

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO  
ITAJAÍ - UNIDAVI**

**DÉBORA KLETTENBERG**

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA PARA ABERTURA DE  
UMA BARBEARIA**

**RIO DO SUL  
2024**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO  
ITAJAÍ - UNIDAVI**

**DÉBORA KLETTENBERG**

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA PARA ABERTURA DE  
UMA BARBEARIA**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Área das Ciências Socialmente Aplicáveis, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí, como condição parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Prof. Orientadora M<sup>a</sup>: Cátia Heinzen

**RIO DO SUL  
2024**

**CENTRO UNIVERSITÁRIO PARA O DESENVOLVIMENTO DO ALTO VALE DO  
ITAJAÍ - UNIDAVI**

**DÉBORA KLETTENBERG**

**ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA PARA ABERTURA DE  
UMA BARBEARIA**

Trabalho de Conclusão de Curso a ser apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Área das Ciências Socialmente Aplicáveis, do Centro Universitário para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí- UNIDAVI, a ser apreciado pela Banca Examinadora, formada por:

---

Professor Orientadora: Cátia Heinzen

Banca Examinadora:

---

Prof.

---

Prof.

Rio do Sul, 30 de novembro de 2024

Dedico esse trabalho aos meus pais, meu noivo Murilo que sempre me incentivou e minha família, em especial minha tia Marlise.

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus, por me conceder saúde e forças para enfrentar cada desafio ao longo dessa jornada. À minha família, que sempre esteve ao meu lado, incentivando-me a persistir e concluir a faculdade. Ao meu noivo, por sua paciência, companheirismo e apoio incondicional em cada etapa deste caminho.

Agradeço ao coordenador César, que esteve presente sempre que precisei retomar o curso, esclarecendo minhas dúvidas e oferecendo suporte fundamental. À minha orientadora, Cátia, por sua dedicação e disponibilidade, orientando-me com praticidade e nunca me deixando sem resposta ou apoio.

Minha gratidão também à minha tia Marlise, que com carinho e firmeza sempre reforçou a importância da minha formação e me incentivou a seguir em frente.

Agradeço, ainda, a mim mesma, por em 2024 ter escolhido priorizar o que realmente importa, acolhendo-me e resolvendo pendências que, por tantas vezes, deixei de lado. Hoje, sinto meu coração repleto de alegria, leveza e gratidão por ter encarado este desafio de frente. São momentos como este que revelam o poder transformador de nossas escolhas e mostram que, de fato, tudo acontece no tempo certo.

E, por fim, aos meus pais, que sempre acreditaram em minha capacidade e me apoiaram com transparência e confiança ao longo de toda a jornada, dedico também a eles esta conquista.

## RESUMO

Este trabalho tem como objetivo principal analisar a viabilidade da abertura de uma barbearia na cidade de Ibirama, SC. A pesquisa incluiu levantamentos detalhados de mercado, custos iniciais e demais fatores essenciais para iniciar o negócio, utilizando dados reais da época. A estrutura completa do empreendimento foi delineada, com cada etapa necessária para a avaliação da viabilidade específica dentro da cidade de Ibirama. Para embasar o estudo, foram consultadas referências teóricas de livros, além da coleta de dados práticos para elaboração de tabelas e detalhamento dos orçamentos necessários. A pesquisa foi conduzida de forma descritiva, qualitativa e documental. Identificando uma demanda local, a investidora decidiu aprofundar-se em cada etapa crítica para uma tomada de decisão clara quanto à viabilidade do negócio. O resultado foi analisado com base em três cenários hipotéticos: otimista, desejado e pessimista. Esses cenários consideraram cálculos de DRE, fluxo de caixa, análise de viabilidade e TIR. Nos cenários otimista e desejado, o empreendimento mostrou-se viável para operação, com expectativas de retorno positivo e sustentado. No cenário pessimista, no entanto, o projeto não se mostrou satisfatório, uma vez que os riscos e incertezas superariam os benefícios esperados, afetando a viabilidade econômica e operacional. Com esses cenários, foi possível ter uma visão abrangente das condições do mercado e das possibilidades financeiras para a avaliação completa da viabilidade do empreendimento.

**Palavras-Chave:** Barbearia, Investimento, Viabilidade.

## LISTA DE FIGURAS

Tabela 1 – Etapas.....	42
Tabela 2 – Investimentos pré-operacionais.....	43
Tabela 3 – Itens adquiridos anteriormente.....	44
Tabela 4 – Móveis e utensílios.....	44
Tabela 5 – Equipamentos eletrônicos.....	45
Tabela 6 – Depreciação.....	46
Tabela 7 – Investimentos Fixos.....	47
Tabela 8 – Despesas fixas.....	48
Tabela 9 – Despesas variáveis por cenário.....	49
Tabela 10 – Estoque de revenda de bebidas.....	50
Tabela 11 – Estoque de atendimento.....	50
Tabela 12 – Preços.....	51
Tabela 13 – Preço revenda de bebidas.....	51
Tabela 14 – Investimento inicial.....	52
Tabela 15 – Otimista Serviços.....	53
Tabela 16 – Otimista revenda.....	53
Tabela 17 – Desejado Serviços.....	54
Tabela 18 – Desejado revenda.....	54
Tabela 19 – Pessimista Serviços.....	55
Tabela 20 – Pessimista revenda.....	56
Tabela 21 – DRE Projetada otimista.....	56
Tabela 22 – DRE Projetada desejado.....	57
Tabela 23 – DRE Projetada pessimista.....	58
Tabela 24 – Fluxo de caixa otimista.....	59
Tabela 25 – Fluxo de caixa desejado.....	60
Tabela 26 – Fluxo de caixa pessimista.....	60
Tabela 27 – Viabilidade do fluxo de caixa otimista.....	61
Tabela 28 - Viabilidade do fluxo de caixa descontado otimista.....	62
Tabela 29 – Detalhamento dos indicadores otimistas.....	62
Tabela 30 – Viabilidade do fluxo de caixa desejado.....	63
Tabela 31 - Viabilidade do fluxo de caixa descontado desejado.....	64
Tabela 32 – Detalhamento dos indicadores desejado.....	64
Tabela 33 – Viabilidade do fluxo de caixa pessimista.....	65
Tabela 34 - Viabilidade do fluxo de caixa descontado pessimista.....	66
Tabela 35 – Detalhamento dos indicadores pessimista.....	66

## LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Modelo comparativo de construção de fluxo de caixa.....	30
Quadro 2 – Direcionadores da lucratividade e do crescimento de uma empresa.....	32
Quadro 3 – Demonstração do ponto de equilíbrio.....	35



## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

VPL	Valor Presente Líquido
TMA	Taxa Mínima de Atratividade
DRE	Demonstração do Resultado do Exercício
TIR	Taxa Interna de Retorno

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>11</b>
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA .....	11
1.2 OBJETIVOS .....	12
1.3 JUSTIFICATIVA .....	12
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	<b>14</b>
2.2 EMPREENDEDORISMO .....	14
2.2 GESTÃO EMPRESARIAL .....	15
2.3 PLANO DE NEGÓCIO .....	17
2.4 ANÁLISE FINANCEIRA.....	19
2.5 ANÁLISE DE INVESTIMENTO.....	21
<b>2.5.1 Payback.....</b>	<b>23</b>
<b>2.5.2 VPL .....</b>	<b>23</b>
<b>2.5.3 TIR.....</b>	<b>24</b>
<b>2.5.4 TMA .....</b>	<b>24</b>
2.6 ANÁLISE DE SENSIBILIDADE.....	25
2.7 ORÇAMENTO DE VENDA.....	25
2.8 ORÇAMENTO DE DESPESA.....	27
2.9 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO.....	27
2.10 FLUXO DE CAIXA.....	29
2.11 RENTABILIDADE.....	31
2.12 ANÁLISE GERENCIAL.....	32
2.13 TAXA INTERNA DE RETORNO.....	33
2.14 PONTO DE EQUILIBRIO – PE.....	34
2.15 CUSTOS, VOLUME E LUCRO.....	35
<b>3. METODOLOGIA DA PESQUISA.....</b>	<b>38</b>
<b>4. ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA.....</b>	<b>39</b>
4.1 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDIMENTO.....	39
<b>4.1.1 Definição do negócio.....</b>	<b>39</b>
<b>4.1.2 Definição do projeto.....</b>	<b>40</b>
<b>4.1.3 Definição da empresa.....</b>	<b>40</b>
<b>4.1.4 Espaço físico.....</b>	<b>40</b>
<b>4.1.5 Logotipo.....</b>	<b>41</b>

4.2 IMPLANTAÇÃO DO NEGÓCIO.....	42
4.2.1 Custo de abertura.....	43
4.2.2 Máquinas e equipamentos adquiridos anteriormente.....	43
4.2.3 Custo com folha.....	44
4.2.4 Móveis e utensílios.....	44
4.2.5 Equipamentos eletrônicos.....	45
4.3 PLANO FINANCEIRO.....	45
4.3.1 Depreciação.....	45
4.3.2 Investimentos fixos.....	46
4.3.3 Despesas fixas.....	48
4.3.4 Despesas variáveis.....	48
4.3.5 Estoques.....	49
4.3.6 Definição do preço o serviço.....	50
4.3.7 Revenda de bebida – preço.....	51
4.3.8 Investimento inicial.....	52
4.4 PREVISÃO DE CENÁRIOS.....	52
4.4.1 Otimista.....	52
4.4.2 Desejado.....	54
4.4.3 Pessimista.....	55
4.5 VIABILIDADE ECONOMICA FINANCEIRA.....	56
4.5.1 Demonstração de resultado otimista.....	56
4.5.2 Demonstração de resultado desejado.....	57
4.5.3 Demonstração de resultado pessimista.....	58
4.5.4 Fluxo de caixa otimista.....	58
4.5.5 Fluxo de caixa desejado.....	59
4.5.6 Fluxo de caixa pessimista.....	60
4.5.7 Viabilidade econômico-financeira otimista.....	61
4.5.8 Viabilidade econômico-financeira desejado.....	63
4.5.9 Viabilidade econômico-financeira pessimista.....	65
5. CONCLUSÃO.....	68
6. REFERENCIAS.....	70

## 1. INTRODUÇÃO

A viabilidade econômica envolve uma série de estudos sobre o mercado visando entender se o projeto de um determinado investimento é favorável ou não, e as oportunidades de ganhos a partir dele.

Segundo Hoji (2018) as atividades são realizadas para atingir objetivos, e para obtê-los existem inúmeros recursos. Os lucros são os resultados depois de todos os custos e despesas quitadas. Não é cem por cento das empresas que conseguem atingir seus objetivos, porém, desde que a empresa tenha um planejamento estruturado, organizado e um controle financeiro adequado terão maiores chances de atingir o resultado desejado.

A análise de investimentos envolve várias decisões, mas os objetivos sempre são relacionados ao retorno. Para avaliar a viabilidade de um projeto ou uma empresa o primeiro passo é a projeção dos fluxos de caixa que esse investimento deverá gerar. O primeiro critério é entender todo o projeto operacional do projeto, entendendo suas receitas e gastos futuros. Também é importante entender o ambiente e a perspectiva do mercado e como estes podem afetar em relação ao projeto. A identificação dos ativos consiste em analisar a capacidade que tem para gerar riquezas.

Separando essa análise em duas partes, econômica e financeira, a contabilidade serve como um tripé para esses equilíbrios em comum e para as futuras decisões do negócio. O financeiro consiste em analisar o empreendimento e sua capacidade de liquidar dívida já o econômico a capacidade de gerar os lucros.

Segundo Wernke (2008) o gestor financeiro tem uma área de trabalho muito ampla para exercer. Desde as indústrias até as entidades sem fins lucrativos, necessitam do serviço de um financeiro desde que haja um fluxo recurso, entradas e saída, que exige uma atenção maior para que tenha maior retorno positivo ou para que os recursos existentes supram as carências do negócio.

### 1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Para abertura de um novo negócio é fundamental que o empresário tenha uma apresentação de coleta de dados sobre o ramo que pretende investir. Nesse estudo apresentado são respondidas perguntas que surgem ao empresário na hora de abrir sua empresa e também uma posição de como iniciar, regularizar e se efetivar no mercado. Diante disso surgem várias

dúvidas como: Será interessante investir nesse segmento? Qual a rentabilidade que o projeto proporcionará? Em quanto tempo o capital inicial será recuperado? Qual o valor a ser investido para instalação de um estabelecimento no ramo de barbearia em uma pequena cidade do Alto Vale do Itajaí?

Dessa forma a questão problema a ser respondida com essa pesquisa será: Qual a viabilidade econômico-financeira para instalação de uma barbearia na cidade de Ibirama?

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Geral

- Analisar a viabilidade econômica e financeira de uma barbearia na cidade de Ibirama.

### 1.2.2 Específicos

- Identificar o local para instalação da sede em Ibirama/SC;
- Apurar os gastos para abertura do negócio;
- Estabelecer o capital a ser investido;
- Projetar a DRE e o fluxo de caixa com recebimentos e pagamentos;
- Calcular a viabilidade da abertura do negócio na cidade de Ibirama/SC;

## 1.3 JUSTIFICATIVA

O sonho de muitos é deixar de ser empregado e ser um empreendedor, realizar o sonho do próprio negócio. Para isso, necessitam de uma visão mais ampla de como funciona o mundo do empreendedorismo. Quando uma pessoa decide empreender no seu próprio negócio ela precisa considerar o fato que nem todo risco que assume irá trazer recompensas.

Começar um negócio é estar disposto a adquirir os conhecimentos necessários para minimizar riscos e maximizar os lucros e as rentabilidades do empreendimento. A análise de viabilidade é o estudo que vai verificar se o empreendimento é viável para execução. Se sim, se inicia uma fase de estudos, orçamentos, planejamentos e aprovações.

Para a profissão contábil, se torna muito relevante todas às análises de abertura de negócio antes mesmo de simplesmente o abri-lo. A partir do estudo feito, será mais fácil identificar se teria a necessidade desse novo empreendimento na cidade e qual seria o seu

diferencial que atraísse a população. Atualmente, é difícil a empresa que não passe nem que seja por uma simples análise ou levantamento para ver a viabilidade do novo investimento e quais são os fatores que levaram aos resultados positivos.

Na cidade de Ibirama, existem algumas empresas no ramo de barbearia, o intuito é fazer um diferencial dentro da barbearia para atrair novos clientes tanto do município, como outros municípios próximos. Pensando nesse sentido, o estudo será voltado para saber se é viável para a empresa a abertura de um novo negócio. Será realizada essa análise de viabilidade econômico-financeira, orçamentos e demonstrativos dos resultados.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

A partir do referencial teórico será abordada a revisão da literatura onde apontará sobre o estudo de investimentos e as ferramentas que serão necessárias para esta análise.

### 2.1 EMPREENDEDORISMO

Para Philippi Jr, Sampaio e Fernandes (2017 p. 32) "A figura do empreendedor passou a ser confundida com a do empresário, o qual pode ser um mero proprietário dos meios de produção e não deter os atributos necessários para idealizar e implementar uma iniciativa empreendedora."

Segundo Vitorino (2016, p.11)

Não adianta criar negócio se não há quem vá comprar seus produtos ou serviços. Portanto, é fundamental definir e conhecer o público alvo do seu negócio antes de botá-lo em prática, de preferência através de uma pesquisa de mercado que permite uma precisão maior sobre a existência de demanda para o produto ou serviço que pretende oferecer à clientela"

De acordo com Alves e Silva (2018) a competição faz com que as empresas busquem mais formas de capturar vantagem competitiva sobre a concorrência ou para manter o negócio. Quando a empresa se preocupa de onde está inserida no mercado, dedica-se para se destacar e vai em busca de ferramentas para se diferenciar de outras empresas. O orçamento é um dos instrumentos que pode alavancar o potencial de sucesso.

Ainda segundo Alves e Silva (2018, p. 12) "o cenário econômico é um elemento de grande importância no desenvolvimento de orçamentos, pois os empresários tomarão decisões com base nas suas expectativas em relação ao ambiente que cerca a empresa".

Segundo Baron e Shane (2017, p.38):

[...] os empreendedores podem desenvolver ideias de negócio para tirar vantagem de cinco diferentes tipos de oportunidade que resultam das mudanças tecnológicas, políticas ou de regulamentos, e sociais e demográficas: novos produtos e serviços, novos métodos de produção, novos mercados, novas formas de organização e novas matérias primas.

Para Hisrich, Peters e Hephherd (2009, p.08) "os empreendedores pensam de modo diferente das outras pessoas. Além disso, um empreendedor em determinada situação pode raciocinar de modo diferente do que quando está realizando outra atividade ou quando está em um ambiente de decisões".

Para Dolabela (2008) uma das principais qualidades do empreendedor é saber identificar uma boa oportunidade, buscá-las e transformá-las em um retorno lucrativo para que o empreendedorismo tenha um desenvolvimento econômico, gerando resultados para o negócio

e para a sociedade. O empreendedor evolui a cada erro e acerto, avançando com novas descobertas, novas formas de comercializar, vender, gestão e etc.

Para Dornelas (1971, p. 41) "Os empreendedores de sucesso são diferentes: estão sempre atrás de novas ideias de negócio e de verdadeiras oportunidades de mercado, ficando atentos a tudo que ocorre à volta deles."

Segundo Calvo et al. (2012, p.07) " A gestão das instituições e quer que seja cumprida importantes etapas do ciclo administrativo planejar, organizar, executar e controlar. Os modernos processos de qualidade e também exigem."

Dolabela (2008, p. 29) afirma que é necessário que o empreendedor conheça formas de análise de negócio, do mercado e de si mesmo para perseguir o sucesso com passos firmes e saber colocar a sorte a seu favor.

De acordo com Bernardi (2003, p. 63) "A ideia de um empreendimento surge da observação, da percepção e análise de atividades, tendências e desenvolvimentos, na cultura, na sociedade, nos hábitos sociais e de consumo"

Segundo Dornelas (2008, p.22):

O processo empreendedor envolve todas as funções, atividades e ações associadas com a criação de novas empresas. Em primeiro lugar, o empreendedorismo envolve o processo de criação de algo de novo, de valor. Em segundo, requer devoção, o comprometimento de tempo e esforço necessário para fazer a empresa crescer. E em terceiro, que riscos calculados sejam assumidos e decisões críticas tomadas; é preciso ousadia e ânimo apesar de falhas e erros.

Dornelas (2008 p. 28) "Gerenciar a empresa parece ser a parte mais fácil, pois as outras já foram feitas. Mas não é bem assim. Cada fase do processo tem seus desafios e aprendizados."

Para Silva e Monteiro (2013, p.13) " O sucesso de um projeto de empreendedorismo vai estar necessariamente ligado ao seu empreendedor. O perfil do empreendedor e o potencial subjacente ao projeto apresentado são duas variáveis fundamentais para empreender."

## 2.2 GESTÃO EMPRESARIAL

Segundo Dornelas (2016) o processo é resumido por etapas para facilitar o trabalho. Começando pela ideia de negócio, é o ponto de partida para qualquer novo empreendimento.

