 210,00	9	R\$ 315,00	10	R\$ 350,00	12	R\$ 420,00
10	R\$ 299,90	12	R\$ 359,88	11	R\$ 329,89	10	R\$ 299,90	11	R\$ 329,89	11	R\$ 329,89
9	R\$ 314,10	10	R\$ 349,00	6	R\$ 209,40	7	R\$ 244,30	9	R\$ 314,10	7	R\$ 244,30
8	R\$ 399,20	8	R\$ 399,20	7	R\$ 349,30	8	R\$ 399,20	10	R\$ 499,00	12	R\$ 598,80
3	R\$ 71,70	4	R\$ 95,60	5	R\$ 119,50	3	R\$ 71,70	6	R\$ 143,40	6	R\$ 143,40
7	R\$ 56,00	9	R\$ 72,00	10	R\$ 80,00	8	R\$ 64,00	12	R\$ 96,00	15	R\$ 120,00
4	R\$ 99,60	4	R\$ 99,60	4	R\$ 99,60	4	R\$ 99,60	5	R\$ 124,50	6	R\$ 149,40
3	R\$ 89,70	5	R\$ 149,50	4	R\$ 119,60	6	R\$ 179,40	8	R\$ 239,20	7	R\$ 209,30
5	R\$ 229,50	12	R\$ 550,80	5	R\$ 229,50	7	R\$ 321,30	10	R\$ 459,00	10	R\$ 459,00
5	R\$ 199,50	4	R\$ 159,60	3	R\$ 119,70	6	R\$ 239,40	6	R\$ 239,40	7	R\$ 279,30
3	R\$ 107,70	2	R\$ 71,80	2	R\$ 71,80	4	R\$ 143,60	4	R\$ 143,60	5	R\$ 179,50
3	R\$ 135,00	2	R\$ 90,00	2	R\$ 90,00	3	R\$ 135,00	5	R\$ 225,00	5	R\$ 225,00
2	R\$ 100,00	2	R\$ 100,00	1	R\$ 50,00	2	R\$ 100,00	3	R\$ 150,00	3	R\$ 150,00
6	R\$ 179,40	6	R\$ 179,40	7	R\$ 209,30	5	R\$ 149,50	10	R\$ 299,00	9	R\$ 269,10
	R\$ 2.491,30		R\$ 3.061,38		R\$ 2.287,59		R\$ 2.761,90		R\$ 3.612,09		R\$ 3.776,99

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 12: Projeção de serviços prestados em quantidade no ano 1, de janeiro a junho numa visão realista

SERVIÇOS	VALOR	JAN	VALOR2	FEV	VALOR3	MAI	VALOR4	ABR	VALOR5	MA	VALOR6	JUN	VALOR7
Lavagem/ Tam P	R\$ 80,00	2	R\$ 160,00	3	R\$ 240,00	4	R\$ 320,00	3	R\$ 240,00	4	R\$ 320,00	5	R\$ 400,00
Lavagem/ Tam M	R\$ 120,00	3	R\$ 360,00	4	R\$ 480,00	4	R\$ 480,00	4	R\$ 480,00	4	R\$ 480,00	6	R\$ 720,00
Lavagem/ Tam G	R\$ 140,00	3	R\$ 420,00	3	R\$ 420,00	2	R\$ 280,00	3	R\$ 420,00	3	R\$ 420,00	3	R\$ 420,00
Lavagem/ Tam GG	R\$ 160,00	4	R\$ 640,00	3	R\$ 480,00	2	R\$ 320,00	3	R\$ 480,00	3	R\$ 480,00	2	R\$ 320,00
Pacote Fio Encantado	R\$ 250,00	3	R\$ 750,00	2	R\$ 500,00	3	R\$ 750,00	3	R\$ 750,00	4	R\$ 1.000,00	4	R\$ 1.000,00
Pacote Encanto	R\$ 350,00	2	R\$ 700,00	3	R\$ 1.050,00	3	R\$ 1.050,00	2	R\$ 700,00	2	R\$ 700,00	3	R\$ 1.050,00
Pacote Mega Encanto	R\$ 420,00	2	R\$ 840,00	2	R\$ 840,00	3	R\$ 1.260,00	2	R\$ 840,00	2	R\$ 840,00	2	R\$ 840,00
Cortes	R\$ 35,00	5	R\$ 175,00	5	R\$ 175,00	6	R\$ 210,00	5	R\$ 175,00	5	R\$ 175,00	6	R\$ 210,00
TOTAL	R\$ 1.555,00	-	R\$ 4.045,00		R\$ 4.185,00		R\$ 4.670,00		R\$ 4.085,00		R\$ 4.415,00		R\$ 4.960,00

