

ALESSANDRA RODRIGUES DE OLIVEIRA FERREIRA
ALEXANDRE NUNES DA SILVA JUNIOR
ALINE FERREIRA DOS SANTOS MARÇAL
EMERSON TABOZA BENICIO DA SILVA
RODRIGO MIGUEL DE OLIVEIRA

PLANO DE NEGÓCIOS: ÓTICA PRISMA

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

Cubatão

2024

AGRADECIMENTOS

Aos nossos pais, que nos educaram com muito carinho e dedicação e nos acompanham em todos os momentos das nossas vidas.

Aos meus professores, que me auxiliaram na formação profissional.

Aos meus orientadores, pela excelente contribuição para este trabalho.

RESUMO

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), o número de brasileiros que necessitam usar óculos hoje, é de 100 milhões, quase 50% da população. Desse enorme contingente, apenas 35,8 milhões conseguem ter acesso a correção com o uso de óculos e que o utilizam. Ou seja, os outros 64,2 milhões, quase o dobro dos que usam hoje, não têm conhecimento. Esses dados mostram a necessidade e oportunidade de novos empreendimentos no ramo. Pensando nisso, com o intuito de estudar a viabilidade financeira e econômica de uma nova oportunidade de negócio, através da coleta geral de dados sobre o mercado e suas tendências, posteriormente sendo a base para o desenvolvimento do plano de negócio, que visa apresentar o planejamento de ações necessárias à abertura de uma Óptica, que será situada no bairro Jardim São Francisco, Cubatão – São Paulo, utilizando ferramenta, Plano de negócio, do SEBRAE/Brasília. Será possível apresentar no trabalho, todo o planejamento e a viabilidade Financeira, as atividades e a gestão econômica. Essas informações foram abordadas nos tópicos: análise de mercado, plano de marketing, plano operacional, plano financeiro e a avaliação estratégica.

Palavras-chave: plano de negócio; gestão financeira; ótica; contabilidade.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Ilustração 1: Layout do negócio.....	36
Ilustração 2: Fluxograma de venda	38
Ilustração 3: Fluxograma de entrega	40
Ilustração 4: Organograma da empresa.....	42

LISTA DE GRAFICOS

Gráfico 1: Gênero dos respondentes	15
Gráfico 2: Faixa salarial.....	16
Gráfico 3: Frequência de realização de exames oftalmológicos	17
Gráfico 4: Respondentes que usam óculos.....	18
Gráfico 5: Cidade de residência	19
Gráfico 6: Qual preço ideal para um Óculos completo	32

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Sócio 1	11
Quadro 2: Sócio 2	11
Quadro 3: Sócio 3	12
Quadro 4: Sócio 4	12
Quadro 5: Sócio 5	12
Quadro 6: Distribuição de capital dos sócios.....	13
Quadro 7: Concorrentes	20
Quadro 8: Análise SWOT	22
Quadro 9: Fornecedores	23
Quadro 10: Produtos/Serviços	31
Quadro 11: Estratégias promocionais	33
Quadro 12: Localização do negócio	34

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Valores investidos por sócio.....	44
Tabela 2: Capital de giro	44
Tabela 3: Investimento total	45
Tabela 4: Estimativa de faturamento mensal da empresa	46
Tabela 5: Estimativa de custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações	49
Tabela 6: Estimativa dos custos fixos operacionais mensais	49
Tabela 7: Demonstrativo de resultado.....	50
Tabela 8: Indicadores de viabilidade	51