Chiavenato (2014, p. 87)

Para realizar tanto o planejamento financeiro como o controle financeiro, a gestão financeira (GF) precisa constantemente acompanhar e verificar os efeitos das operações da empresa sobre suas próprias condições financeiras e avaliar se os ativos



da empresa estão sendo adequadamente administrados sob o ponto de vista de liquidez, rentabilidade e eficiência operacional.

Para Dornelas (1971, p.42) "Talvez um dos maiores mitos a respeito de novas ideias de negócios é que elas devam ser únicas. O fato de uma ideia ser ou não única não importa."

Segundo Mintzberg (1995 p. 81):

A finalidade de um plano é especificar um resultado desejado – um padrão – em algum tempo futuro. E a finalidade do controle é avaliar se tal padrão foi ou não alcançado. Com isso o planejamento e controle caminham juntos, igual ao proverbial carro e cavalo, pois não pode existir controle sem prévio planejamento, e planos perdem sua razão sem controle de acompanhamento. Juntos, planos e controles regulam resultado e, além disso, indiretamente o comportamento.

Mintzberg (1995, p.86) afirma também " Planejamento para ação emerge como sendo os meios pelos quais as decisões não rotineiras e as ações de uma inteira organização, caracteristicamente estruturada em base funcional, podem ser delineadas como sistema integrado."

Conforme Frezatti (2017 p. 03) "A gestão ocorre na organização a partir do planejamento, execução e controle das atividades. Ao tratar o processo de planejamento, todo o conjunto de processos passa a ser analisado e tratado de maneira otimizante e questionadora"

Segundo Frezatti (2017 p. 20) "O importante da organização é que os gestores tenham a visão proativa do que desejam para ela e aloquem os recursos adequados (tempo, equipamentos, tecnologia, talentos externos etc.)."

Para Thomsen (2009, p.38):

"Se você iniciar uma pequena empresa com apenas um empregado você provavelmente será o seu próprio contador. A empresa cresce e você contrata mais pessoal. Mas a atividade da empresa é gerada ponto então, torna-se difícil para você fazer suas próprias contas. Você deve buscar alguém para cuidar da sua contabilidade financeira."

Machado, Krause, Gassenferth (2017 p. 56) afirmam que " O desempenho de uma organização como um todo depende de cada uma de suas unidades organizacionais, ocasionando a necessidade de um alinhamento das estratégias dessas unidades, para que possam ser eficazes no cumprimento da missão da organização."

De acordo com Matos (2017) uma nova organização presume que a empresa tenha uma vasta dimensão. Tanto profissional quanto humana. A partir daí, abre-se portas para o futuro.

Para Halat (2019 p. 67) " Empresas de qualquer porte, a escolha da estratégia de negócios é um dos momentos mais críticos."

Para Chiavenato (2014, p.02) "As empresas são organizações sociais que utilizam dinheiro, recursos e competências para entregar algo ao mercado e atingir determinados objetivos. Quase sempre, esses objetivos estão relacionados com a lucratividade do negócio."

Para Matos (2017 p. 61):

A gestão participativa significa que a centralização e o autoritarismo cedem posição a estilos democráticos no trabalho. Do perfil individualista do tipo "missão impossível", a gestão caminha para o líder empreendedor com visão estratégica, orientado no sentido de formar e desenvolver equipes e ser ético.

Machado, Krause, Gassenferth (2017 p. 56) também acrescentam que "Modelos estratégicos são ferramentas de análise que funcionam como lentes de aumento: permitem examinar melhor de determinada situação (nitidez), ver melhor as correlações existentes e propiciar uma base comum para discussões em grupo."

Segundo Hoji (2017, p.3) "para a administração financeira, o objetivo econômico das empresas é a maximização de seu valor de mercado, pois dessa forma estará sendo aumentada a riqueza de seus proprietários (acionistas de sociedades por ações e sócios de sociedades por cotas)."

Rodriguez e Ferrante (2000) afirmam que tudo está interconectado, que novas formas de ver o mundo afetam a organização de uma empresa, contrastando numa sociedade industrial e no planejamento centralizado.

Para Rodriguez e Ferrante (2000, p. 32) "As novas organizações, baseadas em conhecimento podem ser estruturadas a partir de times de autogerenciáveis e suportados por valores intangíveis que vão além do conhecimento."

### 2.3 PLANO DE NEGÓCIO

Para Chiavenato (2014, p.133)

"A estratégia deve estar ligada a um processo contínuo de aprendizagem e adaptação. Para muitas organizações, o processo administrativo é construído ao redor do plano operacional e orçamentário com reuniões mensais para rever o desempenho em relação ao que foi planejado e analisar as variações para aplicar as ações corretivas. Isto não está errado."

Conforme Chiavenato (2014, p.133) "A estratégia requer espírito de equipe para coordenar as mudanças e sua implementação precisa de atenção contínua e foco nas iniciativas de mudanças. A mobilização de todas as pessoas através de equipes é fator indispensável."

Segundo Dornelas (2016, p. 15)

Mas, por que planejar? Ao responder a esta pergunta o empreendedor deveria pensar no plano de negócios como uma ferramenta de auxílio no processo de planejamento e não como uma obrigação. Só há razão de se planejar algo caso esteja claro para o empreendedor aonde se quer chegar, ou seja, qual é o seu objetivo

Ainda segundo Dornelas (2016, p.16) "Com o plano de negócios concluído o empreendedor obterá uma análise de viabilidade econômica do negócio ou unidade empresarial. Essa análise pode ter duas conclusões: o negócio é viável ou não."

Para Hashimoto e Borges (2020) empreendedores são estimulados pela ação do que pelo planejamento. No Brasil onde o planejamento não faz parte do dia a dia, falta motivação e falta de vontade e muitas vezes dificuldades por falta de conhecimento.

Conforme Silva e Monteiro (2013, p.33)

"Sem dúvidas, o empreendedor será o mais importante de um determinado projeto, mas o capital é essencial para a criação e desenvolvimento do negócio torna-se, deste modo, fundamental criar uma união entre o detentor da ideia e o detentor do Capital capaz de correr em risco sem troca de determinado retorno."

Segundo Nakagawa (2011, p. 68) "O plano de negócio em pirâmide, quando executado, passa a ser encarado de forma invertida. Nesse caso, o plano de negócio é sustentado pelos resultados financeiros obtidos, e o time da empresa passa a ser responsável pela execução de tudo que foi planejado."

Nakagawa (2011) ainda afirma que quando a empresa atingir suas metas o empresário deve novamente refazer seu plano de negócio e aplicar nova metas e tarefas que devem ser atingidas.

Conforme Chiavenato (2014, p. 88)

As demonstrações financeiras proporcionam uma medida relativa do desempenho financeiro da empresa e permitem comparações com exercícios anteriores e também com outras empresas no mercado. Elas permitem avaliar os padrões históricos da própria empresa ao longo de suas operações, como também fazer previsões a respeito de suas futuras operações.

Para Luecke, (2007, p. 88) "Um plano de negócios é um documento que explica uma oportunidade de negócios, identifica o mercado a ser atendido e dá detalhes sobre como a organização empreendedora planeja atingi-lo."

Segundo Thomsen (2009, p. 07)

"Um plano de negócios reúne todos os troços e parte desde a preparação do negócio e sua experiência geral de vida que forem relevantes para o seu negócio e isso contribui para uma implementação bem organizada-beneficiosa para o empreendedor, sua família, a sua rede pessoal, consultores, e fonte de financiamento"

Ainda segundo Thomsen (2009, p.) "Os empresários modernos muitas vezes definem os seus objetivos que não sejam apenas questões gerenciais e lucrativas dos seus negócios. Alguns vem se assim mesmo como tão privilegiados que tem a força pessoal para ajudar a comunidade local."

Conforme Dornelas (2016) o plano de negócio pode ser feito tanto na fase inicial da empresa, como em qualquer estágio do seu desenvolvimento. A decisão de quando planejar está relacionada as metas que a empresa quer alcançar e o direcionamento que quer seguir.

Para Hoji (2017 p. 415) "O planejamento estratégico (que é voltado para longo prazo) pode ser traduzido em quantidades e valores, de forma resumida, apresentando-os em quadros elaborados durante a fase de formulação da estratégia, facilitando, dessa forma, a compreensão e a análise dos planos."

Para Calvo et al. (2012, p.25)

Podemos afirmar que as dificuldades do processo de planejamento e controle compreendem: obter o apoio da alta administração, desenvolver o orçamento de vendas e demais planos operacionais, promover a educação orçamentária no âmbito da empresa, fixar padrões realistas, alcançar a flexibilidade da aplicação do orçamento e manter permanentemente processos adequados de acompanhamento.

## 2.4 ANÁLISE FINANCEIRA

Hastings (2013, p.36) " Qualquer investimento presume a saída de valores (em dinheiro ou em outros Direitos da organização), mas supõe-se que essa saída gerará entradas futuras de valores."

A contabilidade é tida como a linguagem dos negócios e está muito relacionada com a análise financeira. As demonstrações contábeis fornecidas pela contabilidade constituem importante grupo de informações que serão examinadas no processo de análise financeira. (Silva, 2017, p.09)

"Para obtenção de tais informações, é muito importante que o analista visite a empresa que pretende analisar, conheça as características da concorrência e busque informações por meio de associações de classe, de publicações especializadas e de periódicos em geral." (Silva, 2017, p. 16)

Segundo Alves e Laffin (2018 p.24)

Através da oscilação do desempenho empresarial é possível avaliar e entender porque algumas empresas do mesmo ramo possuem empenho melhor que outras. Isso é possível mediante a análise sobre os indicadores econômico-financeiros. É necessário que a empresa tenha conhecimento sobre as oscilações relativas ao seu desempenho, objetivando assim entender melhor o resultado atingido.

Para Hisrich, Peters e Shepherd (2014, p.257) "O empreendedor precisa ter cuidado para que a dívida não seja tão alta a ponto de dificultar ou inviabilizar os pagamentos dos juros regulares, uma situação que inibiria o crescimento e o desenvolvimento do negócio e, possivelmente, terminaria em falência."

Hisrich, Peters e Shepherd (2014) ainda firmam que analisando recursos a empresa deve buscar por uma oportunidade e também minimizar os riscos se caso não for bem-sucedida. As empresas que são administradas de modo que o empreendedor não esteja tão atento, comprometem uma exposição menor por etapa.

Para Chiavenato (2014, p. 89) "A finalidade da análise das demonstrações financeiras é proporcionar uma visão comparativa da situação financeira e do desempenho da empresa, bem como dos resultados por ela proporcionados."

Philippi Jr, Sampaio e Fernandes (2017 p.19) "A empresa que inova, por seu lado, busca, mediante diferenciação no mercado, uma posição de competitividade, a fim de obter lucro extra."

Chiavenato (2014) afirma que a empresa é um conjunto de processos. Ela cria e entrega algo de valor, que as pessoas querem e a um preço acessível satisfazendo as necessidades e expectativas de uma forma que a empresa alcance lucro o suficiente para valer a pena à operação.

Conforme Chiavenato (2014, p. 133) "As empresas são organizações sociais que utilizam dinheiro, recursos e competências para entregar algo ao mercado e atingir determinados objetivos. Quase sempre, esses objetivos estão relacionados com a lucratividade do negócio."

Segundo Soares et al. (2015) trata-se de um investimento conforme isso se torne um sacrifício do empreendedor, ligando a satisfação atual com a futura. Existindo esse gasto é necessário reverter a compra de equipamento, por exemplo, como um benefício futuro esperado.

Para Soares et al. (2015, p. 26) "Uma análise criteriosa implica uma crítica aturada do projeto, significando na prática, quase e sempre, a preparação de um projeto alternativo, elaborado com base em pressupostos e condições de funcionamento considerados mais adequados."

Chiavenato (2014, p. 89)

"A Lei n. 6.404/1976 determina que, ao fim de cada exercício social, a empresa deve elaborar as seguintes demonstrações financeiras, tendo por base sua escrituração mercantil: Balanço patrimonial, Demonstração do resultado do exercício, Demonstração das origens e aplicações de recursos"

## 2.5 ANÁLISE DE INVESTIMENTO

Souza (2008) o objetivo da empresa para a valorização é atingido quando as decisões conduzem com lucro líquido.

Para Elton et al. (2018, p.223) "Consequentemente, ao fazer com o que o investidor escolha entre uma série de investimento simples, pode-se tentar descobrir a função de ponderação (de utilidade) que o investidor está implicitamente utilizando"

Para Souza (2008, p. 01)

Para o contabilista, a empresa é vista principalmente como uma unidade de contas, uma "azienda", pois procura mostrar a evolução do patrimônio em movimento. O patrimônio de qualquer empresa se modifica a todo instante, devido às decisões de seus gestores, e a contabilidade provê os registros necessários (nas diversas contas) para que se possa acompanhar sua evolução.

Para Calvo et al. (2012, p. 25) " Normalmente, orçamento de investimentos impacta a rentabilidade e lucratividade da empresa em vários exercícios e, por vezes, representa valores vultosos envolvidos."

Segundo Camloffski (2014) por isso, a análise da viabilidade financeira dos investimentos torna-se fator primordial para os gestores antes da alocação dos recursos financeiros.

Para Elton et al. (2018, p.223) " Além disso, muitos investidores, ao se defrontar com as situações mais complicadas, descobrem aspectos do problema com os quais não se preocuparam na situação de escolhas mais simples."

Nos tempos atuais, num mundo globalizado, com mercados mais dinâmicos e tele conectados, onde o capital já não tem mais fronteiras, as inovações tecnológicas são cada vez mais frequentes e a concorrência cada vez maior, não há mais espaço para investimentos malsucedidos, pois estes podem comprometer a saúde financeira, a imagem e a credibilidade das empresas, bem como a continuidade dos seus negócios. (CAMLOFFSKI, 2014, p.3)

De acordo com Casarotto e Kopittke (2010) os investimentos mais lucrativos devem ser examinados conforme os critérios financeiros, que mostrarão as consequências na situação financeira da empresa e como afetará o capital de giro.

Investir consiste em renunciar a um consumo no presente em troca de uma promessa de retorno satisfatório no futuro. Investir consiste, então, em deixar de gastar dinheiro agora em um artigo de consumo para gastá-lo em algo que se espera que irá produzir um bom retorno no futuro (CASAROTTO E KOPITCKE, 2010, p.92)

Para Silva (2009 p.225) "O balanço é elemento fundamental para a análise econômico-financeira, para avaliação de risco de crédito ou de investimento"

Silva (2017) afirma que a análise que é desenvolvida com base nos dados contábeis diminui o grau de incerteza. As percepções baseadas apenas na intuição e experiência não são suficientes para tomar decisões que dependem de retorno.

Para Calvo et al. (2012) o orçamento de investimento está em várias empresas ligando seu plano estratégico de acordo com o plano de investimento já aprovado.

Segundo Chiavenato (2014 p. 01) "Nenhuma empresa pode ser aberta sem um mínimo de capital inicial e nem pode funcionar sem algum capital de giro, para garantir suas operações cotidianas. O dinheiro é o motor dos negócios. Sem ele, não há vida empresarial"

A análise financeira de empresas mantém relação com várias outras disciplinas afins, como: contabilidade, administração financeira, econômica, direito e estatística, entre outras. Considerando que normalmente os programas de administração financeira abrangem também uma parte de análise financeira, neste capítulo estamos dando uma atenção especial ao relacionamento contabilidade X administração financeira X análise financeira. (Silva, 2017, p. 09)

"O certo é que, independentemente do período ao qual se refere, o orçamento de caixa é um instrumento imprescindível para a área financeira, principalmente quando se fala em análise de viabilidade financeira." (CAMLOFFSKI, 2014, p. 60)

Conforme Souza (2008, p.02) "A decisão de investir é de natureza complexa, porque muitos fatores, inclusive de ordem pessoal, entram em cena. Entretanto, é necessário que se desenvolva um modelo teórico mínimo para explicar e prever essas decisões."

De acordo Camloffski (2014) é preciso avaliar o caixa ideado para o projeto, tendo base das informações é mais fácil efetuar o cálculo da análise dos investimentos, o como se dará o suporte necessário para a execução.

Para Frezatti (2008 p.22) "as atividades já consideradas como rotineiras, aquelas que fazem parte do domínio da organização, proporcionam foco em termos de otimização de sua ocorrência, sendo esse o fator mais importante."

Para Dornelas (2016 p.17)

É importante que o empreendedor atente para as peculiaridades exigidas por cada público, já que as informações mais importantes para um não são necessariamente as mesmas para outro. Isso implica em dizer que é sábia a decisão de se desenvolver várias versões de um mesmo plano de negócios para atender aos objetivos de interlocutores diferentes.

"Toda a análise de adequação financeira deve ser feita no planejamento estratégico, para que o momento do orçamento sirva apenas para a implementação de uma decisão já tomada." (Frezatti, 2008, p. 25)

Segundo Bruni (2017, p.51) "O processo de avaliação de investimentos envolve três etapas distintas: projeção de fluxo de caixa, cálculo do custo de capital e aplicação de técnicas de avaliação."

### 2.5.1 Payback

Conforme Manole (2004) O método do período de retorno do capital, ou payback, foca na seleção de projetos de investimento com base no tempo necessário para recuperar o capital investido. Esse método calcula o prazo necessário para que o valor presente dos retornos iguale o montante inicialmente investido, com o objetivo de reaver o capital aplicado.

Para Brom (2007, p.24)

"Como metodologia auxiliar na avaliação de grandes projetos, o pay- back, além de indicar o tempo de vinculação dos recursos a um dado projeto, apresenta, também, indicador auxiliar para liquidez e risco: quanto mais curto o payback, menor o risco e maior a liquidez do projeto — e vice-versa."

De acordo com Valentina e Corrêa (2019), o payback é um cálculo utilizado para determinar o tempo necessário para recuperar o capital investido em um negócio. Esse cálculo responde à pergunta comum dos investidores sobre o prazo para obter o retorno do investimento. Em geral, um período de payback mais longo é visto como desfavorável, uma vez que além da espera prolongada, aumenta-se o risco associado ao investimento. Portanto, investidores podem preferir opções que ofereçam um retorno mais rápido e seguro do capital."

"O payback, embora fácil de calcular, pode levar a decisões erradas, pois ignora o lucro após o período de retorno do capital." (Malone, 2004, pg. 234)

### 2.5.2 VPL

Para Zot e Castro (2015, p.120) "O método que apresenta a maior preferência pelos especialistas e tem sido utilizado em maior frequências em projetos vultuosos, assim como pelas empresas de maior tradição no uso dos critérios de decisão em investimentos."

Ainda para Brom (2007, p.14)



" Essa técnica de análise procura avaliar, em valor atual, todos os fluxos de caixa pertinentes a um determinado projeto de investimento. Ou seja, contrapõe, sempre em valor presente, os desembolsos que o investidor deverá realizar aos retornos que ele terá na forma de fluxos de caixa líquidos."

Para Souza (2015) uma limitação significativa da abordagem analítica para a geração da função de distribuição de probabilidade (FDP) do Valor Presente Líquido (VPL) de um projeto é a dificuldade em identificar as funções de probabilidade adequadas para representar cada um dos benefícios no fluxo de caixa do projeto.

### 2.5.3 TIR

Para Brom (2007,p.22) "O pressuposto básico do payback TIR é que a taxa interna de retorno é uma taxa média de juros, e que o prazo de recuperação do principal ocorrerá quando o investidor “dobrar” seu capital.”