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 13: Projeção de serviços prestados em quantidade no ano 1, de julho a dezembro numa visão realista

JUL ▾	VALOR8 ▾	AGO ▾	VALOR9 ▾	SET ▾	VALOR10 ▾	OUT ▾	VALOR11 ▾	NOV ▾	VALOR12 ▾	DEZ ▾	VALOR13 ▾
4	R\$ 320,00	3	R\$ 240,00	4	R\$ 320,00	6	R\$ 480,00	5	R\$ 400,00	6	R\$ 480,00
4	R\$ 480,00	4	R\$ 480,00	3	R\$ 360,00	5	R\$ 600,00	4	R\$ 480,00	5	R\$ 600,00
3	R\$ 420,00	4	R\$ 560,00	3	R\$ 420,00	4	R\$ 560,00	4	R\$ 560,00	6	R\$ 840,00
3	R\$ 480,00	3	R\$ 480,00	2	R\$ 320,00	3	R\$ 480,00	3	R\$ 480,00	4	R\$ 640,00
3	R\$ 750,00	4	R\$ 1.000,00	2	R\$ 500,00	4	R\$ 1.000,00	5	R\$ 1.250,00	5	R\$ 1.250,00
2	R\$ 700,00	3	R\$ 1.050,00	4	R\$ 1.400,00	3	R\$ 1.050,00	4	R\$ 1.400,00	4	R\$ 1.400,00
2	R\$ 840,00	2	R\$ 840,00	3	R\$ 1.260,00	3	R\$ 1.260,00	4	R\$ 1.680,00	3	R\$ 1.260,00
4	R\$ 140,00	5	R\$ 175,00	7	R\$ 245,00	6	R\$ 210,00	4	R\$ 140,00	7	R\$ 245,00
	R\$ 4.130,00		R\$ 4.825,00		R\$ 4.825,00		R\$ 5.640,00		R\$ 6.390,00		R\$ 6.715,00

Fonte: Autoria própria (2023).

Quadro 8: Fluxo de caixa no cenário realista

FLUXO DE CAIXA		
ANO 1	ANO 2	ANO 3
R\$ 92.597,31	R\$ 101.857,04	R\$ 112.042,75

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 14: Projeção dos custos fixos no cenário realista

CUSTOS FIXOS ▼	AO MÊS ▼	ANO 1 ▼	ANO 2 ▼	ANO 3 ▼
1. Aluguel do imóvel locado	R\$ 1.400,00	R\$ 16.800,00	R\$ 18.480,00	R\$ 20.328,00
2. Salário da funcionária	R\$ 1.320,00	R\$ 15.840,00	R\$ 17.424,00	R\$ 19.166,40
3. Pró-labore	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 19.800,00	R\$ 21.780,00
4. Energia	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00	R\$ 2.640,00	R\$ 2.904,00
5. Internet	R\$ 120,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.584,00	R\$ 1.742,40
6. Itens de Limpeza	R\$ 80,00	R\$ 960,00	R\$ 1.056,00	R\$ 1.161,60
7. Mensalidade Linktree	R\$ 59,00	R\$ 708,00	R\$ 778,80	R\$ 856,68
TOTAL	R\$ 4.679,00	R\$ 56.148,00	R\$ 61.762,80	R\$ 67.939,08

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 15: Projeção dos custos variáveis no cenário realista

CUSTOS VARIÁVEIS ▼	AO MÊS ▼	ANO 1 ▼	ANO 2 ▼	ANO 3 ▼
1. Fornecedores	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 19.800,00	R\$ 21.780,00
2. Personalizados/ Embalagens	R\$ 380,00	R\$ 4.560,00	R\$ 5.016,00	R\$ 5.517,60
TOTAL	R\$ 1.880,00	R\$ 22.560,00	R\$ 24.816,00	R\$ 27.297,60