Sumário

Introdução	8
1 SUMÁRIO EXECUTIVO	9
1.1 O Conceito do Negócio	10
1.2 Dados dos Empreendedores.....	11
1.3 Missão, Visão e Valores da Empresa.....	13
1.4 Características Jurídicas da Empresa	13
2 ANÁLISE DE MERCADO	14
2.1 Estudo dos clientes	15
2.1.1 Público-alvo:.....	15
2.1.2 Comportamento dos clientes.....	17
2.1.3 Area de abrangência	19
2.2 Estudo dos concorrentes.....	20
2.3 Analise SWOT	22
2.4 Estudo dos fornecedores.....	22
3 PLANO DE MARKETING	31
3.1 Descrição dos principais produtos e serviços.....	31
3.2 Preço.....	32
3.3 Estratégias promocionais	33
3.4 Estrutura de comercialização	34
4 PLANO OPERACIONAL	35
4.1 Layout ou arranjo físico	35
4.2 Capacidade produtiva, comercial e de serviços	37
4.3 Processos operacionais	38
4.4 Necessidade de pessoal	42
5 PLANO FINANCEIRO	43
5.1 Estimativa dos investimentos	44
5.2 Capital de giro	44
5.3 Investimentos pré-operacionais.....	44
5.4 Investimento total	45
5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa	46
5.6 Estimativa de custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações	49
5.7 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais.....	49
5.8 Demonstrativo de resultados.....	50
5.9 Indicadores de viabilidade	51

5.9.1 TCO (Taxa de custo de oportunidade).....	52
5.9.2 VPL (Valor Presente liquido).....	52
5.9.3 TIR (Taxa interna de retorno).....	52
5.9.4 Payback ou período de retorno do investimento.....	52
6 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS	53
REFERÊNCIAS.....	54

Introdução

“O plano de negócio é um documento que descreve por escrito os objetivos de um negócio e serve para organizar a gestão e o planejamento de sua empresa, diminuindo os riscos e as incertezas.”

Maikon Richardson, 2024

Um plano de negócios é a bússola que guia um empreendedor desde a concepção até a consolidação de seu negócio. Ele não apenas atrai investidores, mas também estrutura o empreendimento, minimizando riscos e otimizando resultados.

Este estudo tem como objetivo construir um plano de negócios sólido e detalhado para a criação de uma ótica de sucesso. Para isso, serão abordados os seguintes pontos:

Definição do público-alvo: Identificação precisa do perfil do cliente ideal, permitindo a criação de produtos e serviços personalizados.

Análise de mercado e concorrência: Mapeamento do mercado ótico, identificação de oportunidades e ameaças, e análise detalhada dos principais concorrentes.

Pesquisa de fornecedores: Seleção de fornecedores confiáveis de produtos e equipamentos, garantindo qualidade e preços competitivos.

Estratégia de marketing: Desenvolvimento de um plano de marketing eficaz para atrair e fidelizar clientes, utilizando diversas ferramentas de comunicação.

Escolha da localização: Seleção da região ideal, considerando fatores como densidade demográfica, renda média e presença de concorrentes.

Planejamento financeiro: Elaboração de projeções financeiras detalhadas, incluindo investimentos iniciais, custos operacionais e previsão de receitas.

Com um plano de negócios bem elaborado, será possível tomar decisões mais assertivas, otimizar recursos e aumentar as chances de sucesso da ótica.

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

"O sumário executivo é a sua primeira impressão. Ele deve ser claro, conciso e destacar os principais diferenciais do seu negócio, utilizando dados e métricas que comprovem a viabilidade do seu modelo de negócios."

Sebrae, 2022. Manual do Empreendedor.

O sumário executivo é um panorama geral do PLANO DE NEGÓCIO é utilizado como um chamariz, já que é uma apresentação sintetizada do plano completo. Não se trata de uma introdução ou justificativa e, sim, de um sumário contendo seus pontos mais importantes. Embora o sumário executivo compreenda a primeira parte do plano, ele só deve ser elaborado após a conclusão do mesmo. Ao ser lido por interessados, ele deverá deixar clara a ideia e a viabilidade de sua implantação.

Deve trazer os dados do negócio, produtos/ serviços oferecidos, dados dos empreendedores, missão, visão e valores, setor de atividade, constituição formal da empresa (tipo de sociedade), enquadramento tributário, capital social e fontes de recurso

1.1 O Conceito do Negócio

O negócio proposto é a comercialização de produtos de ótica, sendo oferecidos como principais produtos óculos de grau e de sol e que apresenta como principais diferenciais a variedades de produtos e tecnologia de ponta.