Segundo Zot e Castro (2015,p.111) “Assim como juros são a renda de uma aplicação financeira e a taxa de juros é a medida relativa de sua grandeza, o lucro ou retorno é a renda de um investimento e a taxa interna de retorno é a medida relativa da grandeza do retorno”

"A taxa interna de retorno representa a taxa média periódica de retorno de um projeto suficiente para repor, de forma integral e exata, o investimento realizado.” (Brom, 2007, p.24)

### 2.5.4 TMA

"A taxa mínima de atratividade (hurdle rate) é uma taxa que as empresas tomam como referência para orientação quanto aos seus investimentos.” (Zot e Castro, 2015, p.111)

Para Souza (2015, p.70)

" Entende-se como Taxa de Mínima Atratividade a melhor taxa, com baixo grau de risco, disponível para aplicação do capital em análise. A decisão de investir sempre terá pelo menos duas alternativas para serem avaliadas: investir no projeto ou “investir na Taxa de Mínima Atratividade”. Fica implícito que o capital para investimento não fica no caixa, mas, sim, aplicado à TMA. Assim, o conceito de riqueza gerada deve levar em conta somente o excedente sobre aquilo que já se tem, isto é, o que será obtido além da aplicação do capital na TMA."

Segundo Malone (2004, p.212) "Para melhor direcionar a escolha da TMA, ela deve ser função de, pelo menos, custo do capital (aqui entendido como custo das fontes de financiamentos de terceiros) e custo de oportunidade (aqui entendido como o custo de não se optar por aplicações alternativas dos recursos do acionista).”

## 2.6 ANÁLISE DE SENSIBILIDADE

Segundo Clemente e Souza (2008, p.144) "A técnica de Análise de Sensibilidade é utilizada para o caso em que há poucos componentes do fluxo de caixa sujeitos a aleatoriedade e o grau dessa aleatoriedade seja baixo."

Outras formas de analisar os riscos de um projeto de investimento podem envolver o uso de técnicas como a análise de sensibilidade, construção de cenários, elaboração de árvore de decisão, dentre outras. (Bruni, 2017, p.52)

No livro "Análise de Sensibilidade: Teoria e Prática", Mattos e Vasconcellos discutem a importância de avaliar como variações nas entradas de um modelo podem impactar suas saídas. Eles enfatizam que essa análise é essencial para entender a robustez dos resultados e para identificar quais variáveis têm maior influência no comportamento do modelo (Mattos & Vasconcellos, 2009).

Sobre a análise de sensibilidade também podemos afirmar que:

A análise de sensibilidade é elaborada com base na teoria subjacente a cada estudo e leva em consideração as escolhas desejadas pelo pesquisador em termos de previsão de ocorrência do evento para observações não presentes na amostra, sendo, portanto, uma análise gerencial e estratégica sobre o fenômeno que se está investigando. (Favero, 2015, p.128)

## 2.7 ORÇAMENTO DE VENDA

"Na elaboração do orçamento de vendas são consideradas variáveis de mercado consumidor, variáveis de produção, variáveis de mercado fornecedor e de trabalho e variáveis de recursos financeiros." (SANVICENTE; SANTOS, 1983, p.43).

Carneiro (2015) afirma que o plano de produção é a padronização das unidades que serão fabricadas pelo setor, em determinado mês, para atender a demanda estabelecida pelo setor comercial, ou seja, orçamento de vendas.

Para Carneiro (2015, p. 83) "O orçamento de vendas deve ser a primeira etapa no processo de elaboração de um orçamento empresarial. Os outros departamentos só poderão orçar seus gastos após o departamento comercial elaborar o orçamento de vendas."

Para Mucci, Frezatti e Dieng (2015, p.299)

O trabalho promove a reflexão das funções que o orçamento exerce ou que é capaz de exercer no contexto organizacional, bem como a importância de cada uma delas para determinada área, gestor e nível hierárquico. O entendimento de quais potencialidades do orçamento de vem ser estimuladas permite aos gestores aprimorarem suas práticas

de gestão para que essas possam gerar informações para uma melhor tomada de decisões no contexto empresarial

Mucci, Frezatti e Dieng (2015) também afirmam que o orçamento é usado para decisões das ações e dos planejamentos, ele contribui para a compreensão positiva. Desse modo, é difícil estabelecer alguma fronteira para as características do orçamento, ele vai de acordo com o processo de gestão e organização da empresa.

Xavier (2008, p. 08) "A organização e execução de uma obra exigem dos profissionais, atenção em todas as suas fases, especialmente as dedicadas ao planejamento e ao controle da mesma."

Para Xavier (2008, p.05)

Elaborar um orçamento exige um processo ao qual denominamos de orçamentação. A técnica orçamentária exige identificação clara do produto e ou serviço, descrição correta, quantificação, análise e valorização de uma série de itens, requerendo técnica, atenção e, principalmente, conhecimento de como se executa uma determinada obra e ou serviço.

Martins (2003) também garante que o custo-padrão e orçamento são ligados. Pois o custo padrão faz parte da elaboração do orçamento na parte relacionada a produção e quantidades de vendas.

Para Silva e Monteiro (2013, p. 47) "Na política de preço deve definir-se não só o preço de venda, mas, também, por exemplo, prazos de pagamento a atribuir aos clientes, descontos a efetuar, entre outros"

Para Carneiro (2015, p.35) "O orçamento de vendas deve ser a primeira etapa no processo de elaboração de um orçamento empresarial. Os outros departamentos só poderão orçar seus gastos após o departamento comercial elaborar o orçamento de vendas."

Carneiro (2015) para a elaboração do orçamento o setor comercial precisa gerar dois tipos de relatórios mensalmente: preço e quantidade. Ao obter os dados, obtém-se uma previsão de faturamento para cada um dos seus produtos e serviços.

Para Marques (2013, p.115) "Um eficiente sistema de planejamento e controle das vendas/compras permite reduzir e, manter abaixo de determinado limite, as necessidades de giro derivadas dos estoques de produto para venda."

## 2.8 ORÇAMENTO DA DESPESA

O orçamento de despesa líquida tem como objetivo prever as despesas líquidas que são necessárias para dar suporte as receitas projetadas, fazendo ser possível seu gerenciamento e principalmente a minimização de gastos. (SANTOS, 2008).

Thomsen (2009) diz que orçamento operacional fornece uma visão de funcionamento do seu negócio. Assim, oferecendo essa visão das despesas necessárias até o giro do negócio começar a fluir.

Para Martins (2003, p. 230) "Custo-padrão não deixa de ser uma espécie de orçamento, apenas que tende a forçar o desempenho da produção por ser normalmente fixado com base na suposição de melhoria de aproveitamento dos fatores de produção."

Martins (2003) relacionado ao controle, diz que a grande missão é abastecer os dados, orçamentos e outras formas de precaução e acompanhar o acontecimento para a comparação dos valores que já foram estabelecidos primeiramente.

Martins (2003) ainda completa que "O conhecimento dos custos é vital para saber se, dado o preço, o produto é rentável; ou, se não rentável, se é possível reduzi-los (os custos)."

Para Thomsen (2009, p.44)

Os orçamentos são para muitos empresários uma das piores coisas sobre a partilha. Eles têm medo deles e parece que só os contabilistas possam fazer orçamentos. Não é verdade. Os orçamentos são bastante simples de fazer. É simples adição e multiplicação. Basta tomar uma despesa de cada vez.

Thomsen (2009, p.45) "Além de usar os alimentos para calcular requisitos de capital é também o consumo fazer orçamentos para prever efeitos financeiros a partir da fase de arranque, bem como da operação."

## 2.9 DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO

Marion (2011, p. 16) "A contabilidade é importante no processo de tomada de decisão porque coleta todos os dados econômicos, mensurando-os monetariamente, registrando-os e resumindo-os em forma de relatórios ou de comunicados."

Segundo Ribeiro (2014) diz que o final do exercício social deve ser apurado e a partir de seus resultados elaborar as demonstrações financeiras, dentro do período de um ano.

Para Padoveze (2012, p. 38) "As demonstrações contábeis básicas tradicionais para fins de contabilidade financeira são: balanço patrimonial, demonstração do resultado do exercício,

demonstração dos lucros ou prejuízos acumulados, demonstração das mutações do patrimônio líquido e notas explicativas."

Para Ribeiro (2014 p. 35)

As demonstrações financeiras ou demonstrações contábeis são relatórios elaborados com base na escrituração mercantil mantida pela empresa, com a finalidade de apresentar aos diversos usuários informações principalmente de natureza econômica e financeira relativas a gestão do patrimônio ocorrida durante um exercício.

Conforme Padovezi (2012) os fundamentos necessários para todas as necessidades gerenciais são: identificar a necessidade da administração, societárias, fiscais, operacionais. Estruturar a conta e o plano de conta.

Para Padovezi (2012, p.21)

O que é fundamental atualmente é a caracterização da integração do sistema de informação contábil com os demais sistemas de informação da empresa. No âmbito gerencial, essa integração torna-se crucial, pois a contabilidade gerencial utiliza-se de muitos dados e informações de outros sistemas, inclusive quantitativas, para completar seus relatórios e torná-los efetivamente úteis para o processo de tomada de decisão.

Segundo Salazar e Benedicto (2004) além do conhecimento dos eventos que desenvolvem o meio empresarial, se torna útil no controle das transações da pessoa física, assim um conhecimento básico para que o empreendedor possa entender e administrar.

Marion (2011) garante que o objetivo da contabilidade é permitir que cada usuário tenha a situação econômica e financeira da entidade num entendimento estático.

Para Calvo et al. (2012, p.25)

A demonstração Projetada do resultado do exercício possibilita a projeção dos resultados econômicos da empresa para o período planejado. Sua elaboração se dá a partir de orçamentos operacionais, tais como orçamento de venda, orçamento de produção e orçamento das despesas operacionais e financeiras.

Conforme Padovezi (2012 p.35) " Como todo sistema de informação, a contabilidade recebe os dados e informações, que se caracterizam como entrada no sistema faz o processamento por meio de sua metodologia, meios e estruturas de registros, e produz, como saída, relatórios contábeis."

## 2.10 FLUXO DE CAIXA

Segundo Silva (2018) o lucro ou prejuízo de uma empresa pode ser diferente de um resultado financeiro, o que gera caixa. Ou seja, existe diferença entre o lucro e o caixa, mesmo que tenha liquidez não quer dizer que tenho lucro no decorrer do período. O caixa da empresa gera lucro quando tem disponível a recursos para aplicação.

Para Frezatti (2014, p. 1) "No momento em que as empresas nascem a única coisa relevante na cabeça do novo empresário é o caixa. É o primeiro controle que ele pensa em fazer e o seu humor oscila em função do fluxo."

Silva (2018, P. 40)

O fluxo de caixa projetado e real da empresa representa uma importante informação gerencial. Através dessas demonstrações do fluxo de caixa, podem ser analisadas as alternativas de investimentos, os motivos que ocasionaram as mudanças da situação financeira da empresa, as formas de aplicação do lucro gerado pelas operações e também as razões de eventuais reduções no capital de giro. Para o fluxo de caixa se tornar referência de gestão, é necessário que seja possível mensurar o efeito resultante entre as decisões gerenciais e o nível de liquidez; aumentar o horizonte de projeção, e, conseqüentemente, aumentar uma visão futura da empresa; acompanhar os processos vigentes, bem como fazer uma revisão contínua desses processos no caso de eventuais mudanças nos negócios.

Segundo Frezatti (2014) temos diferentes visões quando se trata do fluxo de caixa, uma delas é a análise de um projeto de investimento, tudo que se agrega a valor se torna fundamental, que indica que o valor presente é uma abordagem necessária, ao gerenciar o dia a dia, se encontra a necessidade de controlar e planejar sua liquidez em um fluxo de caixa projetado.

Para Silva (2018, p. 39) "O fluxo de caixa facilita a gestão de uma empresa no sentido de saber exatamente qual o valor a pagar com as obrigações assumidas, quais os valores a receber e qual será o saldo disponível naquele momento. Denomina-se saldo a diferença entre os recebimentos e os pagamentos."

Ainda para Frezatti (2014, p. 4)

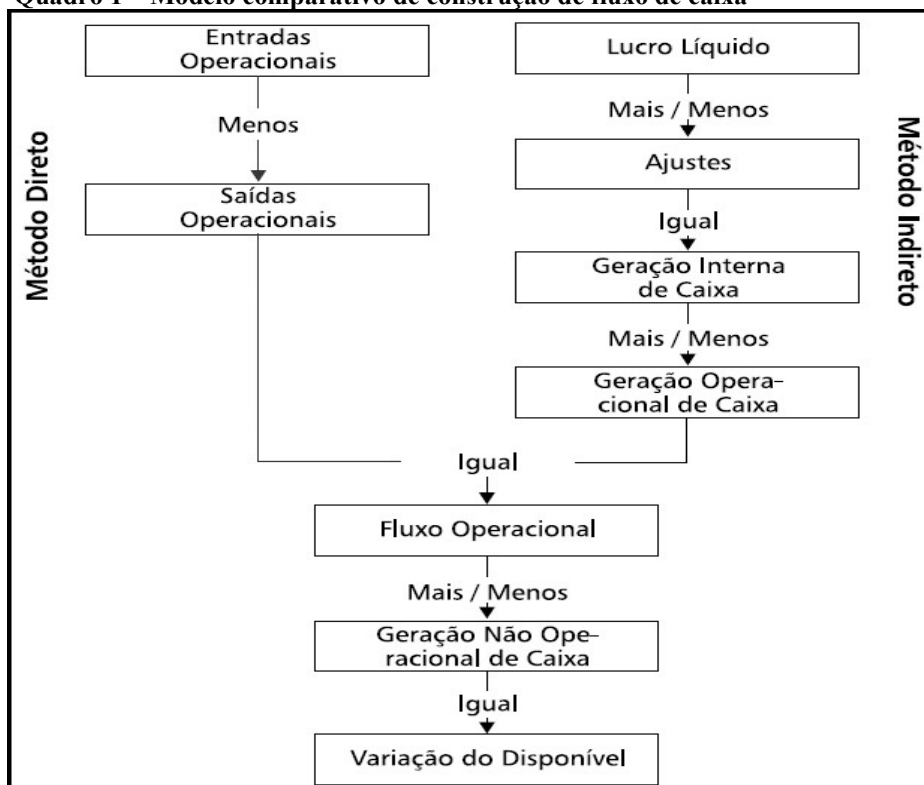
Além das questões mais técnicas no sentido de como projetar o fluxo de caixa, é importante tratar a gestão no sentido comportamental e de compromissos. Caso o fluxo de caixa não seja uma prioridade para a organização, como instrumento de gestão, não será jamais um elemento de preocupação da gerência da organização. As formas de fazê-lo são as mais diversas, sendo que, aparentemente, aquelas que afetam o bolso dos executivos são as mais eficientes em termos de atingir seus resultados.

Para Brigham e Ehrhardt (2016, p. 52) " Na verdade, muitos fatores afetam a posição de caixa de uma empresa reportada em seu balanço patrimonial. A demonstração de fluxos de

caixa separa as atividades de uma empresa em três categorias — operação, investimento e financiamento —, e resume o saldo de caixa resultante"

Segundo Silva (2018) o método indireto teria a vantagem de representar baixo custo utilizando dois balanços patrimoniais, do início e do final do período. E concilia o lucro com o fluxo de caixa operacional, mostrando a composição da diferença e as suas desvantagens seriam de acordo com o tempo necessário para gerar as informações, por exemplo, se feito uma vez por ano, podem ocorrer surpresas desagradáveis. Já o método direto teria condições para que o recebimento e pagamentos sigam métodos mais técnicos, permite administrar mais rapidamente nas empresas, e as informações podem estar disponíveis diariamente. Suas desvantagens ocorrem quando aos custos adicionais para classificá-los e a falta de experiência dos profissionais na área financeira.

**Quadro 1 – Modelo comparativo de construção de fluxo de caixa**



"O Fluxo de Caixa é um demonstrativo financeiro onde estão expressas as entradas saídas de dinheiro, em determinado período de tempo, por rubricas, pela natureza de sua movimentação de Caixa." (DOWSLEY, 1983, p.18).

## 2.11 RENTABILIDADE

Para Padoveze (2010, p. 248) Uma rentabilidade adequada obtida continuamente é, possivelmente, o maior indicador da sobrevivência e sucesso da empresa.

Ainda segundo Padoveze (2010, p. 252)

O segundo aspecto da rentabilidade é a destinação do lucro obtido. O lucro operacional deve ser suficiente para cobrir os encargos financeiros e remunerar adequadamente o capital próprio. A análise da destinação do lucro obtido é exatamente para verificar se a alavancagem financeira aconteceu, ou seja, se a tomada de capital de terceiros beneficiou os acionistas.

Crepaldi (2014) comenta que o PEE (ponto de equilíbrio econômico) ocorre quando na empresa existe um lucro e demonstra esse lucro em relação as taxas de atratividade que o mercado financeiro oferta.

Crepaldi (2014 p. 287) "O retorno sobre o investimento (ROI) é um índice de avaliação financeira que indica a rentabilidade obtida por unidade monetária de investimento. Geralmente, utiliza-se o lucro líquido como indicador."

Para Palepu e Healy (2016 p. 132)

"O crescimento e a rentabilidade de uma empresa são influenciados por suas estratégias de mercado de produto e de mercado financeiro. A estratégia de mercado de produto é implementada por meio da estratégia competitiva da empresa, das políticas de funcionamento e das decisões de investimento. As estratégias de mercado financeiro são implementadas mediante as políticas de financiamento e dividendos."

Palepu e Healy (2016) ainda acrescenta que análises feitas por meio de indicies deve comparar os números financeiros com os fatores subjacentes da empresa o mais esmiuçado possível. Mesmo a análise não dando todas as respostas sobre o andamento de uma entidade, ela o auxiliará a elaborar questões investigação a mais.