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 16: Payback no cenário realista

ANO	PAYBACK	PAYBACK DESCONTADO	PAYBACK ACUMULADO	TOTAL
1	R\$ 11.796,44	-R\$ 1.374,92	-R\$ 1.007,22	R\$ 37.824,73
2	R\$ 12.590,62	R\$ 24.754,76	R\$ 25.551,89	R\$ 50.205,26
3	R\$ 13.437,67	R\$ 26.825,42	R\$ 28.121,55	R\$ 52.666,21

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 17: Análise da viabilidade

TAXA	TIR	VIBILIDADE	VPL	Tempo do retorno do investimento
3,117%	82%	Viável	R\$ 24.653,37	1,3

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 18: Demonstração dos resultados no cenário realista

DRE	(ANO 1)	(ANO 2)	(ANO 3)
Receita Bruta (Receita em Vendas)	R\$ 92.597,31	R\$ 101.857,04	R\$ 112.042,75
(-) Custos (CMV)	R\$ 78.708,00	R\$ 86.578,80	R\$ 95.236,68
Lucro Bruto	R\$ 13.889,31	R\$ 15.278,24	R\$ 16.806,07
(-) Despesas com vendas	R\$ 925,97	R\$ 1.018,57	R\$ 1.120,43
Lucro Operacional	R\$ 12.963,34	R\$ 14.259,67	R\$ 15.685,64
PIS/ICMS/ISS	R\$ 799,20	R\$ 871,92	R\$ 951,84
Lucro Líquido	R\$ 12.164,14	R\$ 13.387,75	R\$ 14.733,80

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 19: Projeção de vendas de produtos do ano 1 em quantidade, de janeiro a junho numa visão otimista

PRODUTOS ▾	VALOR ▾	JAN ▾	VALOR2 ▾	FE ▾	VALOR3 ▾	MA ▾	VALOR4 ▾	AB ▾	VALOR5 ▾	MA ▾	VALOR6 ▾	JUN ▾	VALOR7 ▾
Pré Poo	R\$ 35,00	7	R\$ 245,00	7	R\$ 245,00	8	R\$ 280,00	10	R\$ 350,00	7	R\$ 245,00	7	R\$ 245,00
Shampoos	R\$ 29,99	10	R\$ 299,90	10	R\$ 299,90	12	R\$ 359,88	9	R\$ 269,91	9	R\$ 269,91	12	R\$ 359,88
Condicionadores	R\$ 34,90	10	R\$ 349,00	8	R\$ 279,20	10	R\$ 349,00	9	R\$ 314,10	8	R\$ 279,20	10	R\$ 349,00
Máscaras capilares	R\$ 49,90	10	R\$ 499,00	10	R\$ 499,00	12	R\$ 598,80	7	R\$ 349,30	10	R\$ 499,00	7	R\$ 349,30
Creme capilar	R\$ 23,90	7	R\$ 167,30	4	R\$ 95,60	6	R\$ 143,40	6	R\$ 143,40	8	R\$ 191,20	4	R\$ 95,60
Creme multifuncional	R\$ 8,00	9	R\$ 72,00	10	R\$ 80,00	12	R\$ 96,00	10	R\$ 80,00	12	R\$ 96,00	12	R\$ 96,00
Leave-in	R\$ 24,90	4	R\$ 99,60	6	R\$ 149,40	7	R\$ 174,30	7	R\$ 174,30	6	R\$ 149,40	6	R\$ 149,40
Finalizadores	R\$ 29,90	6	R\$ 179,40	4	R\$ 119,60	6	R\$ 179,40	7	R\$ 209,30	6	R\$ 179,40	7	R\$ 209,30
Tônicos	R\$ 45,90	7	R\$ 321,30	7	R\$ 321,30	10	R\$ 459,00	8	R\$ 367,20	7	R\$ 321,30	7	R\$ 321,30
Protetor térmico	R\$ 39,90	6	R\$ 239,40	4	R\$ 159,60	4	R\$ 159,60	6	R\$ 239,40	7	R\$ 279,30	6	R\$ 239,40
Creme umectante	R\$ 35,90	6	R\$ 215,40	6	R\$ 215,40	6	R\$ 215,40	6	R\$ 215,40	6	R\$ 215,40	4	R\$ 143,60
Acidificantes	R\$ 45,00	4	R\$ 180,00	4	R\$ 180,00	4	R\$ 180,00	4	R\$ 180,00	6	R\$ 270,00	4	R\$ 180,00
Perfume capilar	R\$ 50,00	4	R\$ 200,00	4	R\$ 200,00	6	R\$ 300,00	4	R\$ 200,00	4	R\$ 200,00	4	R\$ 200,00
Reparador de pontas	R\$ 29,90	6	R\$ 179,40	7	R\$ 209,30	7	R\$ 209,30	7	R\$ 209,30	7	R\$ 209,30	9	R\$ 269,10
TOTAL	-		R\$ 3.246,70		R\$ 3.053,30		R\$ 3.704,08		R\$ 3.301,61		R\$ 3.404,41		R\$ 3.206,88