Os principais clientes são com prescrição médica; usuários de óculos de sol; pais e crianças; pessoas da terceira idade; profissionais e estudantes; amantes da moda.

A empresa será localizada no endereço Rua São Paulo n°.: 276 Jardim São Francisco - Cubatão CEP: 11500-020

A viabilidade do negócio verifica-se que o projeto é viável economicamente em razão de apresentar o VPL positivo (lucro) no valor de R\$64.738,96, a Taxa Interna de 29,87% superior ao Custo de Oportunidade e o Tempo de Recuperação do Investimento de 5 Meses e 29 dias antes do prazo previsto de 6 meses.

Dentre os princípios do negócio, destacam-se:

1. Foco no cliente;
2. Inovação tecnológica;
3. Atenção com a sustentabilidade.
4. Foco na qualidade;

1.2 Dados dos Empreendedores

Os responsáveis pelo negócio são: Alessandra Rodrigues, Alexandre Júnior, Aline Marçal, Rodrigo Miguel e Emerson Benicio

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

Quadro 1: Sócio 1

Nome:	Rodrigo Miguel de Oliveira
Endereço:	Av. Beira Mar
Cidade:	Cubatão
Estado:	São Paulo
Perfil:	
32 anos, formado auxiliar e técnico em administração pela Etec.	
Atribuições:	
Será responsável pela administração geral. Tendo como atribuições a administração da empresa e o atendimento ao cliente. Responsável pela análise das informações da empresa.	

Fonte: Os Autores (2024)

Quadro 2: Sócio 2

Nome:	Aline Ferreira Dos Santos Marçal
Endereço:	Rua Sinval Duarte Pereira
Cidade:	Cubatão
Estado:	São Paulo
Perfil:	
37 anos estudante de Técnico em Contabilidade	
Atribuições:	
Será responsável pelo marketing, conhecendo o mercado, aumentando a visibilidade da loja, posicionar a empresa no mercado, gerenciar a marca, atrair e fidelizar novos clientes e promover campanhas.	

Fonte: Os Autores (2024)

Quadro 3: Sócio 3

Nome:	Emerson Taboza Benício Da Silva
Endereço:	Rua Marechal Deodoro
Cidade:	Cubatão
Estado:	São Paulo
Perfil:	
27 anos, estudante de Técnico em Contabilidade	
Atribuições:	
Será responsável pela logística, por gerenciar e otimizar o fluxo de materiais, informações e recursos financeiros da empresa, atuando nas etapas de processos, desde o planejamento até a entrega final ao cliente.	

Fonte: Os Autores (2024)

Quadro 4: Sócio 4

Nome:	Alexandre Nunes Da Silva Junior
Endereço:	Rua Farmacêutico Sebastião Alves Delmar
Cidade:	São Vicente
Estado:	São Paulo
Perfil:	
24 anos, formado auxiliar e técnico em administração pela Etec.	
Atribuições:	
Será responsável pela área financeira. Tendo como atribuições a verificar as contas da empresa e manter a saúde monetária da loja.	

Fonte: Os Autores (2024)

Quadro 5: Sócio 5

Nome:	Alessandra Rodrigues De Oliveira Ferreira
Endereço:	Rua Júlio Amaro Ribeiro
Cidade:	Cubatão
Estado:	São Paulo
Perfil:	
42 anos, estudante de técnico em Contabilidade.	
Atribuições:	
Será responsável pelo atendimento ao público, dando todo suporte que o cliente precisar, esclarecendo as dúvidas, além de registrar os pedidos. Garantindo assim a satisfação do cliente.	

Fonte: Os Autores (2024)

1.3 Missão, Visão e Valores da Empresa

A missão da empresa é: Levar saúde às pessoas, através de equipamentos ópticos de alta qualidade pela oferta de produtos com preço justo, prezando sempre pela responsabilidade social e respeito ao meio ambiente.