Frezatti (2003, p.18)

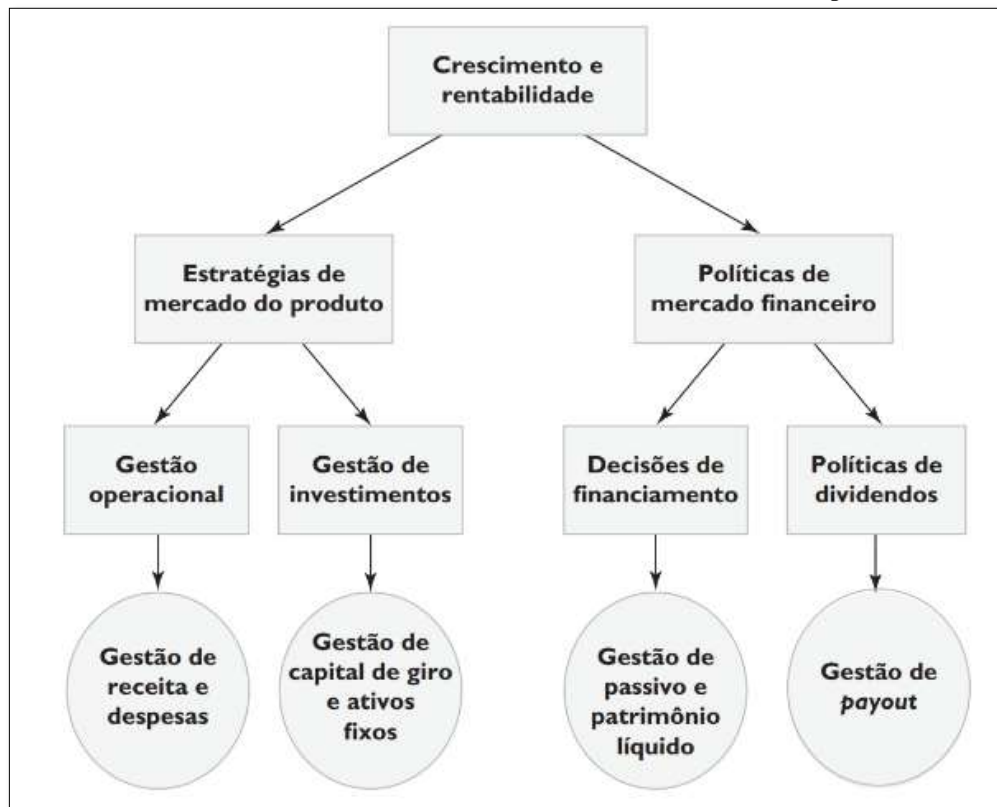
"Utilização da perspectiva de geração de lucro e caixa e seu relacionamento com a perpetuidade. Em outras palavras, significa que a observação, análise e acompanhamento dos fatos econômicos já verificados constituem-se em importante base para o prognóstico futuro da organização. Significa dizer que o lucro apurado hoje implica valorização do negócio por possível distribuição de dividendos e mesmo potencial de investimentos futuros que, por sua vez, irão trazer novos benefícios, retorno e consequências sobre o valor da empresa."



Muitas empresas podem funcionar sim sem um plano de negócio, mas ao longo dos anos se tornou cada vez mais essencial aprender a criar um rumo para sua empresa, tudo da maneira mais próxima da sua realidade. (SALIM et al., 2005)

"A divisão de responsabilidade é realizada para que os processos possam ser executados de forma ordenada e planejada. Isso é feito mesmo nas empresas de pequeno porte, com reduzido número de administradores e empregados." (Salim et al., 2005, p. 57)

**Quadro 2 – Direcionadores da lucratividade e do crescimento de uma empresa.**



Por Palepu e Healy (2016)

## 2.12 ANÁLISE GERENCIAL

Larson e Gray (2016) comentam que a análise gerencial é vista como uma perspectiva do aumento da oferta.

Bruni (2018, p.45) "O foco da contabilidade gerencial é a decisão e a análise das suas consequências. Assim, outras formas e mecanismos são empregados na compreensão e visão dos gastos."

Para Martins (2018, p.05) "Devido ao crescimento das empresas, com o consequente aumento da distância entre administrador e ativos e pessoas administradas, passou a

Contabilidade de Custos a ser encarada como uma eficiente forma de auxílio no desempenho dessa nova missão, a gerencial.”

Viceconti (2018) como gerenciamento visa a atender necessidades dos colaboradores da empresa, oferecer informações extraídas dos dados e que ajudem no processo de decisão se a capacidade da produção é insuficiente, como fixar o preço, se deve se continuar comprando matérias-primas ou terceirizadas, entre outros assuntos.

Para Saraiva et al. (2018, p. 01)

"O cálculo de gastos e rendimentos associados às principais funções da empresa, aos seus departamentos ou secções, aos serviços prestados, às encomendas e aos produtos e/ou a outros objetos de custo, permite aferir a rentabilidade de cada um e, por esta via, possibilita aos decisores internos proceder às melhorias necessárias para otimizar essa rentabilidade.”

Para Veiga e Santos (2016, p.37) "O custeio por absorção é relevante por ser autorizado pela legislação tributária, porém tem subjetividade nos rateios e pode ser considerado por alguns limitado para análise gerencial. Essa forma de custeio absorve todos os custos para os produtos, sejam fixos ou variáveis.”

Viceconti (2018, p. 10) "É também objetivo da contabilidade gerencial fornecer informações para os administradores da empresa que lhes permitam gerenciar o desempenho da mesma, avaliando se foram cumpridas as metas previstas no orçamento (função de controle).”

## 2.13 TAXA INTERNA DE RETORNO

De acordo com Motta e Calôba (2002, p.116), "A Taxa Interna de Retorno (TIR) é um índice relativo que mede a rentabilidade do investimento por unidade de tempo (ex: 25% ao ano), necessitando para isso, que haja receitas envolvidas, assim como investimentos.”

Para Alves e Silva (2018, p.25)

A compreensão da taxa interna de retorno (TIR) é essencial para que sejam avaliados projetos de investimento. Existem vários métodos que podem ser usados para que se busque verificar se o investimento será ou não uma escolha correta. Cabe aqui salientar que, muitas vezes, é necessário o uso de mais de um indicador. A TIR é um desses indicadores que facilitará a tomada de decisão quanto à viabilidade do projeto.

Ainda segundo Alves e Silva (2018, p.26) "Taxa interna de retorno, a tradução de internal rate of return (IRR) ou, como é conhecida popularmente no Brasil, TIR, é a taxa que

transforma o valor presente líquido (VPL) do fluxo de caixa de um projeto de investimento em zero.”

Conforme Gitman (2010, p. 121), "o fluxo de caixa é o sangue que corre pelas veias da empresa e, portanto, uma determinante fundamental do valor do negócio"

Gitman (2010) explica que o fluxo de caixa pode ser dividido pelo operacional, fluxo de investimento e o fluxo de funcionamento. Começando pelo primeiro que liga a parte operacional do negócio, o segundo sobre compras e vendas do ativo imobilizado e por último o que se refere as transações financeiras.

Para Alves e Silva (2018, p.29) "A análise da TIR não possui como objetivo explícito a avaliação de rentabilidade, mas propõe-se a encontrar um valor intrínseco, que, comparado à taxa mínima de atratividade (TMA), condicionará a uma tomada de decisão sobre os rumos do projeto de investimento.”

Alves e Silva (2018) consideram a análise TIR uma das formas mais visuais sobre a avaliação de um investimento, pois pode ser avaliado usando ferramentas que darão visibilidade para definir seu risco e seu retorno. A TIR tem como objetivo demonstrar a viabilidade do investimento.

Bruni (2018, p. 257) acrescenta que "Todos os fluxos de caixa da operação podem ser simplificados por meio da taxa de rentabilidade associada ao projeto estudado, igualmente denominada Taxa Interna de Retorno, TIR.”

Bruni (2018) em linhas gerais, a TIR tenta expressar o ganho da operação analisado sobre a ótica de um percentual, estudando as taxas que serão retorno resultante no capital investido.

Hoji (2009, p . 77)

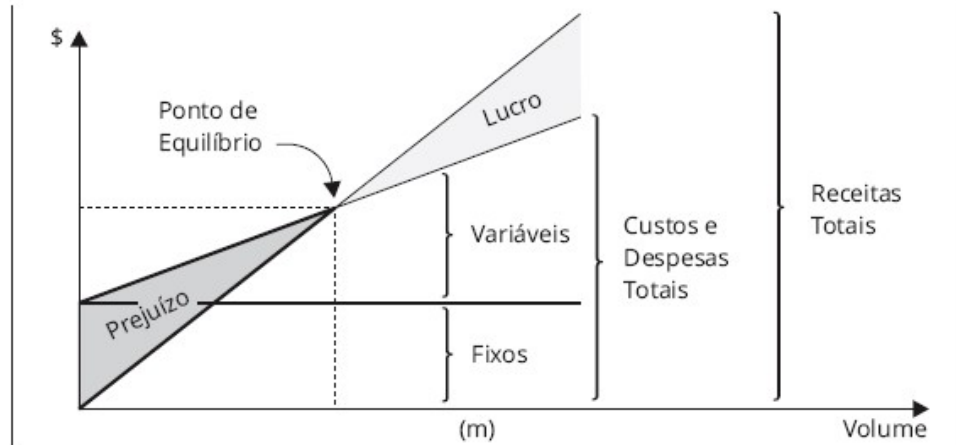
A TIR é uma taxa de juros implícita numa série de pagamentos (saídas) e recebimentos (entradas) que tem a função de descontar um valor futuro ou aplicar o fator de juros sobre um valor presente, conforme o caso, para “trazer” ou “levar” cada valor do fluxo de caixa para uma data focal. Ao aplicar a mesma taxa de TIR sobre os valores correntes, a soma das saídas deve ser igual a soma das entradas, em valor da data focal, para anularem.

## 2.14 PONTO DE EQUILÍBRIO - PE

Para Bruni (2018, p. 202) " O conceito de ponto de equilíbrio associa-se à ideia de volume mínimo de faturamento e vendas desejado para a operação. Pode ser de diferentes tipos, como o ponto de equilíbrio contábil, financeiro ou econômico.”

Veiga e Santos (2016) comenta que o ponto de equilíbrio consiste entre as receitas totais, diante o levantamento dos custos e despesas. O ponto de equilíbrio é influenciado pelo preço X volumes de venda, custos fixos e despesas.

### Quadro 3 – Demonstração do ponto de Equilíbrio



Fonte: Por Martins (2010, p.258)

Veiga e Santos (2016, p.118)

O ponto de equilíbrio contábil consiste no momento em que as receitas totais se equilibram com os custos e despesas totais. Portanto, consiste em quando a soma das margens de contribuição é suficiente para cobrir todos os custos e despesas fixos, não havendo, assim, contabilmente, nem lucro nem prejuízo.

Bruni (2018, p. 59) "A separação e a classificação volumétrica dos gastos permitem obter o ponto de equilíbrio do negócio, representado pelo volume mínimo de operação que possibilita a cobertura dos gastos."

## 2.15 CUSTOS, VOLUME E LUCRO.

Para Stopatto (2020, p. 03)

A contabilidade de custos, como vimos, teve por objetivo inicial avaliar o estoque e apurar o resultado do exercício. Com o aumento da complexidade e da aplicação da contabilidade de custos, esta passa também a ser uma ferramenta auxiliar à gestão. Com essa nova utilização, a contabilidade de custos passa então a ser também uma ferramenta para auxiliar os gestores a controlar e a tomar decisões na gestão das empresas. No tocante ao controle, é utilizada para acompanhar as realizações em comparação aos valores orçados.

Para Veiga e Santos (2016, p. 04) "Contribui na determinação do lucro, processando as informações contábeis, e possibilita, ainda, dados sobre a rentabilidade e desempenho de diversas atividades da entidade, auxiliando no planejamento e controle e no desenvolvimento das operações."

Veiga e Santos (2016) ainda acrescenta que, que os custos são analisados a partir dos gastos feitos pela entidade durante o processo operacional, ajudando nas tomadas de decisões, formação dos preços e pontes entre produção própria ou terceirizada.

Para Viceconti e Neves (2018, p. 145)

"Esta análise é um instrumento utilizado para projetar o lucro que seria obtido a diversos níveis possíveis de produção e vendas, bem como para analisar o impacto sobre o lucro de modificações no preço de venda, nos custos ou em ambos. Ela é baseada no custeio variável, e, através dela, também se pode estabelecer qual a quantidade mínima que a empresa deverá produzir e vender para que não incorra em prejuízo."

Segundo Bruni (2018, p.171) "Os processos de definição de preços baseados nos custos buscam, de alguma forma, adicionar algum valor aos custos. Por exemplo, empresas construtoras apresentam propostas de serviços estimando o custo total do projeto e adicionando uma margem padrão de lucro."

Bruni (2018) comenta que, a forma que se estabelece os preços é baseada no valor do mercado consumidor. As empresas percebem a partir dos consumidores ao invés dos vendedores, já que são o principal alvo no mercado, os preços são definidos a partir desse ajuste dos valores percebidos.

Por fim, Bruni (2018, p. 171)

De modo geral, estas técnicas buscam construir o preço com base nos custos incorridos, que podem ser mensurados e analisados sob diferentes ópticas. Porém, todo e qualquer preço de qualquer produto sempre estará limitado pelo mercado – em outras palavras, pelo valor atribuído pelos clientes ao produto ou serviço comercializado.

Segundo Yanase (2018, p. 145) "Por se tratar de instrumentos gerencias, existem diversos pontos de vista, não apenas nesse assunto como em todos os que cercam a gestão de um empreendimento, seja de qualquer porte."

Para Yanase (2018) independentemente da origem quer seja por meio do custo da concorrência ou mercado, apuração desse custo é importante para a gestão do negócio, conforme a receita e seus custos.

Conforme Veiga e Santos (2016, p. 115) " A contabilidade de custos proporciona ferramentas gerenciais para a tomada de decisão, cuja análise dos processos diários das organizações sob a óptica da gestão de custos se torna indispensável para sua viabilidade diante de um mercado com grandes concorrências."

### 3. METODOLOGIA DA PESQUISA

O trabalho de conclusão se refere a uma pesquisa descritiva sobre a análise de abertura de uma empresa voltado pro ramo da beleza na cidade de Ibirama. Por meio desse trabalho, serão demonstrados estudos de todo o processo e orçamento para a execução do negócio.

A pesquisa foi conduzida por meio de métodos qualitativos, com duas abordagens, análise documental e entrevistas. Na análise documental, foram utilizados dados provenientes de relatórios de mercado e informações fornecidas por barbeiros comerciais locais. Esse levantamento permitiu construir um panorama detalhado do setor, abordando os custos médios de instalação e o perfil dos clientes, com o objetivo de compreender melhor o cenário e as oportunidades para a abertura do novo empreendimento.

A metodologia tende a demonstrar os pontos utilizados para a execução do trabalho, na forma de: Objetivos da pesquisa; Fonte de coleta de dados; Instrumento de coleta de dados; Abordagem do problema; Procedimentos para análise de dados.

A natureza do objetivo do estudo caracteriza-se como uma pesquisa descritiva, a qual tem finalidade demonstrar as características e fator presentes na viabilidade econômico-financeira.

Para Gressler (2004, p.39)

O conhecimento científica constitui-se de uma enorme gama de fatos verificados, ou verificáveis, por meio de pesquisa. Verificáveis não só em sua manifestação global, mas, também, em suas relações causais. É um conhecimento objetivo, metódico, passível de demonstração e comprovação. Muitas pessoas questionam a ideia de que o conhecimento científica seja a única alternativa ou forma valida de conhecimento, ou mesmo a ideia de que a pesquisa seja a única maneira de se descobrir ou verificar novos ou já existentes conhecimentos, considerando se outras formas de conhecimento, como o conhecimento empírico ou conhecimento teológico.

#### **4. ANÁLISE DE VIABILIDADE ECONÔMICA FINANCEIRA PARA ABERTURA DE UMA BARBEARIA**

Nesse capítulo será apresentado o resultado da pesquisa para a realização do projeto. Foram destacados o plano operacional de abertura, plano financeiro e de investimento para o desenvolvimento da empresa, bem como a viabilidade para a abertura da empresa.

##### **4.1 CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDIMENTO**

A Barbearia Camarim Studio será um empreendimento recente, localizado na cidade de Ibirama, especializado em cortes de cabelo e barba. O negócio oferecerá uma ampla gama de serviços, incluindo cortes tradicionais e modernos, design de barba, além de tratamentos capilares que visam proporcionar uma experiência completa e de alta qualidade aos clientes.

A barbearia será gerida por um único sócio, que acumula tanto a execução dos serviços de corte e barba quanto a responsabilidade pela administração do negócio, marketing e atendimento online. Esse formato de gestão integrada permite que o sócio esteja diretamente envolvido em todas as áreas, garantindo uma supervisão cuidadosa dos processos e do atendimento ao cliente.

O espaço da barbearia foi cuidadosamente projetado em um ambiente alugado, buscando sempre o conforto e o bem-estar dos frequentadores. O principal objetivo é oferecer uma experiência diferenciada, combinando serviços de alta qualidade com atendimento personalizado, seja no local físico ou por meio de agendamentos online, realizados através de aplicativos e WhatsApp.

Além do atendimento presencial, será implementado uma estratégia de marketing que inclui descontos e promoções para clientes que optarem por agendar nossos serviços por meio de combos ou pacotes mensais. Essa abordagem visa não apenas aumentar a base de clientes, mas também fidelizá-los, criando um vínculo de longo prazo através da satisfação com nossos serviços.

O modelo de negócios também contempla um plano de preços diferenciados para clientes parceiros, o que favorece uma maior margem de lucro para ambas as partes envolvidas. Acredita-se que essa estratégia contribuirá para o crescimento contínuo da Barbearia GK, consolidando sua presença e destaque no mercado de Ibirama e região.



#### **4.1.1 Definição do negócio**

A empresa atuará no ramo estético na prestação de serviço de cortes de cabelos. Localizado na cidade de Ibirama, município com a população estimada em 19.862 pessoas segundo a fonte do IBGE. Sua sede será localizada na rua Dr. Getúlio Vargas, nº 316, bairro Centro.

A área é bem localizada, próximo a outros pontos comerciais, mercados, escolas e correio. Onde tem um grande fluxo de pessoas e de alguma maneira atrairia a atenção do público.

#### **4.1.2 Definição do projeto**

O intuito da empresa é atender a população com novidades que atenda a necessidade da população. Atualmente Ibirama se encontra com poucas opções voltadas a beleza masculina.

Para a abertura do negócio serão necessários investimentos como: móveis, equipamentos eletrônicos para o gerenciamento interno, licença de um sistema para o controle também interno e uma logo para divulgação.

#### **4.1.3 Definição da empresa**

A Empresa será registrada sob o regime do Simples Nacional, com natureza jurídica de empreendedor individual, operando de forma autônoma. Além dos serviços de cabeleireiro, a empresa também oferecerá serviços de barbearia, ampliando o portfólio de atendimento.

#### **4.1.4 Espaço físico**

Após a definição da localização da empresa, foi adaptado inicialmente pelo aluguel do imóvel, o espaço físico atenderá de forma fácil e espaçosa o fluxo de pessoas com um lugar amplo e arejado.

Inicialmente será um espaço totalmente aberto sem divisórias, com uma bancada para atendimento do cliente, prateleiras e quadros decorativos, dois espelhos grandes, cadeiras de espera e cadeira de atendimento, tapetes, um trilho de arandelas para iluminação na bancada onde acontecerá o atendimento do cliente, e o balcão para guardar os estoques de toalhas e equipamentos de atendimentos, onde também será localizado o caixa.

Em contato com a imobiliária responsável pelo imóvel, o aluguel custará R\$ 1.500,00 reais/mensais, na sala já está inclusa a internet do local, no entanto não precisará contratar pacotes e pagar mensalidade individual. E também está incluso o ar condicionado.

**Imagem 1 – fachada do Imóvel**



Fonte: Acervo do autor

**Imagem 2 – Estrutura interna do imóvel**



Fonte: Acervo do autor

O imóvel requer poucas manutenções para seu uso imediato.

#### **4.1.5 Logotipo**

O nome do empreendimento foi inspirado no conceito de camarim, o espaço onde os artistas se preparam antes de suas apresentações.