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 20: Projeção de vendas de produtos do ano 1 em quantidade, de julho a dezembro numa visão otimista

JUL	VALOR8	AGO	VALOR9	SE	VALOR10	OUT	VALOR11	NOV	VALOR12	DEZ	VALOR13
7	R\$ 245,00	12	R\$ 420,00	7	R\$ 245,00	10	R\$ 350,00	12	R\$ 420,00	14	R\$ 490,00
12	R\$ 359,88	14	R\$ 419,86	12	R\$ 359,88	12	R\$ 359,88	12	R\$ 359,88	12	R\$ 359,88
10	R\$ 349,00	12	R\$ 418,80	7	R\$ 244,30	8	R\$ 279,20	10	R\$ 349,00	8	R\$ 279,20
9	R\$ 449,10	9	R\$ 449,10	8	R\$ 399,20	9	R\$ 449,10	12	R\$ 598,80	14	R\$ 698,60
4	R\$ 95,60	6	R\$ 143,40	7	R\$ 167,30	4	R\$ 95,60	7	R\$ 167,30	7	R\$ 167,30
8	R\$ 64,00	10	R\$ 80,00	12	R\$ 96,00	9	R\$ 72,00	14	R\$ 112,00	16	R\$ 128,00
6	R\$ 149,40	6	R\$ 149,40	6	R\$ 149,40	6	R\$ 149,40	7	R\$ 174,30	7	R\$ 174,30
4	R\$ 119,60	7	R\$ 209,30	6	R\$ 179,40	7	R\$ 209,30	9	R\$ 269,10	8	R\$ 239,20
7	R\$ 321,30	14	R\$ 642,60	7	R\$ 321,30	8	R\$ 367,20	12	R\$ 550,80	12	R\$ 550,80
7	R\$ 279,30	6	R\$ 239,40	4	R\$ 159,60	7	R\$ 279,30	7	R\$ 279,30	8	R\$ 319,20
4	R\$ 143,60	4	R\$ 143,60	4	R\$ 143,60	6	R\$ 215,40	6	R\$ 215,40	7	R\$ 251,30
4	R\$ 180,00	4	R\$ 180,00	4	R\$ 180,00	4	R\$ 180,00	7	R\$ 315,00	7	R\$ 315,00
4	R\$ 200,00	4	R\$ 200,00	3	R\$ 150,00	4	R\$ 200,00	4	R\$ 200,00	4	R\$ 200,00
7	R\$ 209,30	7	R\$ 209,30	8	R\$ 239,20	7	R\$ 209,30	12	R\$ 358,80	10	R\$ 299,00
	R\$ 3.165,08		R\$ 3.904,76		R\$ 3.034,18		R\$ 3.415,68		R\$ 4.369,68		R\$ 4.471,78

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 21: Projeção de serviços prestados em quantidade no ano 1, de janeiro a junho numa visão otimista