A visão é: Consolidar a qualidade dos nossos produtos e serviços e sermos reconhecidos pela excelência no atendimento. Visando em um mundo mais tecnológico e sustentável.

Os valores são: Inclusão, Ética, Responsabilidade Social, Honestidade, Respeito, Empatia e Inovação.

1.4 Características Jurídicas da Empresa

O nome fantasia da empresa será Ótica Prisma e a razão social (Empresa de Comércio de produtos óticos CNPJ: 34.802.831/0001-07).

O negócio definido pela empresa é do setor de comércio, a empresa inclui-se na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) 4773-1/00 – Comercio varejista de artigos de óptica e forma jurídica ME - Microempresa, com enquadramento tributário no Simples Nacional.

O capital social do negócio será de R\$50.000,00, com recursos próprios dos sócios.

Quadro 6: Distribuição de capital dos sócios

N°	Sócio	Valor	Participação (%)
1°	Alessandra Rodrigues De Oliveira Ferreira	R\$ 10.000,00	20%
2°	Alexandre Nunes Da Silva Junior	R\$ 10.000,00	20%
3°	Aline Ferreira Dos Santos Marçal	R\$ 10.000,00	20%
4°	Emerson Taboza Benicio Da Silva	R\$ 10.000,00	20%
5°	Rodrigo Miguel de Oliveira	R\$ 10.000,00	20%
Total		R\$ 50.000,00	100%

Fonte: Os Autores (2024)

2 ANÁLISE DE MERCADO

“A análise de mercado deve ser feita em algumas etapas. A primeira refere-se à análise setorial, ou seja, em que ramo de negócio a empresa vai atuar? Como esse setor é organizado? Que tipos de empresas atuam no setor? Qual o tamanho do mercado? Quem domina o mercado ou quais são os principais competidores? Observe que muitas dessas informações podem ser obtidas da análise de oportunidades, caso você tenha feito uma.”

José Dornelas, 2018

“A Análise de mercado o auxilia a identificar o mercado no qual atuará, para identificar seus clientes, conseguir visualizar seus concorrentes e manter uma boa parceria com seus fornecedores.”

SEBRAE, Como analisar mercado 2024

Com o intuito de analisar o mercado e suas características, foi elaborado um estudo sobre os consumidores e possíveis clientes do setor e seus comportamentos, assim como os fornecedores que atuam prestando serviços e também os concorrentes e sua abrangência.

2.1 Estudo dos clientes

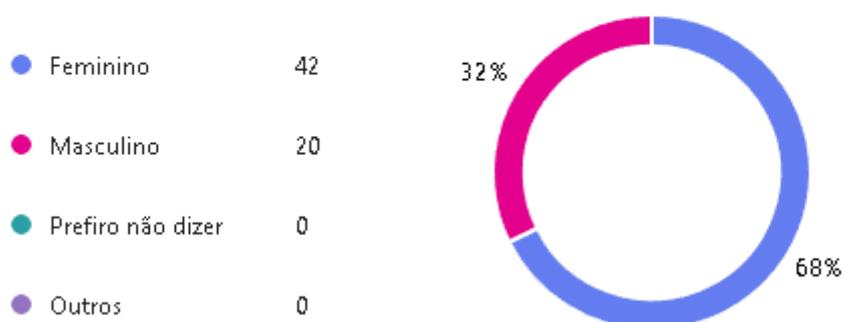
No estudo dos clientes, para a identificação do público-alvo, foi aplicada pesquisa de campo contendo 20 questões, objetivas, para pessoas.

2.1.1 Público-alvo:

O público-alvo do negócio é identificado a partir dos Gráficos 1 e 2.

Gráfico 1: Gênero dos respondentes

62 Respostas



Fonte: Os Autores (2024)

Conforme gráfico 1, o público-alvo deste negócio são homens, mulheres, de faixa etária entre 16 e 36 + anos, residem em Cubatão.