**Imagem 3 – Logo Camarim Studio barber**



Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Dessa forma, espera-se que os clientes se sintam como a “atração principal”. A logo foi desenvolvida com cores neutras e um design minimalista, transmitindo elegância e modernidade.

## 4.2 IMPLANTAÇÃO DO NEGÓCIO

Para que a empresa inicia suas atividades foram necessárias a elaboração de algumas etapas para abertura do negócio. Na Tabela 01 estará apresentada essa ordem.

**Tabela 01 - Etapas**

<b>Etapas</b>	<b>MÊS 01</b>	<b>MÊS 02</b>
Procura do imóvel	X	
Abertura/Cadastro MEI	X	
Compra de móveis e equipamentos	X	
Criação da Logotipo	X	
Aquisição dos Estoques		X
Sistema de controle interno para a loja		X
Inauguração e início das atividades		X

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

O primeiro passo foi em busca do imóvel para locação. O imóvel estava em andamento de uma reforma para enfim ser alugado, sendo assim, não será necessária nenhuma obra ou reparo no local. Após isso será necessário fazer a abertura da empresa junto à prefeitura e os demais órgãos.

Finalizando essa etapa, começaram a se fazer o levantamento de orçamentos para a montagem da estrutura e dos estoques, desde os móveis até a criação do logotipo.

#### 4.2.1 Custo de abertura

Os custos de abertura referem-se aos gastos iniciais necessários para estabelecer uma empresa e formalizá-la legalmente. Conforme apresentado na Tabela 02.

**Tabela 02 – Investimentos pré-operacionais**

<b>Investimentos Pré-Operacionais</b>	
Constituição da Empresa	1.412,00
Alvará Municipal (2024)	160,00
Corpo de Bombeiros	50,00
Certificado Digital e-CPF	134,00
Certificado Digital e-CNPJ	193,00
<b>Total:</b>	<b>1.949,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Como se trata de uma empresa do Simples Nacional, a abertura do CNPJ pode ser realizada em uma contabilidade local, que em um levantamento encontrou-se o valor de R\$ 1.412,00 e mais a taxa de alvará em R\$ 160,00 e corpo de bombeiro R\$ 50,00 considerando a estrutura do local. O sistema de emissão de notas fiscais de serviço é fornecido gratuitamente. Os encargos com imposto serão conforme o faturamento da barbearia.

Além disso, foram levantados os valores de certificado digital caso necessário, sendo eles R\$ 134,00 para CPF e R\$ 193,00 para CNPJ

#### 4.2.2 Máquinas e equipamentos adquiridos anteriormente

Em relação aos itens necessários para o trabalho, já foram adquiridos alguns itens essenciais que não precisarão ser comprados.

**Tabela 03 – Itens adquiridos anteriormente**

Lojas	Descrição	Quantidade	Preço total
Mercado livre	Maquina de corte JRL	1	1.100,00
Mercado livre	Maquina de acabamento Babliss	1	1.000,00
Shopee	Shaver	1	200,00
Mercado livre	Tesoura Fio Umi	1	125,00
Mercado livre	Tesoura Dentada Umi	1	125,00
Mercado livre	Capa	1	50,00
Mercado livre	Secador Taiff	1	200,00
<b>Total</b>			<b>2.800,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Os preços calculados são os valores de mercado atualmente, garantindo que estamos alinhados com as condições atuais, somando o conjunto de maquinas e equipamentos no valor total de R\$ 2.800,00. Os itens estão detalhados conforme a Tabela 03.

#### 4.2.3 Custos com folha

A princípio a empresa não terá funcionários registrados pois será administrado pelo próprio sócio proprietário. Como se trata de um Simples Nacional o mesmo já recolhe a contribuição previdenciária pela própria guia mensal de pagamento.

#### 4.2.4 Móveis e Utensílios

Para abertura da loja serão necessários móveis e utensílios conforme a Tabela 04.

**Tabela 04 – Móveis e Utensílios**

Fornecedor	Descrição	Unidade	Quantidade	Preço total
MercadoLivre	Balcão Caixa L Preto Atendimento Recepção	Unid.	1	999,99
MadeiraMadeira	Kit Namoradeira Tilla + 2 Poltronas	Conj.	1	763,15
MercadoLivre	Cadeira para atendimento	Unid.	1	1.452,28
MercadoLivre	Bancada para atendimento + espelho	Unid.	1	254,19
MercadoLivre	Painel Tabela De Preços 30x45	Unid.	1	100,00
MercadoLivre	Quadros decorativos	Conj.	1	180,31
Amazon	Lixeira Grande 60L	Unid.	1	90,68
Amazon	Lixeira pequena Inox para banheiro 5L	Unid.	1	80,77
MercadoLivre	Kit toalhas	Unid.	24	117,13
<b>Total</b>				<b>4.038,50</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Todos ficaram distribuídos pela sala que será totalmente aberta e ampla. O caixa será nos fundos, os acentos de espera localizados no lado direito da parede e o balcão de atendimento do lado esquerdo, deixando o espaço arejado para a recepção e circulação dos clientes.

#### 4.2.5 Equipamentos eletrônicos

Os aparelhos eletrônicos que a loja também necessitará além do seu estoque será um frigobar, uma chaleira elétrica, caixa de som e um bebedouro.

Na Tabela 05 está demonstrado a quantidade e preço dos equipamentos para uso próprio da loja.

**Tabela 05 – Equipamentos eletrônicos**

<b>Fornecedor</b>	<b>Descrição</b>	<b>Unidade</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço total</b>
Philco	Frigobar Philco 85L 7 Níveis PFG105PG	Unid.	1	1.999,90
Amazon	Chaleira elétrica	Unid.	1	84,90
Mercado Livre	Caixa de som JBL	Unid.	1	1.489,00
Philco	Bebedouro Philco Bivolt Preto	Unid.	1	343,00
			<b>Total</b>	<b>3.916,80</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Os preços cotados em lojas com o maior custo benefícios e todos os itens já incluem o frete para entrega na cidade.

#### 4.3 PLANO FINANCEIRO

Será apresentada a situação financeira e econômica inicialmente da empresa, através de análises do investimento, os custos e despesas operacionais, levantamento do estoque e o fluxo de caixa projetado.

##### 4.3.1 Depreciação

A depreciação é um recurso da contabilidade que tem o objetivo de atribuir o custo financeiro de um ativo durante sua vida útil ponto empresas utilizam o recurso para avaliar os ativos de longo prazo, considerando os projetos e planos e foi usado para a avaliação dos bens investidos na loja.

As alíquotas são utilizadas para fins fiscais e gerenciais, conforme demonstra a Tabela 06.

**Tabela 06 - Depreciação**

Máquinas e Equipamentos	Valor do Bem (R\$)	Valor a Depr. (R\$)	Taxa de Depr./Vida útil (R\$)	Depr. Anual (R\$)	Depr. Mensal (R\$)
Balcão Caixa L Preto Atendimento Recepção	999,99	999,99	50%	500,00	41,67
Kit Namoradeira Tilla + 2 Poltronas	524,25	524,25	50%	262,13	21,84
Cadeira para atendimento	1.394,07	1.394,07	10%	139,41	11,62
Bancada para atendimento + espelho	254,19	254,19	50%	127,10	10,59
Maquina de corte JRL	1.100,00	1.100,00	20%	220,00	18,33
Maquina de acabamento Babliss	1.000,00	1.000,00	20%	200,00	16,67
Shaver	200,00	200,00	50%	100,00	8,33
Secador Taiff	200,00	200,00	50%	100,00	8,33
Frigobar Philco 85L 7 Níveis PFG105PG	1.999,90	1.999,90	20%	399,98	33,33
Caixa de som JBL	1.489,00	1.489,00	20%	297,80	24,82
Bebedouro Philco Bivolt Preto	343,00	343,00	20%	68,60	5,72
<b>Total geral da depreciação</b>				<b>2.415,00</b>	<b>201,25</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Dessa forma, estimamos uma depreciação anual de 10% para móveis e utensílios, 20% para equipamentos eletrônicos e 50% para itens de menor valor, de acordo com sua vida útil.

#### 4.3.2 Investimentos fixos

O levantamento dos investimentos foi considerado os equipamentos essenciais para a operação, como maquinário, mobília e outros itens necessários os atendimentos e o funcionamento diário.

Um Balcão Caixa que será o balcão de recepção onde os clientes são atendidos para pagamentos e informações, orçado no mercado livre, no valor de R\$ 999,99. Um kit namoradeira contendo mais duas poltronas, conjunto de móveis para a área de espera, proporcionando conforto aos clientes enquanto aguardam atendimento, no valor de R\$ 763,15.

Uma cadeira para atendimento que será usada durante o atendimento ao cliente, ajustável para garantir conforto e ergonomia, avaliada no valor de R\$ 1.452,28. A bancada para atendimento com espelho no valor de R\$ 254,19 onde os clientes podem visualizar o serviço sendo realizado.

Também um painel tabela de preços que exhibe a tabela de preços dos serviços, facilitando o acesso dos clientes à informação, previsto o valor de R\$ 100,00. Quadros para decoração que ajudam a compor o ambiente e torná-lo mais acolhedor e estiloso que ficam em torno de R\$ 180,31.

Lixeira grande para coleta de resíduos no espaço de trabalho, contribuindo para a limpeza e organização da área no valor de R\$ 90,68 e uma lixeira pequena inox destinado ao banheiro no valor de R\$80,77

Também para o ambiente será comprado um frigobar da marca Philco no valor de R\$ 1.999,90, esse item destinado as bebidas que serão revendidas. Uma chaleira elétrica destinada para o atendimento, que será para o aquecimento de toalhas para o rosto. Esse item no valor de R\$ 84,90. Um bebedouro para uso apenas do barbeiro, no valor de R\$ 343,00.

Além disso, também a compra de golas higiênicas no valor de R\$ 51,80, lâminas no valor de R\$ 74,77 e pomada no valor de R\$ 147,29, 6 unidades. Esses itens são diretamente destinados aos atendimentos e fazem parte do investimento variável. A Tabela 7 traz todo detalhamento dos itens e valores.

**Tabela 07 – Investimentos fixos**

<b>Maquinas e Equipamentos</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>Valor Total</b>
Frigobar Philco 85L 7 Níveis PFG105PG	1	1.999,90	1.999,90
Chaleira elétrica	1	84,90	84,90
Caixa de som JBL	1	1.489,00	1.489,00
Bebedouro Philco Bivolt Preto	1	343,00	343,00
<b>Móveis e Utensílios</b>			
Balcão Caixa L Preto Atendimento Recepção	1	999,99	999,99
Kit Namoradeira Tilla + 2 Poltronas	1	763,15	763,15
Cadeira para atendimento	1	1.452,28	1.452,28
Bancada para atendimento + espelho	1	254,19	254,19
Painel Tabela De Preços 30x45	1	100,00	100,00
Quadros decorativos	1	180,31	180,31
Lixeira Grande 60L	1	90,68	90,68
Lixeira pequena Inox para banheiro 5L	1	80,77	80,77
Kit Toalhas	1	117,13	117,13
<b>Produtos para atendimento</b>			
Laminas	100	74,77	74,77
Gola higienica	500	51,80	51,80
Pomada/Gel Sheiving Baboom	6	147,29	147,29
<b>Total Geral</b>			<b>8.229,16</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Esses itens são essenciais neste momento inicial da abertura. No entanto, à medida que o negócio evolui, é possível que os investimentos se tornem mais substanciais, permitindo a aquisição de equipamentos de maior qualidade e a melhoria contínua dos recursos.

### 4.3.3 Despesas fixas

Despesas fixas estarão os custos recorrentes que a empresa precisará pagar regularmente para manter suas operações, independentemente do volume de produção ou vendas. Essas



despesas não variam com a quantidade de produtos vendidos ou serviços prestados. A Tabela 8 evidencia essas despesas.

**Tabela 08 – Despesas fixas**

<b>Item</b>	<b>Valor Unitário</b>	<b>%</b>	<b>Valor Anual (R\$)</b>
Aluguel	1.500,00	48,21	18.000,00
Energia Elétrica	250,00	8,03	3.000,00
Água	43,31	1,39	519,72
Depreciação	201,25	6,47	2.415,00
Outras Taxas	-	0,00	0,00
Simplex	717,00	23,04	8.604,00
Honorários Contador	400,00	12,86	4.800,00
<b>Total Geral</b>	<b>3.111,56</b>	<b>100,00</b>	<b>37.338,72</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

As despesas variáveis incluem os custos mensais com aluguel, água, energia elétrica, contabilidade e a guia de impostos, calculados com base na média dos valores levantados no cenário otimista. O valor total mensal necessário para manter a barbearia em funcionamento é de R\$ 2.910,31, desconsiderando o valor da depreciação, que ocorre de forma não perceptível diretamente. Os cálculos que compõem o valor da depreciação estão na tabela 06.

#### **4.3.4 Despesas variáveis**

Despesas variáveis são consideradas aquelas que mudam de acordo com os atendimentos, ou seja, seu valor não é fixo e pode variar de mês para mês. Para isso, foram calculados os 3 cenários. Os quais estão apresentados na Tabela 09.

**Tabela 09 – Despesas variáveis por cenário**

<b>PERIODO</b>	<b>OTIMISTA</b>	<b>DESEJADO</b>	<b>PESSIMISTA</b>
jan/25	767,56	614,04	307,02
fev/25	1.096,51	877,21	438,60
mar/25	1.096,51	877,21	438,60
abr/25	1.096,51	877,21	438,60
mai/25	1.206,16	964,93	482,46
jun/25	1.041,68	833,35	416,67
jul/25	1.260,98	1.008,79	504,39
ago/25	1.206,16	964,93	482,46
set/25	1.151,33	921,07	460,53
out/25	1.260,98	1.008,79	504,39
nov/25	1.041,68	833,35	416,67
dez/25	877,21	701,76	350,88
<b>Total</b>	<b>13.103,26</b>	<b>10.482,61</b>	<b>5.241,30</b>
<b>Média</b>	<b>1.091,94</b>	<b>873,55</b>	<b>436,78</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Dessa forma, pode-se observar a oscilação em valores mensais, todos eles foram considerados os números de atendimentos esperados para cada cenário. Sendo 10 atendimentos no cenário otimista somando-se o valor de R\$ 13.103,26, uma média anual de R\$ 1.901,94 de gastos variáveis. Para o cenário desejado apurou-se 8 clientes atingindo o valor de R\$ 10.482,61 e uma média de R\$ 873,55. E apenas 4 clientes no cenário pessimista, resultou o valor de R\$ 5.241,30 e uma média de R\$ 436,78. Comparando o cenário otimista com o pessimista, temos uma queda de mais de 50% em atendimentos.

#### **4.3.5 Estoques**

Na barbearia, não terá estoque de produtos para venda, apenas serviços. No entanto, terá um estoque de bebidas para revenda, oferecendo uma experiência mais agradável aos nossos clientes.

Dessa forma, foi realizado o levantamento do custo dessas bebidas que serão revendidas. As quais estão dispostas na Tabela 10.

**Tabela 10 – Estoque revenda de bebidas**

<b>Fornecedor</b>	<b>Descrição</b>	<b>Unidade</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço Unit.</b>	<b>Preço total</b>
Superm. Moretti	Cerveja Heineken longnek 330ml	Unid.	24	5,89	141,36
Superm. Moretti	Cerveja Heineken Zero longnek 330ml	Unid.	24	6,10	146,40
Superm. Moretti	Cerveja Spaten longnek 330ml	Unid.	24	5,49	131,76
Superm. Moretti	Cerveja Budweiser longnek 330ml	Unid.	24	5,28	126,72
Superm. Moretti	Coca Cola Lata	Unid.	24	3,00	72,00
Superm. Moretti	Coca Cola Zero Lata	Unid.	24	3,10	74,40
Superm. Moretti	Energético Redbull Original	Unid.	12	8,00	96,00
Superm. Moretti	Energético Redbull Tropical	Unid.	12	8,00	96,00
Superm. Moretti	Agua c/ gás	Unid.	24	1,49	35,76
Superm. Moretti	Agua s/ gás	Unid.	24	1,49	35,76
				<b>Total</b>	<b>956,16</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Os levantamentos foram feitos em mercado atacado no comércio local de Ibirama, onde ficaria de fácil acesso e com custo reduzido para repor a mercadoria, considerando que muitos dos itens serão comprados em quantidades. Levando em conta uma média de atendimento, chegamos a um estoque de 216 unidades de bebidas disponíveis para consumo, tanto bebidas com ou sem álcool. Essa compra foi considerada uma compra total, que preencheria a geladeira o desembolso seria de R\$ 956,16.

Além dos estoques de revenda de bebida, terá o estoque de produtos utilizados para prestação de serviço, que gera o valor de R\$ 273,86. Conforme apresentado na Tabela 11.

**Tabela 11 – Estoque de atendimento**

<b>Fornecedor</b>	<b>Descrição</b>	<b>Unidade</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço total</b>	
Mercado Livre	Laminas	Unid.	100	74,77	
Mercado Livre	Gola higienica	Unid.	500	51,80	
Mebabo	Pomada/Gel Sheiving Baboom	Unid.	6	147,29	
				<b>Total</b>	<b>273,86</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Os mesmos devem ser repostos conforme a demanda de atendimentos e serviços que utilizam desses materiais. Isso assegurará a continuidade dos serviços e evitará interrupções desnecessária

#### **4.3.6 Definição preço do serviço**

Os preços dos cortes de cabelo e barba apresentados abaixo são baseados nos valores médios da região. No entanto, decidiu-se reduzir esses preços no primeiro ano para atrair mais clientes e oferecer uma experiência acessível. Abaixo Tabela 12 com a demonstração de valores.

**Tabela 12 – Preços**

<b>Tipo</b>	<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço Total</b>
Individual	Barba	1	20,00
Individual	Cabelo	1	30,00
Individual	Sobrancelha	1	10,00
Combo	Cabelo + Barba (5% de desconto)	1	47,50
Combo	Cabelo + Barba + Sobrancelha (5% de desconto)	1	57,00
Combo	Cabelo + Sobrancelha (5% de desconto)	1	38,00
Pacote Mensal	Cabelo + Barba (2 Semanas - 10% de desconto)	1	90,00
Pacote Mensal	Cabelo + Barba + Sobrancelha (2 Semanas - 10% de desconto)	1	108,00
Pacote Mensal	Cabelo + Sobrancelha (2 Semanas - 10% de desconto)	1	72,00

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Em relação aos preços, foram estabelecidos valores individuais e também descontos exclusivos para clientes que optarem por pacotes mensais ou quinzenais.

Preços padrões para atendimento individual, barba fica no valor de R\$20,00, cabelo R\$ 30,00 e sobrancelha R\$ 10,00.

Combos de 2 ou mais serviços se oferece 5% de desconto. E para pacotes mensais, que consideram os serviços a cada 15 dias, se oferece o desconto de 10%. Essa prática garante que o cliente sempre volte e tenha melhores preços do que nas concorrências locais, sendo um diferencial.

#### 4.3.7 Revenda bebidas – preço

Em relação a venda de bebidas, colocou-se um percentual para cada tipo de item. Os preços não foram colocados até o teto do limite de início, tendo em vista que a barbearia será um local novo e acontecerá ajustes anualmente em preços de serviços, tanto quanto nos preços de mercado. Abaixo a Tabela 13 considerando o preço para venda e também valor de faturamento em cima dos itens, considerando venda total do estoque inicial.