SERVIÇOS	VALOR	JAN	VALOR2	FEV	VALOR3	MAI	VALOR4	ABR	VALOR5	MAR	VALOR6	JUN	VALOR7
Lavagem/ Tam P	R\$ 80,00	3	R\$ 240,00	4	R\$ 320,00	5	R\$ 400,00	4	R\$ 320,00	5	R\$ 400,00	6	R\$ 480,00
Lavagem/ Tam M	R\$ 120,00	4	R\$ 480,00	5	R\$ 600,00	5	R\$ 600,00	5	R\$ 600,00	5	R\$ 600,00	7	R\$ 840,00
Lavagem/ Tam G	R\$ 140,00	4	R\$ 560,00	4	R\$ 560,00	3	R\$ 420,00	4	R\$ 560,00	4	R\$ 560,00	4	R\$ 560,00
Lavagem/ Tam GG	R\$ 160,00	5	R\$ 800,00	4	R\$ 640,00	3	R\$ 480,00	4	R\$ 640,00	4	R\$ 640,00	3	R\$ 480,00
Pacote Fio Encantado	R\$ 250,00	4	R\$ 1.000,00	3	R\$ 750,00	4	R\$ 1.000,00	4	R\$ 1.000,00	5	R\$ 1.250,00	5	R\$ 1.250,00
Pacote Encanto	R\$ 350,00	3	R\$ 1.050,00	4	R\$ 1.400,00	4	R\$ 1.400,00	3	R\$ 1.050,00	3	R\$ 1.050,00	4	R\$ 1.400,00
Pacote Mega Encanto	R\$ 420,00	3	R\$ 1.260,00	3	R\$ 1.260,00	4	R\$ 1.680,00	3	R\$ 1.260,00	3	R\$ 1.260,00	3	R\$ 1.260,00
Cortes	R\$ 35,00	6	R\$ 210,00	6	R\$ 210,00	7	R\$ 245,00	5	R\$ 175,00	6	R\$ 210,00	7	R\$ 245,00
TOTAL	-	-	R\$ 5.600,00		R\$ 5.740,00		R\$ 6.225,00		R\$ 5.605,00		R\$ 5.970,00		R\$ 6.515,00

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 22: Projeção de serviços prestados em quantidade no ano 1, de junho a dezembro numa visão otimista

JUL	VALOR8	AGO	VALOR9	SET	VALOR10	OUT	VALOR11	NOV	VALOR12	DEZ	VALOR13
5	R\$ 400,00	4	R\$ 320,00	5	R\$ 400,00	7	R\$ 560,00	6	R\$ 480,00	7	R\$ 560,00
5	R\$ 600,00	5	R\$ 600,00	4	R\$ 480,00	6	R\$ 720,00	5	R\$ 600,00	6	R\$ 720,00
4	R\$ 560,00	5	R\$ 700,00	4	R\$ 560,00	5	R\$ 700,00	5	R\$ 700,00	7	R\$ 980,00
4	R\$ 640,00	4	R\$ 640,00	3	R\$ 480,00	4	R\$ 640,00	4	R\$ 640,00	5	R\$ 800,00
4	R\$ 1.000,00	5	R\$ 1.250,00	3	R\$ 750,00	5	R\$ 1.250,00	6	R\$ 1.500,00	6	R\$ 1.500,00
3	R\$ 1.050,00	4	R\$ 1.400,00	5	R\$ 1.750,00	4	R\$ 1.400,00	5	R\$ 1.750,00	5	R\$ 1.750,00
3	R\$ 1.260,00	3	R\$ 1.260,00	4	R\$ 1.680,00	4	R\$ 1.680,00	5	R\$ 2.100,00	4	R\$ 1.680,00
5	R\$ 175,00	6	R\$ 210,00	8	R\$ 280,00	7	R\$ 245,00	5	R\$ 175,00	8	R\$ 280,00
	R\$ 5.685,00		R\$ 6.380,00		R\$ 6.380,00		R\$ 7.195,00		R\$ 7.945,00		R\$ 8.270,00

Fonte: Autoria própria (2023).