Gráfico 2: Faixa salarial

62 Respostas



Fonte: Os Autores (2024)

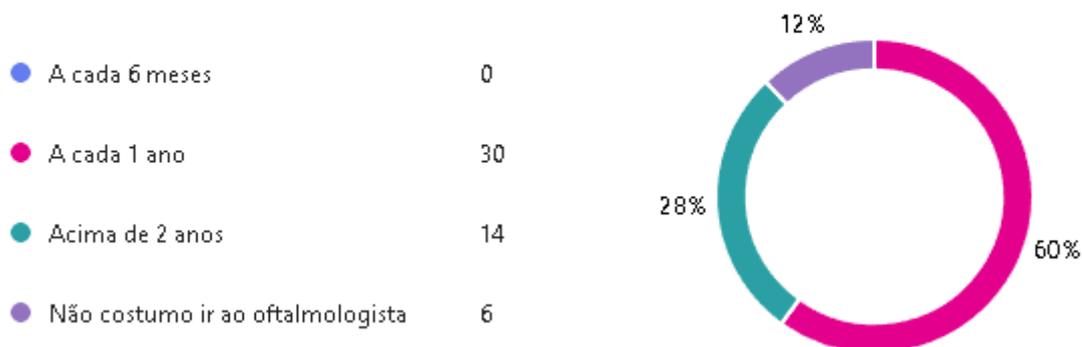
Conforme gráfico 2, a faixa salarial entre 1(Hum) e 2(dois) salários mínimos.

2.1.2 Comportamento dos clientes

O comportamento dos possíveis clientes é mapeado conforme Gráficos 3 e 4

Gráfico 3: Frequência de realização de exames oftalmológicos

50 Respostas

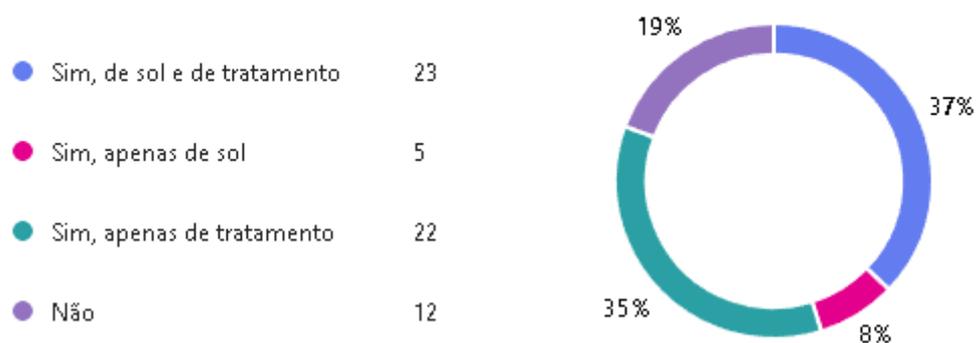


Fonte: Os Autores (2024)

Conforme gráfico 3, os fatores essenciais que influenciam a compra são: novas tecnologias, tendências do mercado e indicação dos profissionais oftalmologistas. A procura e frequência de compra dos clientes do negócio é entre uma e duas vezes ao ano e a quantidade em média é de 2 unidades.

Gráfico 4: Respondentes que usam óculos

62 Respostas

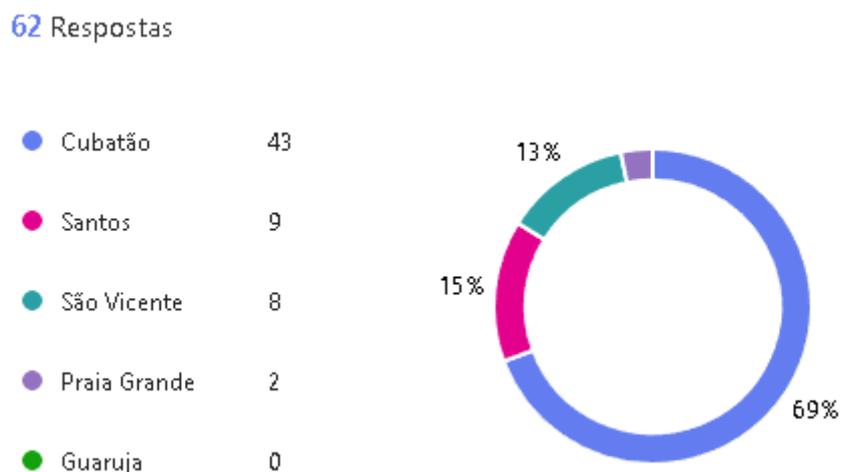


Fonte: Os Autores (2024)

2.1.3 Area de abrangência

A área de abrangência é analisada conforme Gráfico 5.