**Tabela 13 – Preço revenda de bebidas**

<b>Descrição</b>	<b>% Lucro</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço un.</b>	<b>Preço rev.</b>	<b>Preço total</b>
Cerveja Heineken longnek 330ml	10%	24	5,89	8,29	198,96
Cerveja Heineken Zero longnek 330ml	10%	24	6,10	8,50	204,00
Cerveja Spaten longnek 330ml	10%	24	5,49	7,89	189,36
Cerveja Budweiser longnek 330ml	10%	24	5,28	7,68	184,32
Coca Cola Lata	10%	24	3,00	5,40	129,60
Coca Cola Zero Lata	10%	24	3,10	5,50	132,00
Energético Redbull Original	30%	12	8,00	11,60	139,20
Energético Redbull Tropical	30%	12	8,00	11,60	139,20
Água c/ gás	10%	24	1,49	3,89	93,36
Água s/ gás	10%	24	1,49	3,89	93,36
				<b>Total</b>	<b>1.503,36</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Sendo assim o valor foi calculado de maneira justa. Considerando a mesma tabela de compra dos estoques de bebida, foram levantados os valores de venda dos mesmos itens.

#### 4.3.8 Investimento inicial

O investimento inicial consistiu no levantamento dos valores desembolsados para cobrir os custos necessários à implementação do projeto. Essa etapa foi fundamental para garantir a viabilidade financeira e o sucesso da iniciativa. Os valores estão apresentados na Tabela 14.

**Tabela 14 – Investimento inicial**

<b>Investimentos Inicial</b>	
Investimentos Pré-Operacionais	1.949,00
Investimentos Fixos	8.229,16
Capital de Giro	9.334,68
<b>Total</b>	<b>19.512,84</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

O investimento pré-operacional refere-se ao valor necessário para o início das atividades somando-se o valor de R\$ 1.949,00 conforme detalhamento da tabela 02, enquanto os investimentos fixos serão destinados à aquisição de bens, como móveis e utensílios, que foram especificados na tabela 07, totalizando o valor de R\$ 8.229,16. O capital de giro foi calculado como três vezes o valor das despesas mensais da barbearia, encontrado na tabela 08 com o valor dos itens em R\$ 3.111,56 triplicando o valor em R\$ 9.334,68 , garantindo recursos suficientes para cobrir os custos operacionais, independentemente do faturamento nesse período, e proporcionando maior conforto e estabilidade no funcionamento do negócio.

## 4.4 PREVISÃO DE CENÁRIOS

### 4.4.1 Otimista

O cálculo do cenário otimista considera-se início de trabalho a partir das 08h00 às 12h00 e a partir das 16h00 às 20h00. E aos sábados das 07h00 às 13h00 sem parar para almoço, ou seja, contabilizando 5 dias trabalhados por semana em média 8 horas por dia. Levantamento apresentado na Tabela 15 abaixo.

**Tabela 15 – Otimista Serviços**

Mês/ano	Dias Uteis	Dias trabalhados	Nº de Clientes por dia	Média por cliente	Preço total
jan/25	22	14	10	50,00	7.000,00
fev/25	24	20	10	50,00	10.000,00
mar/25	26	20	10	50,00	10.000,00
abr/25	23	20	10	50,00	10.000,00
mai/25	26	22	10	50,00	11.000,00
jun/25	24	19	10	50,00	9.500,00
jul/25	27	23	10	50,00	11.500,00
ago/25	26	22	10	50,00	11.000,00
set/25	26	21	10	50,00	10.500,00
out/25	27	23	10	50,00	11.500,00
nov/25	23	19	10	50,00	9.500,00
dez/25	22	16	10	50,00	8.000,00
<b>Total anual</b>	<b>296</b>	<b>239</b>	<b>10</b>	<b>R\$ 50,00</b>	<b>119.500,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

A partir desses dados, o cenário otimista foi feito em cima de um cliente por horário, considerando que fossem atendidos 10 clientes por dia, que seria agenda 100% cheia. Como o cliente tem diversos serviços para escolha, foi feito uma média de gasto por cliente. O faturamento anual totalizou um valor de R\$ 119.500,00 tendo pelo menos 8 meses um faturamento entre R\$ 10.000 e R\$ 11.500,00 reais mensais considerando apenas os serviços prestados.

Abaixo foram também levantados médias de valores gastos por clientes em relação as bebidas fornecidas. Segue demonstração na Tabela 16.

**Tabela 16 – Otimista Revenda**

Mês/ano	Dias Uteis	Dias trabalhados	Nº de Clientes por dia	Média por cliente	Preço total
jan/25	22	14	10	10,00	1.400,00
fev/25	24	20	10	10,00	2.000,00
mar/25	26	20	10	10,00	2.000,00
abr/25	23	20	10	10,00	2.000,00
mai/25	26	22	10	10,00	2.200,00
jun/25	24	19	10	10,00	1.900,00
jul/25	27	23	10	10,00	2.300,00
ago/25	26	22	10	10,00	2.200,00
set/25	26	21	10	10,00	2.100,00
out/25	27	23	10	10,00	2.300,00
nov/25	23	19	10	10,00	1.900,00
dez/25	22	16	10	10,00	1.600,00
<b>Total anual</b>	<b>296</b>	<b>239</b>	<b>10</b>	<b>R\$ 10,00</b>	<b>23.900,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Aqui foram considerados em relação a bebidas, indiferente se alcoólica ou não alcoólica, uma média de R\$ 10,00 por cliente. O cenário otimista projeta um valor de faturamento em relação as bebidas em R\$ 23.900,00 o que trará uma boa margem de lucro.

#### 4.4.2 Desejado

O cenário desejado seria o mais perto da realidade do início do projeto. Como será um local totalmente novo, dependendo de captação de clientes novos, divulgação e localização nova.

**Tabela 17 – Desejado Serviços**

Mês/ano	Dias Úteis	Dias trabalhados	Nº de Clientes por dia	Média por cliente	Preço total
jan/25	22	14	8	50,00	<b>5.600,00</b>
fev/25	24	20	8	50,00	<b>8.000,00</b>
mar/25	26	20	8	50,00	<b>8.000,00</b>
abr/25	23	20	8	50,00	<b>8.000,00</b>
mai/25	26	22	8	50,00	<b>8.800,00</b>
jun/25	24	19	8	50,00	<b>7.600,00</b>
jul/25	27	23	8	50,00	<b>9.200,00</b>
ago/25	26	22	8	50,00	<b>8.800,00</b>
set/25	26	21	8	50,00	<b>8.400,00</b>
out/25	27	23	8	50,00	<b>9.200,00</b>
nov/25	23	19	8	50,00	<b>7.600,00</b>
dez/25	22	16	8	50,00	<b>6.400,00</b>
<b>Total anual</b>	<b>296</b>	<b>239</b>	<b>8</b>	<b>R\$ 50,00</b>	<b>95.600,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

O cenário apresenta um faturamento em serviços de R\$ 95.600,00 no período de um ano, considerando um novo empreendimento, o cenário já projeta um ótimo retorno financeiro para o empreendimento e agenda praticamente cheia em todos os dias de atendimento, podendo-se encaixar mais clientes também caso necessário. A média de faturamento mensal estima-se em R\$ 7.967,00.

As vendas de bebidas do cenário desejado estão apresentadas na Tabela 18.

**Tabela 18 – Desejado Revenda**

Mês/ano	Dias Úteis	Dias trabalhados	Nº de Clientes por dia	Média por cliente	Preço total
jan/25	22	14	8	7,00	<b>784,00</b>
fev/25	24	20	8	7,00	<b>1.120,00</b>
mar/25	26	20	8	7,00	<b>1.120,00</b>
abr/25	23	20	8	7,00	<b>1.120,00</b>
mai/25	26	22	8	7,00	<b>1.232,00</b>
jun/25	24	19	8	7,00	<b>1.064,00</b>
jul/25	27	23	8	7,00	<b>1.288,00</b>
ago/25	26	22	8	7,00	<b>1.232,00</b>
set/25	26	21	8	7,00	<b>1.176,00</b>
out/25	27	23	8	7,00	<b>1.288,00</b>
nov/25	23	19	8	7,00	<b>1.064,00</b>
dez/25	22	16	8	7,00	<b>896,00</b>
<b>Total anual</b>	<b>296</b>	<b>239</b>	<b>8</b>	<b>R\$ 7,00</b>	<b>13.384,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Em relação às bebidas, estabeleceu uma meta de média de R\$ 7,00 por cliente atendido. Isso permitirá um giro eficiente no estoque, evitando vencimento de produtos e possibilitando a introdução de marcas novas e diversas ao longo do tempo, adaptando-se às demandas do mercado. Mesmo reduzindo a média por cliente e atendimento, a revenda calcula-se o valor de R\$ 13.384,00.

#### 4.4.3 Pessimista

No cenário pessimista, adota-se uma perspectiva conservadora, assumindo que a barbearia operará com menos de 50% de sua capacidade instalada, em ambos os segmentos: serviços e vendas.

**Tabela 19 – Pessimista Serviços**

Mês/ano	Dias Uteis	Dias trabalhados	Nº de Clientes por dia	Média por cliente	Preço total
jan/25	22	14	4	50,00	<b>2.800,00</b>
fev/25	24	20	4	50,00	<b>4.000,00</b>
mar/25	26	20	4	50,00	<b>4.000,00</b>
abr/25	23	20	4	50,00	<b>4.000,00</b>
mai/25	26	22	4	50,00	<b>4.400,00</b>
jun/25	24	19	4	50,00	<b>3.800,00</b>
jul/25	27	23	4	50,00	<b>4.600,00</b>
ago/25	26	22	4	50,00	<b>4.400,00</b>
set/25	26	21	4	50,00	<b>4.200,00</b>
out/25	27	23	4	50,00	<b>4.600,00</b>
nov/25	23	19	4	50,00	<b>3.800,00</b>
dez/25	22	16	4	50,00	<b>3.200,00</b>
<b>Total anual</b>	<b>296</b>	<b>239</b>	<b>4</b>	<b>R\$ 50,00</b>	<b>47.800,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

O cenário pessimista apresenta uma queda significativa em relação aos outros cenários apresentados. Nesse caso, deve-se buscar alternativas para atrair mais clientes ou reduzir as despesas previstas do projeto.

As bebidas serão revendidas conforme a demanda, que nesse cenário se torna baixa e o giro de estoque muito menor. Abaixo tabela de revenda de bebidas.



Tabela 20 – Pessimista Revenda

Mês/ano	Dias Úteis	Dias trabalhados	Nº de Clientes por dia	Média por cliente	Preço total
jan/25	22	14	4	5,00	<b>280,00</b>
fev/25	24	20	4	5,00	<b>400,00</b>
mar/25	26	20	4	5,00	<b>400,00</b>
abr/25	23	20	4	5,00	<b>400,00</b>
mai/25	26	22	4	5,00	<b>440,00</b>
jun/25	24	19	4	5,00	<b>380,00</b>
jul/25	27	23	4	5,00	<b>460,00</b>
ago/25	26	22	4	5,00	<b>440,00</b>
set/25	26	21	4	5,00	<b>420,00</b>
out/25	27	23	4	5,00	<b>460,00</b>
nov/25	23	19	4	5,00	<b>380,00</b>
dez/25	22	16	4	5,00	<b>320,00</b>
<b>Total anual</b>	<b>296</b>	<b>239</b>	<b>4</b>	<b>R\$ 5,00</b>	<b>4.780,00</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Nesse cenário, apresenta-se o valor de R\$ 5,00 por atendimento, totalizando R\$ 4.780,00.

#### 4.5 VIABILIDADE ECONOMICA FINANCEIRA

##### 4.5.1 Demonstração de Resultado Otimista

No cenário otimista, observa-se que os meses com maior receita, julho e agosto, coincidem com os maiores resultados, sugerindo um aumento na demanda nesses períodos. Comparando a receita líquida com o resultado final, observa-se que a margem de lucro é positiva, indicando um cenário financeiro saudável no projeto otimista. Esse cenário pode ser observado na Tabela 21.

Tabela 21 – DRE Projetado Otimista

DESCRIÇÃO	DRE PROJETADO - OTIMISTA								
	REC. OPER. BRUTA	(-) Impost. e Dev.	REC. OPER. LÍQUIDA	Desp./custo variável	SOB. OPER. BRUTA	DESP. OPERAC.	Gastos Gerais	Depreciação	RESULTADO
MÊS 01	8.400,00	504,00	7.896,00	767,56	7.128,44	2.394,56	2.193,31	201,25	4.733,88
MÊS 02	12.000,00	720,00	11.280,00	1.096,51	10.183,49	2.394,56	2.193,31	201,25	7.788,93
MÊS 03	12.000,00	720,00	11.280,00	1.096,51	10.183,49	2.394,56	2.193,31	201,25	7.788,93
MÊS 04	12.000,00	720,00	11.280,00	1.096,51	10.183,49	2.394,56	2.193,31	201,25	7.788,93
MÊS 05	13.200,00	792,00	12.408,00	1.206,16	11.201,84	2.394,56	2.193,31	201,25	8.807,28
MÊS 06	11.400,00	684,00	10.716,00	1.041,68	9.674,32	2.394,56	2.193,31	201,25	7.279,76
MÊS 07	13.800,00	828,00	12.972,00	1.260,98	11.711,02	2.394,56	2.193,31	201,25	9.316,46
MÊS 08	13.200,00	792,00	12.408,00	1.206,16	11.201,84	2.394,56	2.193,31	201,25	8.807,28
MÊS 09	12.600,00	756,00	11.844,00	1.151,33	10.692,67	2.394,56	2.193,31	201,25	8.298,11
MÊS 10	13.800,00	828,00	12.972,00	1.260,98	11.711,02	2.394,56	2.193,31	201,25	9.316,46
MÊS 11	11.400,00	684,00	10.716,00	1.041,68	9.674,32	2.394,56	2.193,31	201,25	7.279,76
MÊS 12	9.600,00	576,00	9.024,00	877,21	8.146,79	2.394,56	2.193,31	201,25	5.752,23

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

O resultado bruto apresenta um faturamento anual total de R\$ 143.400,00 antes das deduções de impostos. Após a aplicação de uma taxa de 6% de impostos, a receita líquida é projetada em R\$ 134.796,00. Entre as despesas, as despesas variáveis incluem os custos com estoque de produtos utilizados diretamente no atendimento ao cliente, enquanto as despesas operacionais abrangem aluguel, água, energia, internet e outros custos necessários para o funcionamento da empresa. Para manter uma boa margem de lucro, uma média ideal de custo operacional deve permanecer abaixo de 70% das receitas. O resultado final do cenário otimista se totaliza em R\$ 92.958,02, com uma margem líquida de aproximadamente 70%.

#### 4.5.2 Demonstração de Resultado Desejado

O cenário desejado representa uma expectativa mais conservadora em relação ao financeiro. A empresa ainda mantém um lucro positivo, mas em níveis menores do que o projetado no cenário otimista. Esse cenário será útil para planejamento e controle de riscos, caso a empresa enfrente dificuldades para atingir o nível de receita mais alto. A Tabela 22 traz os valores desse cenário.

**Tabela 22 – DRE Projetado Desejado**

<b>DRE PROJETADO - DESEJADO</b>									
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>REC. OPER. BRUTA</b>	<b>(-) Impost. e Dev.</b>	<b>REC. OPER. LÍQUIDA</b>	<b>Desp./custo variável</b>	<b>SOB. OPER. BRUTA</b>	<b>DESP. OPERAC.</b>	<b>Gastos Gerais</b>	<b>Depreciação</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>MÊS 01</b>	<b>6.384,00</b>	R\$ 383,04	<b>6.000,96</b>	R\$ 614,04	<b>5.386,92</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>2.992,36</b>
<b>MÊS 02</b>	<b>9.120,00</b>	R\$ 547,20	<b>8.572,80</b>	R\$ 877,21	<b>7.695,59</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>5.301,03</b>
<b>MÊS 03</b>	<b>9.120,00</b>	R\$ 547,20	<b>8.572,80</b>	R\$ 877,21	<b>7.695,59</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>5.301,03</b>
<b>MÊS 04</b>	<b>9.120,00</b>	R\$ 547,20	<b>8.572,80</b>	R\$ 877,21	<b>7.695,59</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>5.301,03</b>
<b>MÊS 05</b>	<b>10.032,00</b>	R\$ 601,92	<b>9.430,08</b>	R\$ 964,93	<b>8.465,15</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>6.070,59</b>
<b>MÊS 06</b>	<b>8.664,00</b>	R\$ 519,84	<b>8.144,16</b>	R\$ 833,35	<b>7.310,81</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>4.916,25</b>
<b>MÊS 07</b>	<b>10.488,00</b>	R\$ 629,28	<b>9.858,72</b>	R\$ 1.008,79	<b>8.849,93</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>6.455,37</b>
<b>MÊS 08</b>	<b>10.032,00</b>	R\$ 601,92	<b>9.430,08</b>	R\$ 964,93	<b>8.465,15</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>6.070,59</b>
<b>MÊS 09</b>	<b>9.576,00</b>	R\$ 574,56	<b>9.001,44</b>	R\$ 921,07	<b>8.080,37</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>5.685,81</b>
<b>MÊS 10</b>	<b>10.488,00</b>	R\$ 629,28	<b>9.858,72</b>	R\$ 1.008,79	<b>8.849,93</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>6.455,37</b>
<b>MÊS 11</b>	<b>8.664,00</b>	R\$ 519,84	<b>8.144,16</b>	R\$ 833,35	<b>7.310,81</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>4.916,25</b>
<b>MÊS 12</b>	<b>7.296,00</b>	R\$ 437,76	<b>6.858,24</b>	R\$ 701,76	<b>6.156,48</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>3.761,92</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

No cenário desejado objetivo é maximizar o faturamento bruto de forma progressiva ao longo dos 12 meses, e esse crescimento reflete a expectativa de um aumento na quantidade de atendimentos. O resultado anual totaliza o valor de R\$ 63.227,63, com margem líquida de aproximadamente 60%. Esse cenário projeta, portanto, um equilíbrio entre crescimento nas receitas, controle de despesas e otimização da margem de lucro, criando uma base sólida para alcançar os objetivos financeiros e estratégicos do negócio.

#### 4.5.3 Demonstração de Resultado Pessimista

Essa terceira tabela representa a DRE projetada no cenário pessimista. Serve como um alerta para a empresa de que, caso as receitas fiquem abaixo do esperado, o lucro será bastante inexistente. Esse cenário ajuda a empresa a planejar alternativas para reduzir custos fixos ou aumentar receitas, garantindo a sustentabilidade, a Tabela 23 apresenta os valores.