Quadro 9: Fluxo de caixa no cenário otimista

FLUXO DE CAIXA		
ANO 1	ANO 2	ANO 3
R\$ 119.788,14	R\$ 131.766,95	R\$ 144.943,65

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 23: Projeção dos custos fixos no cenário otimista

CUSTOS FIXOS	AO MÊS	ANO 1	ANO 2	ANO 3
1. Aluguel do imóvel locado	R\$ 1.350,00	R\$ 16.200,00	R\$ 17.820,00	R\$ 19.602,00
2. Salário da funcionária	R\$ 1.320,00	R\$ 15.840,00	R\$ 17.424,00	R\$ 19.166,40
3. Pró-labore	R\$ 1.500,00	R\$ 18.000,00	R\$ 19.800,00	R\$ 21.780,00
4. Energia	R\$ 150,00	R\$ 1.800,00	R\$ 1.980,00	R\$ 2.178,00
5. Internet	R\$ 100,00	R\$ 1.200,00	R\$ 1.320,00	R\$ 1.452,00
6. Itens de Limpeza	R\$ 50,00	R\$ 600,00	R\$ 660,00	R\$ 726,00
7. Mensalidade Linktree	R\$ 29,00	R\$ 348,00	R\$ 382,80	R\$ 421,08
TOTAL	R\$ 4.499,00	R\$ 53.988,00	R\$ 59.386,80	R\$ 65.325,48

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 24: Projeção dos custos variáveis no cenário otimista

CUSTOS VARIÁVEIS	AO MÊS	ANO 1	ANO 2	ANO 3
1. Fornecedores	R\$ 1.100,00	R\$ 13.200,00	R\$ 14.520,00	R\$ 15.972,00
2. Personalizados/ Embalagens	R\$ 304,99	R\$ 3.659,88	R\$ 4.025,87	R\$ 4.428,45
TOTAL	R\$ 1.404,99	R\$ 16.859,88	R\$ 18.545,87	R\$ 20.400,45

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 25: Payback no cenário otimista

ANO	PAYBACK	PAYBACK DESCONTADO	PAYBACK ACUMULAI
1	R\$ 45.524,19	R\$ 32.352,83	R\$ 33.771,82
2	R\$ 48.569,67	R\$ 95.512,85	R\$ 85.416,52
3	R\$ 51.818,30	R\$ 103.463,00	R\$ 142.232,95

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 26: Análise da viabilidade

Taxa	TIR	VIABILIDADE	VPL	Tempo do retorno do investimento
3,117%	362%	Viável	R\$ 132.740,81	8

Fonte: Autoria própria (2023).

Tabela 27: Demonstração dos resultados no cenário otimista

DRE	(ANO 1)	(ANO 2)	(ANO 3)
Receita Bruta (Receita em Vendas)	R\$ 119.788,14	R\$ 131.766,95	R\$ 144.943,65
(-) Custos (CMV)	R\$ 70.847,88	R\$ 77.932,67	R\$ 85.725,93
Lucro Bruto	R\$ 48.940,26	R\$ 53.834,29	R\$ 59.217,71
(-) Despesas com vendas	R\$ 1.197,88	R\$ 1.317,67	R\$ 1.449,44
Lucro Operacional	R\$ 47.742,38	R\$ 52.516,62	R\$ 57.768,28
PIS/ICMS/ISS	R\$ 799,20	R\$ 871,92	R\$ 951,84
Lucro Líquido	R\$ 46.943,18	R\$ 51.644,70	R\$ 56.816,44

Fonte: Autoria própria (2023).

4.6 ANÁLISE DA VIABILIDADE FINANCEIRA DO PROJETO

Através da pesquisa de mercado obteve-se resultados favoráveis à implementação do espaço, mas para analisar esses dados foram elaboradas projeções em três cenários, pessimista, realista e otimista, para visualizar de forma quantitativa e estatística o negócio estudado.

Em meio a análise de mercado e de viabilidade financeira, foi possível constatar que o empreendimento em questão é viável em cerca de dois cenários, há oportunidade disponível nesse nicho para a implementação desse modelo de negócio, a concorrência não chega a ser direta, apenas indireta, e os dados obtidos a partir da projeção de vendas dos produtos e da projeção de agendamentos para realização dos serviços oferecidos são promissores nos cenários realista e otimista.

O capital social será composto por; capital próprio (2.000 reais), mais capital de terceiros (18.000 reais, que se dará através de um empréstimo no Banco do Nordeste). O valor do investimento inicial soma o total de R\$ 13.171,36. O valor destinado de caixa mínimo foi de 500,00.