**Tabela 23 – DRE Projetada Pessimista**

<b>DRE PROJETADO - PESSIMISTA</b>									
<b>DESCRIÇÃO</b>	<b>REC. OPER. BRUTA</b>	<b>(-) Impost. e Dev.</b>	<b>REC. OPER. LÍQUIDA</b>	<b>Desp./custo variável</b>	<b>SOB. OPER. BRUTA</b>	<b>DESP. OPERAC.</b>	<b>Gastos Gerais</b>	<b>Depreciação</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>MÊS 01</b>	<b>3.080,00</b>	R\$ 184,80	<b>2.895,20</b>	R\$ 307,02	<b>2.588,18</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>193,62</b>
<b>MÊS 02</b>	<b>4.400,00</b>	R\$ 264,00	<b>4.136,00</b>	R\$ 438,60	<b>3.697,40</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>1.302,84</b>
<b>MÊS 03</b>	<b>4.400,00</b>	R\$ 264,00	<b>4.136,00</b>	R\$ 438,60	<b>3.697,40</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>1.302,84</b>
<b>MÊS 04</b>	<b>4.400,00</b>	R\$ 264,00	<b>4.136,00</b>	R\$ 438,60	<b>3.697,40</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>1.302,84</b>
<b>MÊS 05</b>	<b>4.840,00</b>	R\$ 290,40	<b>4.549,60</b>	R\$ 482,46	<b>4.067,14</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>1.672,58</b>
<b>MÊS 06</b>	<b>4.180,00</b>	R\$ 250,80	<b>3.929,20</b>	R\$ 416,67	<b>3.512,53</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>1.117,97</b>
<b>MÊS 07</b>	<b>5.060,00</b>	R\$ 303,60	<b>4.756,40</b>	R\$ 504,39	<b>4.252,01</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>1.857,45</b>
<b>MÊS 08</b>	<b>4.840,00</b>	R\$ 290,40	<b>4.549,60</b>	R\$ 482,46	<b>4.067,14</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>1.672,58</b>
<b>MÊS 09</b>	<b>4.620,00</b>	R\$ 277,20	<b>4.342,80</b>	R\$ 460,53	<b>3.882,27</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>1.487,71</b>
<b>MÊS 10</b>	<b>5.060,00</b>	R\$ 303,60	<b>4.756,40</b>	R\$ 504,39	<b>4.252,01</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>1.857,45</b>
<b>MÊS 11</b>	<b>4.180,00</b>	R\$ 250,80	<b>3.929,20</b>	R\$ 416,67	<b>3.512,53</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>1.117,97</b>
<b>MÊS 12</b>	<b>3.520,00</b>	R\$ 211,20	<b>3.308,80</b>	R\$ 350,88	<b>2.957,92</b>	<b>2.394,56</b>	2.193,31	201,25	<b>563,36</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

No cenário pessimista, observamos uma redução significativa na receita total anual, que reflete uma possível queda na demanda ou dificuldades para atrair novos clientes. Esse cenário pode ser provocado por fatores externos, como uma desaceleração econômica, ou internos, como dificuldades em marketing e baixa taxa de fidelização. Essa combinação de fatores leva a uma receita bem inferior ao projetado nos cenários otimista e desejado, impactando diretamente a margem de lucro. Comparado ao cenário otimista, a diferença é significativa: enquanto o cenário otimista projeta R\$ 92.958,02 de lucro anual, o cenário pessimista apresenta apenas R\$ 15.449,17, refletindo uma queda de aproximadamente 17%.

#### 4.5.4 Fluxo de caixa otimista

O levantamento feito no fluxo de caixa otimista, demonstra que o investimento se paga no terceiro mês operando. Já ao final do período de um ano, a empresa alcançará quase 4 vezes o valor inicial investido. Os valores estão expressos na Tabela 24.

Tabela 24 – Fluxo de caixa otimista

FLUXO DE CAIXA PROJETADO- OTIMISTA										
DESCRIÇÃO	FLUXO OPER.	Receita serviço	Receita revenda	(-) custos e despesas	(-) custos e desp. variável	FLUXO DE INVESTIMENTOS	(-)Investim. Fixos	FLUXO CAIXA DO PERIODO	(+) Saldo inicial	SALDO FINAL DE CAIXA
						<b>-19.512,84</b>	<b>-19.512,84</b>	<b>-19.512,84</b>		<b>-19.512,84</b>
MÊS 01	<b>4.935,13</b>	7.000,00	1.400,00	2.193,31	1.271,56			<b>4.935,13</b>	- 19.512,84	<b>-14.577,71</b>
MÊS 02	<b>7.990,18</b>	10.000,00	2.000,00	2.193,31	1.816,51			<b>7.990,18</b>	- 14.577,71	<b>- 6.587,52</b>
MÊS 03	<b>7.990,18</b>	10.000,00	2.000,00	2.193,31	1.816,51			<b>7.990,18</b>	- 6.587,52	<b>1.402,66</b>
MÊS 04	<b>7.990,18</b>	10.000,00	2.000,00	2.193,31	1.816,51			<b>7.990,18</b>	1.402,66	<b>9.392,84</b>
MÊS 05	<b>9.008,53</b>	11.000,00	2.200,00	2.193,31	1.998,16			<b>9.008,53</b>	9.392,84	<b>18.401,37</b>
MÊS 06	<b>7.481,01</b>	9.500,00	1.900,00	2.193,31	1.725,68			<b>7.481,01</b>	18.401,37	<b>25.882,38</b>
MÊS 07	<b>9.517,71</b>	11.500,00	2.300,00	2.193,31	2.088,98			<b>9.517,71</b>	25.882,38	<b>35.400,09</b>
MÊS 08	<b>9.008,53</b>	11.000,00	2.200,00	2.193,31	1.998,16			<b>9.008,53</b>	35.400,09	<b>44.408,62</b>
MÊS 09	<b>8.499,36</b>	10.500,00	2.100,00	2.193,31	1.907,33			<b>8.499,36</b>	44.408,62	<b>52.907,98</b>
MÊS 10	<b>9.517,71</b>	11.500,00	2.300,00	2.193,31	2.088,98			<b>9.517,71</b>	52.907,98	<b>62.425,69</b>
MÊS 11	<b>7.481,01</b>	9.500,00	1.900,00	2.193,31	1.725,68			<b>7.481,01</b>	62.425,69	<b>69.906,69</b>
MÊS 12	<b>5.953,48</b>	8.000,00	1.600,00	2.193,31	1.453,21			<b>5.953,48</b>	69.906,69	<b>75.860,18</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Com base nesses resultados, pode-se observar um saldo final de caixa de R\$ 75.860,18, o que nos coloca em uma posição positiva ao final do período de um ano. Além disso, considerando a tendência de melhoria do mercado, esperamos um aumento no número de clientes nos próximos anos.

O fluxo de investimento inclui os valores levantados para os investimentos pré-operacionais, investimentos fixos e o capital de giro equivalente a 3 meses. Vale destacar que, dentro do próprio fluxo, o capital de giro será integralmente pago em 3 meses também.

#### 4.5.5 Fluxo de caixa desejado

Foi feita uma projeção de entradas e saídas de dinheiro que se espera alcançar no período de um ano. Esse fluxo foi calculado com base nas necessidades financeiras, objetivos e expectativas de receita e despesa. O objetivo é garantir que a organização tenha recursos suficientes para cobrir seus compromissos financeiros e ainda alcançar os objetivos estratégicos, como investimentos ou crescimento. A Tabela 25 apresenta os valores para o cenário.

Tabela 25 – Fluxo de caixa desejado

FLUXO DE CAIXA PROJETADO- DESEJADO										
DESCRIÇÃO	FLUXO OPER.	Receita serviço	Receita revenda	(-) custos e	(-) custos e desp.	FLUXO DE INVESTI-	(-)Investim. Fixos	FLUXO CAIXA DO	(+) Saldo inicial	SALDO FINAL DE
						-19.512,84	-19.512,84	-19.512,84		-19.512,84
MÊS 01	3.193,61	5.600,00	784,00	2.193,31	997,08			3.193,61	- 19.512,84	-16.319,23
MÊS 02	5.502,28	8.000,00	1.120,00	2.193,31	1.424,41			5.502,28	- 16.319,23	-10.816,95
MÊS 03	5.502,28	8.000,00	1.120,00	2.193,31	1.424,41			5.502,28	- 10.816,95	- 5.314,67
MÊS 04	5.502,28	8.000,00	1.120,00	2.193,31	1.424,41			5.502,28	- 5.314,67	187,62
MÊS 05	6.271,84	8.800,00	1.232,00	2.193,31	1.566,85			6.271,84	187,62	6.459,46
MÊS 06	5.117,50	7.600,00	1.064,00	2.193,31	1.353,19			5.117,50	6.459,46	11.576,97
MÊS 07	6.656,62	9.200,00	1.288,00	2.193,31	1.638,07			6.656,62	11.576,97	18.233,59
MÊS 08	6.271,84	8.800,00	1.232,00	2.193,31	1.566,85			6.271,84	18.233,59	24.505,43
MÊS 09	5.887,06	8.400,00	1.176,00	2.193,31	1.495,63			5.887,06	24.505,43	30.392,50
MÊS 10	6.656,62	9.200,00	1.288,00	2.193,31	1.638,07			6.656,62	30.392,50	37.049,12
MÊS 11	5.117,50	7.600,00	1.064,00	2.193,31	1.353,19			5.117,50	37.049,12	42.166,63
MÊS 12	3.963,17	6.400,00	896,00	2.193,31	1.139,52			3.963,17	42.166,63	46.129,79

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

O investimento segue se pagando já nos inícios das operações, a partir do quinto mês o investimento já passa a ser liquidado e o caixa voltando a ter um valor maior. Esse cenário seria o desejado para o início das operações e ao decorrer do ano, atingir valores apresentados no cenário otimista. Observa-se que o saldo final de caixa no fim do período alcança um valor de 46.129,79.

#### 4.5.6 Fluxo de caixa pessimista

Já o terceiro e último cenário, fluxo de caixa fica negativo todo o período, sendo impossível manter o negócio aberto, nessa análise de um ano, como observa-se na Tabela 26.

Tabela 26 – Fluxo de caixa pessimista

FLUXO DE CAIXA PROJETADO- PESSIMISTA										
DESCRIÇÃO	FLUXO OPER.	Receita serviço	Receita revenda	(-) custos e	(-) custos e desp.	FLUXO DE INVESTI-	(-)Investim. Fixos	FLUXO CAIXA DO	(+) Saldo inicial	SALDO FINAL DE
						-19.512,84	-19.512,84	-19.512,84		-19.512,84
MÊS 01	394,87	2.800,00	280,00	2.193,31	491,82			394,87	- 19.512,84	-19.117,97
MÊS 02	1.504,09	4.000,00	400,00	2.193,31	702,60			1.504,09	- 19.117,97	-17.613,89
MÊS 03	1.504,09	4.000,00	400,00	2.193,31	702,60			1.504,09	- 17.613,89	-16.109,80
MÊS 04	1.504,09	4.000,00	400,00	2.193,31	702,60			1.504,09	- 16.109,80	-14.605,71
MÊS 05	1.873,83	4.400,00	440,00	2.193,31	772,86			1.873,83	- 14.605,71	-12.731,88
MÊS 06	1.319,22	3.800,00	380,00	2.193,31	667,47			1.319,22	- 12.731,88	-11.412,67
MÊS 07	2.058,70	4.600,00	460,00	2.193,31	807,99			2.058,70	- 11.412,67	- 9.353,97
MÊS 08	1.873,83	4.400,00	440,00	2.193,31	772,86			1.873,83	- 9.353,97	- 7.480,14
MÊS 09	1.688,96	4.200,00	420,00	2.193,31	737,73			1.688,96	- 7.480,14	- 5.791,19
MÊS 10	2.058,70	4.600,00	460,00	2.193,31	807,99			2.058,70	- 5.791,19	- 3.732,49
MÊS 11	1.319,22	3.800,00	380,00	2.193,31	667,47			1.319,22	- 3.732,49	- 2.413,27
MÊS 12	764,61	3.200,00	320,00	2.193,31	562,08			764,61	- 2.413,27	- 1.648,67

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Essa projeção financeira apresenta o cenário mais desfavorável. Nesse modelo, assume-se que os saldos serão negativos. Isso forçaria o empreendedor a buscar maneiras de reduzir

custos e despesas ou, alternativamente, aumentar o faturamento para cobrir as perdas. No final do período encontra-se o valor de fluxo de caixa negativo em - R\$ 1.648,67.

#### 4.5.7 Viabilidade econômico-financeira otimista

A viabilidade econômico-financeira do cenário otimista foi avaliada a possibilidade de sucesso do negócio, considerando o melhor cenário possível em termos financeiros e operacionais. Nesse contexto, a análise buscou verificar se, sob condições favoráveis o projeto será capaz de gerar lucro, manter a sustentabilidade financeira e atingir os objetivos estratégicos durante o período de um ano.

**Tabela 27 – Viabilidade fluxo de caixa otimista**

<b>CENÁRIO OTIMISTA</b>				
<b>FLUXO DE CAIXA</b>				
<b>PERÍODO</b>	<b>SAÍDAS</b>	<b>ENTRADAS</b>	<b>SALDO MÊS</b>	<b>SALDO ACUM.</b>
<b>Inicial</b>	- 19.513	-	-	- <b>19.513</b>
<b>jan/25</b>	- 3.465	8.400	4.935	- <b>14.578</b>
<b>fev/25</b>	- 4.010	12.000	7.990	- <b>6.588</b>
<b>mar/25</b>	- 4.010	12.000	7.990	<b>1.403</b>
<b>abr/25</b>	- 4.010	12.000	7.990	<b>9.393</b>
<b>mai/25</b>	- 4.191	13.200	9.009	<b>18.401</b>
<b>jun/25</b>	- 3.919	11.400	7.481	<b>25.882</b>
<b>jul/25</b>	- 4.282	13.800	9.518	<b>35.400</b>
<b>ago/25</b>	- 4.191	13.200	9.009	<b>44.409</b>
<b>set/25</b>	- 4.101	12.600	8.499	<b>52.908</b>
<b>out/25</b>	- 4.282	13.800	9.518	<b>62.426</b>
<b>nov/25</b>	- 3.919	11.400	7.481	<b>69.907</b>
<b>dez/25</b>	- 3.647	9.600	5.953	<b>75.860</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Com base nos resultados da Tabela 27, nota-se que o fluxo de caixa apresentado mostra um valor final de R\$ 75.860,00 ao término de um ano, representando um retorno altamente positivo. Além disso, é possível observar que o investimento inicial será integralmente recuperado nos primeiros 3 meses de operação, o que demonstra uma rápida geração de caixa e a viabilidade financeira do negócio. Essa projeção indica um bom desempenho nos primeiros meses e fortalece a confiança na sustentabilidade do empreendimento a longo prazo. Já a Tabela 28 atualiza esses valores a valor presente, com o fluxo de caixa descontado.

**Tabela 28 – Viabilidade fluxo de caixa descontado otimista**

<b>CENÁRIO OTIMISTA</b>			
<b>FLUXO DESCONTADO</b>			
<b>PERÍODO</b>	<b>INVEST. INICIAL</b>	<b>SALDO MÊS VP</b>	<b>SALDO ACUM. DESC.</b>
<b>Inicial</b>	- 19.513	-	-
<b>jan/25</b>		4.886	- 14.627
<b>fev/25</b>		7.831	- 6.796
<b>mar/25</b>		7.752	956
<b>abr/25</b>		7.675	8.631
<b>mai/25</b>		8.566	17.197
<b>jun/25</b>		7.043	24.240
<b>jul/25</b>		8.870	33.110
<b>ago/25</b>		8.312	41.422
<b>set/25</b>		7.763	49.185
<b>out/25</b>		8.606	57.791
<b>nov/25</b>		6.697	64.488
<b>dez/25</b>		5.276	69.764

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Considerando o fluxo de caixa descontado com uma taxa de 1,01% ao mês, o investimento ainda é recuperado nos primeiros 3 meses de operação, o que indica um retorno inicial muito positivo. No entanto, observa-se uma queda no quarto mês, seguida de uma estabilização a partir do quinto mês. A estabilização a partir do quinto mês pode refletir uma normalização das operações e um ajuste do fluxo de receitas e despesas.

A Tabela 29 evidencia um resumo dos resultados financeiros econômicos do cenário otimista.

**Tabela 29 – Detalhamento dos indicadores otimistas.**

<b>INDICADORES</b>	<b>VALOR</b>
INVESTIMENTO	- 19.513
RESULTADO FINANCEIRO SIMPLES	75.860
RESULTADO ECONÔMICO	92.958
RETORNOS DE CAIXA	69.764
TEMPO DE RETORNO	2 meses e 24 dias
TEMPO DE RETORNO DESCONTADO	2 meses e 26 dias

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Pode-se observar que, considerando a TMA de 15% ao ano e a taxa mensal descapitalizada de 1,01%, a margem alcançada é de 3,05%, superior à expectativa inicial. O resultado financeiro alcança quase R\$ 76 mil reais, refletindo um desempenho financeiro robusto.

Tanto ao considerar o custo do dinheiro no tempo, descontando o fluxo de caixa, quanto ao não considerar esse desconto, ambos os cenários mostram que o investimento é recuperado a partir do terceiro mês de operação. Esse levantamento indica que a viabilidade econômica e

financeira do projeto são positivas, o que reforça a recomendação de seguir com esse investimento. A análise sugere que o negócio tem potencial para gerar retornos consistentes e superar as expectativas financeiras a longo prazo.

#### 4.5.8 Viabilidade econômico-financeira desejado

A viabilidade econômico-financeira desejada para a barbearia refere-se ao cenário ideal de desempenho financeiro e econômico que se espera alcançar com o negócio. Esse conceito envolve a projeção dos indicadores financeiros e operacionais, demonstrando que a barbearia será rentável, sustentável e capaz de atingir seus objetivos estratégicos. A Tabela 30 evidencia os resultados do fluxo de caixa desejado.

**Tabela 30 – Viabilidade fluxo de caixa desejado**

<b>CENÁRIO DESEJADO</b>				
<b>FLUXO DE CAIXA</b>				
<b>PERÍODO</b>	<b>SAÍDAS</b>	<b>ENTRADAS</b>	<b>SALDO MÊS</b>	<b>SALDO ACUM.</b>
<b>Inicial</b>	- 19.513	-	-	- <b>19.513</b>
<b>jan/25</b>	- 3.190	6.384	3.194	- <b>16.319</b>
<b>fev/25</b>	- 3.618	9.120	5.502	- <b>10.817</b>
<b>mar/25</b>	- 3.618	9.120	5.502	- <b>5.315</b>
<b>abr/25</b>	- 3.618	9.120	5.502	<b>188</b>
<b>mai/25</b>	- 3.760	10.032	6.272	<b>6.459</b>
<b>jun/25</b>	- 3.546	8.664	5.118	<b>11.577</b>
<b>jul/25</b>	- 3.831	10.488	6.657	<b>18.234</b>
<b>ago/25</b>	- 3.760	10.032	6.272	<b>24.505</b>
<b>set/25</b>	- 3.689	9.576	5.887	<b>30.392</b>
<b>out/25</b>	- 3.831	10.488	6.657	<b>37.049</b>
<b>nov/25</b>	- 3.546	8.664	5.118	<b>42.167</b>
<b>dez/25</b>	- 3.333	7.296	3.963	<b>46.130</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Nota-se que no cenário desejado, o empreendimento alcança o ponto de equilíbrio e se paga no terceiro mês, o que indica uma recuperação rápida do investimento inicial. A partir do quinto mês, o fluxo de caixa começa a se estabilizar, refletindo um crescimento sustentável e controle eficiente das operações. Ao final do período analisado, o saldo acumulado atinge R\$ 43.130,00, demonstrando que o negócio está gerando lucro e se mantendo financeiramente saudável. A Tabela 31 atualiza esses valores para o custo do dinheiro no tempo considerando uma TMA de 15% ao ano.



**Tabela 31 – Viabilidade fluxo de caixa descontado desejado**

<b>CENÁRIO DESEJADO</b>			
<b>FLUXO DESCONTADO</b>			
<b>PERÍODO</b>	<b>INVEST. INICIAL</b>	<b>SALDO MÊS VP</b>	<b>SALDO ACUM. DESC.</b>
<b>Inicial</b>	- 19.513	-	-
<b>jan/25</b>		3.162	- <b>16.351</b>
<b>fev/25</b>		5.393	- <b>10.959</b>
<b>mar/25</b>		5.339	- <b>5.620</b>
<b>abr/25</b>		5.285	- <b>335</b>
<b>mai/25</b>		5.964	<b>5.629</b>
<b>jun/25</b>		4.818	<b>10.447</b>
<b>jul/25</b>		6.204	<b>16.650</b>
<b>ago/25</b>		5.787	<b>22.437</b>
<b>set/25</b>		5.377	<b>27.814</b>
<b>out/25</b>		6.019	<b>33.833</b>
<b>nov/25</b>		4.581	<b>38.414</b>
<b>dez/25</b>		3.512	<b>41.927</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Observa-se que no fluxo de caixa descontado, também ocorre a estabilidade no início das operações, o que indica que, mesmo considerando o valor do dinheiro no tempo, o empreendimento consegue atingir um ponto de equilíbrio relativamente rápido. A Tabela 31 apresenta um compilado da análise de viabilidade para o cenário desejado.

**Tabela 32 – Detalhamento dos indicadores desejado**

<b>INDICADORES</b>	<b>VALOR</b>
INVESTIMENTO	- 19.513
RESULTADO FINANCEIRO SIMPLES	46.130
RESULTADO ECONÔMICO	63.228
RETORNOS DE CAIXA	41.927
TEMPO DE RETORNO	3 meses e 28 dia
TEMPO DE RETORNO DESCONTADO	4 meses e 2 dias

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Observa-se que o cenário desejado apresenta uma expectativa alinhada com a realidade inicial do negócio. É possível observar que o investimento se paga no primeiro ano de operação, com um valor positivo considerável já a partir do mês de maio. Mesmo com uma redução nos valores de receita, o projeto continua superando a TMA esperada, alcançando uma margem de 2,05% nesse primeiro ano. O resultado financeiro atinge R\$ 46.130,00, o que reforça a rentabilidade do negócio. Essa perspectiva oferece maior segurança para o investimento, especialmente considerando que se trata de um novo comércio, com risco maior no início, mas com sinais claros de estabilidade e crescimento.

#### 4.5.9 Viabilidade econômico-financeira pessimista

No cenário pessimista, apresentado na Tabela 33, nota-se que a análise econômico-financeira considera condições desfavoráveis, em que a empresa enfrenta dificuldades para alcançar o desempenho esperado. Isso pode incluir vários fatores que impactam diretamente suas receitas e custos, como uma queda na demanda, aumento nos custos operacionais e dificuldades no fluxo de caixa.

**Tabela 33 – Viabilidade fluxo de caixa desejado**

<b>CENÁRIO PESSIMISTA</b>				
<b>FLUXO DE CAIXA</b>				
<b>PERÍODO</b>	<b>SAÍDAS</b>	<b>ENTRADAS</b>	<b>SALDO MÊS</b>	<b>SALDO ACUM.</b>
<b>Inicial</b>	- 19.513	-	-	- <b>19.513</b>
<b>jan/25</b>	- 2.685	3.080	395	- <b>19.118</b>
<b>fev/25</b>	- 2.896	4.400	1.504	- <b>17.614</b>
<b>mar/25</b>	- 2.896	4.400	1.504	- <b>16.110</b>
<b>abr/25</b>	- 2.896	4.400	1.504	- <b>14.606</b>
<b>mai/25</b>	- 2.966	4.840	1.874	- <b>12.732</b>
<b>jun/25</b>	- 2.861	4.180	1.319	- <b>11.413</b>
<b>jul/25</b>	- 3.001	5.060	2.059	- <b>9.354</b>
<b>ago/25</b>	- 2.966	4.840	1.874	- <b>7.480</b>
<b>set/25</b>	- 2.931	4.620	1.689	- <b>5.791</b>
<b>out/25</b>	- 3.001	5.060	2.059	- <b>3.732</b>
<b>nov/25</b>	- 2.861	4.180	1.319	- <b>2.413</b>
<b>dez/25</b>	- 2.755	3.520	765	- <b>1.649</b>

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Os resultados da Tabela 33 demonstram que nesse cenário pessimista, o fluxo de caixa da barbearia se manteve negativo durante todo o período, o que significa que as saídas de dinheiro superaram as entradas constantemente. O saldo encontrado no fim no período fica negativo em -R\$ 1.649,00, o que dificulta o pagamento das despesas fixas e variáveis da barbearia. Na Tabela 34, será possível identificar os resultados do fluxo de caixa descontado para esse cenário.

**Tabela 34 – Viabilidade fluxo de caixa descontado pessimista**

<b>CENÁRIO PESSIMISTA</b>			
<b>FLUXO DESCONTADO</b>			
<b>PERÍODO</b>	<b>INVEST. INICIAL</b>	<b>SALDO MÊS VP</b>	<b>SALDO ACUM. DESC.</b>
<b>Inicial</b>	- 19.513	-	-
<b>jan/25</b>		391	- 19.122
<b>fev/25</b>		1.474	- 17.648
<b>mar/25</b>		1.459	- 16.188
<b>abr/25</b>		1.445	- 14.744
<b>mai/25</b>		1.782	- 12.962
<b>jun/25</b>		1.242	- 11.720
<b>jul/25</b>		1.919	- 9.801
<b>ago/25</b>		1.729	- 8.073
<b>set/25</b>		1.543	- 6.530
<b>out/25</b>		1.862	- 4.668
<b>nov/25</b>		1.181	- 3.487
<b>dez/25</b>		678	- 2.810

Fonte: Elaborado pelo autor (2024)

Nota-se que nesse mesmo cenário pessimista, considerando o fluxo de caixa descontado, o valor no final do período resulta em -R\$ 2.810,00, o que indica que, após aplicar a taxa de desconto, o negócio não conseguiu gerar fluxo de caixa suficiente para cobrir seus custos e investimentos iniciais, resultando em um valor negativo. Na Tabela 35 é possível visualizar todos os resultados desse cenário.

**Tabela 35 – Detalhamento dos indicadores pessimista**

<b>INDICADORES</b>	<b>VALOR</b>
INVESTIMENTO	- 19.513
RESULTADO FINANCEIRO SIMPLES	- 1.649
RESULTADO ECONÔMICO	15.449
RETORNOS DE CAIXA	- 2.810
TEMPO DE RETORNO	não recupera em um ano
TEMPO DE RETORNO DESCONTADO	não recupera em um ano

No cenário pessimista, pode-se observar que, a partir de 4 atendimentos diários, o investimento torna-se inviável. As demonstrações financeiras ficam abaixo do esperado e apresentam resultados negativos, indicando que a barbearia não consegue cobrir seus custos operacionais e gerar lucro suficiente. A TMA também fica abaixo do esperado, o que significa que o retorno sobre o investimento é insuficiente para justificar o risco do negócio. Como resultado, o investimento não se pagará no primeiro ano de operações, e o fluxo de caixa permanece negativo ou muito abaixo da expectativa.

Esse cenário destaca a importância de aumentar a quantidade de atendimentos ou melhorar a eficiência operacional para que a barbearia consiga atingir um nível de receita suficiente para cobrir seus custos fixos e variáveis.

## 5. CONCLUSÃO

Este trabalho teve como objetivo avaliar a viabilidade econômico-financeira de uma barbearia especializada em serviços de corte de cabelo, barba e cuidados estéticos para o público masculino. Foram analisados custos, precificação, mercado e retorno sobre o investimento.

Com base nas informações levantadas, foram delineados três cenários para o empreendimento. O cenário desejável considera uma taxa de ocupação de 70% da capacidade de atendimento, o cenário otimista projeta um crescimento significativo da demanda, enquanto o cenário pessimista avalia uma possível redução na procura, tornando a abertura do negócio inviável.

O investimento inicial necessário para a implantação da barbearia foi estimado em R\$ 19.512,84, valor abaixo do esperado devido à aquisição prévia de alguns equipamentos e materiais. Para calculado de TMA em cada cenário foi considerado 15% ao ano e a taxa descapitalizada mensal de 1,01%.

O cenário otimista apresentou uma TIR mensal de 3,05%, o que já mostra o dobro da taxa prevista. No resultado financeiro um retorno de R\$ 75.860,00 e o resultado econômico estimou-se o valor de R\$ 92.958,00, considerando um cenário muito positivo. Além disso, o no retorno de caixa calculou-se o valor de R\$ 69.764,00 dentro do período e o tempo de retorno uma previsão de 2 meses e 24 dias, enquanto o fluxo descontado apresentou o período de 2 meses e 26 dias, ambos com uma mínima diferença.

O cenário desejado apresentou uma TIR mensal de 2,05 %, que mostra mais segurança se tratando de um novo empreendimento. No resultado financeiro um retorno de R\$ 46.130,00 e o resultado econômico R\$ 63.228,00 no período de um ano. No retorno de caixa somou o valor de R\$ 41.927,00 no período e o tempo de retorno uma previsão de 3 meses e 28 dias, e o fluxo descontado apresentou o período de 4 meses e 2 dias, ambos se pagando dentro do primeiro ano.

Já no cenário pessimista, os resultados apresentaram uma TIR mensal reduzida para -0,11 % que já torna inviável o empreendimento. O resultado financeiro apresenta-se sem retorno ficando um valor negativo de -R\$ 1.649,00, porém resultado econômico positivo de R\$ 15.449,00. No retorno de caixa o valor negativo estimou-se em - R\$ 2.810,00 e o tempo de retorno e o não se pagam dentro do primeiro ano.

A análise de custos foi fundamentada nos serviços que atualmente já são prestados de forma autônoma. As projeções de atendimentos, custos e despesas para os próximos 12 meses indicam um cenário viável tanto no cenário otimista quanto no desejável. No entanto, no cenário pessimista, a análise sugere que o negócio operaria com prejuízo ao longo do período.

Uma limitação identificada foi que a estimativa de demanda foi baseada na capacidade de atendimento da barbearia, o que pode não refletir o comportamento real do mercado e, portanto, está sujeita a oscilações.

Com isso, pode se observa que a abertura de uma barbearia é viável nos cenários otimista e desejado, nos quais o negócio apresenta bom desempenho financeiro, recuperação rápida do investimento e lucros consistentes. No entanto, no cenário pessimista, onde as condições de mercado são mais desafiadoras, o investimento não se paga e a viabilidade do negócio é prejudicada. Portanto, não se recomenda abertura da barbearia a partir deste cenário.

Aconselha-se o investimento em estratégias de marketing e propaganda para divulgar os serviços da barbearia. A pesquisa de mercado revelou uma boa demanda por um serviço especializado e diferenciado, principalmente entre jovens que buscam um atendimento personalizado. Com o investimento inicial adequado, marketing direcionado e um atendimento.

## REFERÊNCIAS

- HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. *Empreendedorismo*. 9. ed. São Paulo: Pearson, 2017.
- BARON, Scott; SHANE, Robert. *Empreendedorismo: uma visão do processo*. 1. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2006.
- WERNKE, Rodney. *Gestão financeira*. 1. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2009.
- CHIAVENATO, Idalberto. *Gestão financeira*. 1. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2014.
- MINTZBERG, Henry. *A estratégia formulada: conceitos e casos*. 1. ed. São Paulo: Editora Atlas, 1995.
- FREZATTI, Fábio. *Gestão financeira: teoria e prática*. 1. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2017.
- THOMSEN, Vitor. *Contabilidade financeira para pequenas empresas*. 1. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2009.
- DORNELAS, José. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 3. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2008.
- MACHADO, Lúcia Maria; KRAUSE, Dora; GASSENFERTH, Joana. *Gestão estratégica nas organizações*. 1. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2017.
- LUCKE, Howard. *O plano de negócios: como elaborar um plano de negócios eficiente e conquistador*. Trad. Luciane Abramo. São Paulo: Uiclap, 2007.
- VITORINO, Ricardo. *Empreendedorismo: como criar, planejar e gerenciar o seu negócio*. Recife: Edição do autor, 2016.
- PHILIPPI JR., Arlindo; SAMPAIO, Carlos Alberto Cioce; FERNANDES, Valdir (orgs.). *Gestão empresarial e sustentabilidade*. Barueri: Manole, 2017.
- DORNELAS, José. *Empreendedorismo: transformando ideias em negócios*. 4. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2011.
- BERNARDI, José. *Empreendedorismo e gestão de pequenas empresas*. São Paulo: Atlas, 2003.
- CALVO, Maria Helena; GUIMARÃES, Eunice; GOMES, Ana Lúcia. *Gestão e processos organizacionais*. São Paulo: Editora Atlas, 2012.

SILVA, Antonio Carlos da; MONTEIRO, Marcos. *Empreendedorismo: conceitos, práticas e desafios*. São Paulo: Editora Pearson, 2013.

HALAT, Rainer. *Estratégias de negócios: teoria e prática*. 2. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2019.

MATOS, Luís. *Gestão participativa e liderança estratégica*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2017.

HOJI, Akira. *Administração financeira: conceitos e práticas*. São Paulo: Editora Atlas, 2017.

RODRIGUEZ, Antônio Carlos; FERRANTE, José Roberto. *Gestão estratégica e organizações do conhecimento*. São Paulo: Editora Atlas, 2000.

SILVA, Antonio Carlos da; MONTEIRO, Marcos. *Empreendedorismo: conceitos, práticas e desafios*. São Paulo: Editora Pearson, 2013.

NAKAGAWA, Sueli. *Plano de negócios: estrutura, desenvolvimento e estratégias*. São Paulo: Editora Atlas, 2011.

SILVA, João. *Análise financeira e contabilidade: fundamentos e práticas*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2017.

ALVES, José; LAFFIN, Carlos. *Análise do desempenho empresarial: uma abordagem econômico-financeira*. São Paulo: Editora Atlas, 2018.

PHILIPPI JR., Alfredo; SAMPAIO, José; FERNANDES, Roberto. *Gestão da inovação e competitividade empresarial*. São Paulo: Editora Atlas, 2017.

SOARES, João; SILVA, Maria; COSTA, Carlos. *Gestão de projetos: teoria e prática*. São Paulo: Editora Atlas, 2015.

ELTON, Edward J.; GRUBER, Martin J.; BROWN, Stephen J. *Investimentos: teoria e análise*. 10. ed. São Paulo: Editora Pearson, 2018.

CAMLOFFSKI, Rafael. *Viabilidade financeira e gestão de investimentos*. São Paulo: Editora Atlas, 2014.

CASAROTTO, José; KOPITTKE, Roberto. *Gestão financeira e tomada de decisões em investimentos*. São Paulo: Editora Atlas, 2010.

FREZATTI, Fábio. *Gestão financeira e de custos: teoria e práticas*. São Paulo: Editora Atlas, 2008.

BRUNI, Alessandro. *Avaliação de investimentos: teoria e prática*. São Paulo: Editora Atlas, 2017.

BROM, José Carlos. *Avaliação de grandes projetos: técnicas e ferramentas*. São Paulo: Editora Atlas, 2007.



MALONE, Mark. *Avaliação de investimentos: teoria e prática*. São Paulo: Editora Atlas, 2004.

ZOT, Rafael; CASTRO, Antônio. *Crerios de deciso em investimentos e avaliao de projetos*. São Paulo: Editora Atlas, 2015.

CLEMENTE, A. A.; SOUZA, M. T. *Análise de investimentos e tomada de decisões financeiras*. São Paulo: Editora Atlas, 2008

FAVERO, Paulo. *Análise de sensibilidade e suas aplicaões estratégicas*. São Paulo: Editora Atlas, 2015.

SANVICENTE, José; SANTOS, Maria. *Orçamento empresarial: teoria e prática*. São Paulo: Editora Atlas, 1983.

CARNEIRO, João. *Orçamento empresarial: teoria e práticas de gestão*. São Paulo: Editora Atlas, 2015.

MUCCI, Ricardo; FREZATTI, Fábio; DIENG, Jean. *Gestão de orçamentos e controle financeiro*. São Paulo: Editora Atlas, 2015.

XAVIER, João. *Gestão de projetos de construção: planejamento e controle*. São Paulo: Editora Atlas, 2008.

SILVA, Antonio Carlos da; MONTEIRO, Marcos. *Gestão de preços e estratégias de vendas*. São Paulo: Editora Pearson, 2013.

MARQUES, Antônio. *Planejamento e controle de vendas e compras*. São Paulo: Editora Atlas, 2013.

MARION, José. *Contabilidade: fundamentos e práticas para a tomada de decisão*. São Paulo: Editora Atlas, 2011.

PADOVEZE, Cláudio L. *Contabilidade financeira: teoria e prática*. São Paulo: Editora Atlas, 2012.

RIBEIRO, José. *Demonstraões financeiras: conceitos e aplicaões*. São Paulo: Editora Atlas, 2014.

BRIGHAM, Eugene F.; EHRHARDT, Michael C. *Fundamentos da administração financeira*. 14. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2016.

DOWSLEY, John. *Gestão financeira e fluxo de caixa*. São Paulo: Editora Atlas, 1983.

CREPALDI, Silvio. *Análise de balanços: uma abordagem prática e aplicada*. 10. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2014.

PALEPU, Krishna G.; HEALY, Paul M. *Análise financeira: decisões estratégicas e práticas*. 5. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2016.

SALIM, Fernando; ALMEIDA, Roberto; GOMES, Carlos. *Gestão organizacional: teoria e prática na administração*. São Paulo: Editora Atlas, 2005.

SARAIVA, Luís; COSTA, Maria; PEREIRA, João. *Gestão de custos e rentabilidade nas organizações*. São Paulo: Editora Atlas, 2018.

VEIGA, José; SANTOS, André. *Gestão de custos e análise gerencial: teoria e prática*. São Paulo: Editora Atlas, 2016.

VICECONTI, Rafael. *Contabilidade gerencial: teoria e práticas para gestão empresarial*. São Paulo: Editora Atlas, 2018.

MOTTA, Eduardo; CALÔBA, José. *Análise de investimentos: conceitos e aplicações*. São Paulo: Editora Atlas, 2002.

GITMAN, Lawrence J. *Princípios de administração financeira*. 12. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

STOPATTO, Maria. *Contabilidade de custos: teoria, práticas e aplicações na gestão empresarial*. São Paulo: Editora Atlas, 2020.

YANASE, Heraldo. *Gestão empresarial: teoria e práticas*. São Paulo: Editora Atlas, 2018.

GRESSLER, Silvio. *Metodologia científica: princípios e práticas*. São Paulo: Editora Atlas, 2004.