O valor referente aos impostos do MEI corresponde a 5% do salário mínimo vigente para o INSS, R\$5,00 de ISS e R\$1,00 de ICMS ao mês, o que soma o valor de 799,20 no ano 1, para o ano 2 e 3 foi calculado o acréscimo de 10% anuais em cada, onde o ano 1 seria o salário mínimo atual R\$1.320,00 no cenário realista e otimista, e 1.450,00 no cenário pessimista.

A taxa de crescimento utilizada no ano 2 e 3 foi de 10% sobre as receitas oriundas de vendas dos produtos e da prestação dos serviços e também foi utilizado 10% de aumento em relação aos custos fixos e variáveis. Em relação as despesas com vendas estão associadas com a comissão destinada a vendedora, foi atribuído o valor de 1% sobre todo faturamento ao longo ano.

A primeira análise observada foi a do fluxo de caixa, onde os preços dos produtos se baseiam no preço médio disponibilizado no mercado e se manteve em cada um dos cenários projetados. Em seguida foram analisados os custos fixos e variáveis.

Foi projetado os índices de VPL nos três cenários e observado os resultados obtidos nos mesmos, o cenário pessimista não apresentou VPL e TIR positivos dentro do prazo considerado para viabilidade comercial ou financeira do projeto, que seria cerca de 3 a 5 anos, esse cenário implica um alto risco para a implementação do projeto estudado. Já no cenário realista o VPL apresentou o valor de R\$ 24.653,37 seguido da taxa TIR com 82% e o prazo da obtenção do retorno do investimento inicial ocorreria em 1 ano e 3 meses, esse cenário implica baixo risco financeiro ao projeto. Por fim o cenário otimista apresentou um VPL positivo de R\$ 132.740,81 reais, taxa interna de retorno – TIR de 362%, e ao analisar o retorno do investimento levaria cerca de 8 meses para ocorrer no empreendimento, implicando que o cenário otimista não apresenta risco na abertura no negócio oriundo desse projeto.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Foi possível concluir que um investimento inicial auxilia muito o empreendedor a entender como o mercado que deseja penetrar funciona, que as projeções mostram como seria na prática o sonho almejado.

Quem escolhe empreender enfrenta diversos desafios em sua jornada, mas que ao ter conhecimento de mercado, realizar planejamento, ter uma missão e visão bem definidas auxilia o empreendedor a estar mais preparado para se manter e prosperar no mercado.

A análise de viabilidade do referido projeto de investimento apresenta as técnicas e ferramentas necessárias para obter as informações que podem ou não estimular a abertura de um novo negócio, realiza-la chega a ser imprescindível a quem deseja empreender, pois ajuda a calcular os riscos e entender se o negócio seria promissor.

Os dados do projeto apontam que o cenário pessimista não seria capaz de viabilizar o negócio em questão, pois de acordo com as análises e projeções no período de três anos não seria possível ter o retorno do investimento realizado, o que inviabiliza a implementação desse negócio nesse cenário.

Apenas os cenários realista e otimista mostra dados de viabilidade financeira para o projeto estudado e apontam que o retorno do investimento ocorreria dentro de 1 ano e 3 meses no cenário realista, e 8 meses no cenário otimista, portanto a resposta deste presente estudo é que abrir o espaço físico de terapia capilar Fios de encanto na cidade de Mossoró é viável financeiramente e mercadologicamente apenas nos cenários realista e otimista.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

SEBRAE; atualizado em 09/08/2022; <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio,37d2438af1c92410VgnVCM100000b272010aRCRD>; Acesso em: 07 nov. 2023.

SEBRAE; atualizado em 27/09/2019; <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/pr/artigos/plano-de-negocio-porque-ele-e-tao-importante-para-abrir-a-sua-empresa,05bdf074cdcda510VgnVCM1000004c00210aRCRD#:~:text=%C3%89%20preciso%20coletar%20e%20estruturar,burocr%C3%A1tico%20e%20cheio%20de%20detalhes>; Acesso em: 07 nov. 2023.

AGÊNCIA SEBRAE; 16/06/2021; <https://agenciasebrae.com.br/economia-e-politica/tres-em-cada-10-mei-fecham-as-portas-em-ate-cinco-anos-de-atividade-no->

[brasil/#:~:text=Os%20microempreendedores%20individuais%20\(MEI\)%20s%C3%A3o,de%20neg%C3%B3cio%20%C3%A9%20de%2029%25](https://brasil/#:~:text=Os%20microempreendedores%20individuais%20(MEI)%20s%C3%A3o,de%20neg%C3%B3cio%20%C3%A9%20de%2029%25) Acesso em: 07 nov. 2023.

SALIM, César. **Introdução ao Empreendedorismo**. Grupo GEN, 2009. E-book. ISBN 9788595154414. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788595154414/>. Acesso em: 07 nov. 2023.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPERD, Dean A. **Empreendedorismo**. Grupo A, 2014. E-book. ISBN 9788580553338. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788580553338/>. Acesso em: 07 nov. 2023.

DORNELAS, José. **Introdução ao Empreendedorismo: Desenvolvendo Habilidades para Fazer Acontecer**. Disponível em: Minha Biblioteca, (2ª edição). Grupo GEN, 2023.

TAJRA, Sanmya F. **Empreendedorismo: conceitos e práticas inovadoras**. (Série eixos). Disponível em: Minha Biblioteca, (2ª edição). Editora Saraiva, 2019./. Acesso em: 08 nov. 2023.

CECCONELLO, Antonio R. **A Construção do Plano de Negócio**. Editora Saraiva, 2012. E-book. ISBN 9788502087934. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502087934/>. Acesso em: 08 nov. 2023.

LEITE, Emanuel F. **O Fenômeno do Empreendedorismo** - 1ª edição. Editora Saraiva, 2012. E-book. ISBN 9788502144477. Disponível em:

<https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788502144477/>. Acesso em: 08 nov. 2023.

GREATTI, Ligia e SENHORINI, Vilma Meurer. **Empreendedorismo – uma visão comportamentalista**, Anais do I EGEPE, p. 22-34, out./2000.

SANTOS, Pedro Vieira Souza. **O plano de negócios como ferramenta estratégica para o empreendedor: um estudo de caso**, Revista Latino-Americana de Inovação e Engenharia de Produção, v. 5. n. 8. p. 150-165, 2017.

SANTOS, Alexandre Sá dos. *et al.* **Método para formulação de plano operacional aplicado ao planejamento portuário: contribuição para elaboração dos planos de desenvolvimento**

e zoneamento (pdzs) dos portos brasileiros, Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios, Florianópolis, v.13, Edição Especial 3, 2020.

SILVA, Cássia Paulino da. **Modelo de plano de negócios a ser aplicado em uma loja de cosméticos na região metropolitana de Curitiba**, (Monografia) Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2015.

TEIXEIRA, Carlos Alberto Chagas e DANTAS, Giane Gomes Teixeira. **A importância do planejamento estratégico para as pequenas empresas**, Revista Eletrônica Científica da FAESB Ano 2, v1., n.1, Abr. 2015.

PAULEK, Emanuele Casagrande. **Plano de negócio para abertura de uma distribuidora de componentes e perfis para esquadrias na cidade de Chapecó – SC**, (Monografia) Universidade Federal da Fronteira Sul, Chapecó, 2017.

FRIEDRICH, João. **Fluxo de caixa – sua importância e aplicação nas empresas**, Revista Eletrônica de Contabilidade, Curso de Ciências Contábeis UFSM VOLUME II n. 2 jun-nov/2005.

NETO, Alexandre Assaf. **Os métodos quantitativos de análise de investimentos**, Caderno de Estudos nº06, São Paulo, FIECAFI – outubro/1992.

ENDLER, Luciana. **Avaliação de empresas pelo método de fluxo de caixa descontado e os desvios causados pela utilização de taxas de desconto inadequadas**, ConTexto, Porto Alegre, v. 4, n. 6, 1º semestre 2004.

SANTOS, Danielle Freitas e SANTOS, Gabriel Marinho Albert dos. **Análise da viabilidade financeira de um projeto de investimento: estudo de caso em uma empresa do setor de informática**, Anais do V Simpósio de Engenharia de Produção - SIMEP 2017.

FERRAZ, Alexandre Foizer. **Qual a importância do plano de negócios para o sucesso de uma empresa?**, (Monografia) Centro Universitário de Brasília – UNICEUB, BRASÍLIA, maio de 2011.