Gráfico 5: Cidade de residência



Fonte: Os Autores (2024)

Conforme Gráfico 5, a população está concentrada nas cidades de Cubatão, Santos e São Vicente.

O comportamento de compra e consumo pode ser descrito como hábito de comprar em Ótica, de forma presencial (presencial, online) e costumam pagar preços entre R\$200,00 a R\$2.900,00 por óculos de grau e R\$ 150,00 a R\$ 1.500,00 em óculos solar em redes de óticas já conhecidas.

A ótica Prisma estará estabelecida no bairro Jardim São Francisco em uma rua que é travessia com a avenida principal do bairro Centro da cidade de Cubatão, está próximo dos principais pontos de comércio da cidade e atenderá todas as pessoas do bairro e dos bairros próximos. O município de Cubatão, conforme estimativa do IBGE em 2020 a população era de 131.626 habitantes. Apresentaremos em comparação ao total da população brasileira que no ano de 2022 era de 215,3 milhões. Desse total de habitantes 16,61% o que de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 35,8 milhões de brasileiros usam óculos de grau. No entanto, existem cerca de 100 milhões de pessoas no Brasil que precisam de algum tipo de correção visual, ou seja, 21.863 pessoas correspondem a 16,61% do total da população abrangente do nosso plano de negócio

2.2 Estudo dos concorrentes

Os principais concorrentes do negócio são: Ótica Martins, Videre, Ilha dos Óculos e suas características são apresentadas na tabela a seguir.

Quadro 7: Concorrentes

Descrição	Preço	Condições de Pgto.	Localização	Serviços aos Clientes	Garantias Oferecidas
Sua Empresa (Prisma)		Desconto para pagamento a vista, Parcelamento em até 10x sem Juros, 50% sinal e 50% na retirada podendo parcelar em até 5x	Centro de Cubatão	Suporte ao cliente Pós-venda de qualidade	Garantia de troca, Garantia de adaptação 10 dias
Concorrente 1 (Ótica Martins)	Receituário lente própria visão simples R\$700,00, Crizal R\$2800,00 solar R\$500,00 à R\$1500,00	Em até 10x sem Juros ou 50% sinal e 50% na retirada	Centro de Cubatão	Pós venda	Garantia de troca, Garantia de adaptação 7 dias
Concorrente 2 (Videre)	Receituário lente própria visão simples R\$700,00, Crizal R\$2050,00 solar R\$300,00	Em até 10x sem Juros ou 50% sinal e 50% na retirada	Centro de Cubatão	Pós venda	Garantia de troca, Garantia de adaptação 7 dias
Concorrente 3 (Ilha dos Óculos)	Receituário lente própria visão simples R\$300,00, Crizal R\$2.000,00 solar R\$300,00	Em até 10x sem Juros ou 50% sinal e 50% na retirada	Centro de Cubatão	Pós venda	Garantia de troca, Garantia de adaptação 7 dias

Fonte: Os Autores (2024)

Os concorrentes da óptica Prisma, possuem pontos fortes e fracos em relação ao mercado. Alguns que deixam a desejar e outros que fazem o diferencial. Todas as óticas analisadas possuem muito em comum quando se trata de valores dos produtos e as formas de pagamento disponíveis.

A ótica Videre, é uma empresa que está a pouco tempo na cidade, mas vem se destacando por investir forte em sua imagem, promovendo propagandas e promoções, em contrapartida, é considerada em desvantagem às demais devido a sua falta de treinamento dos funcionários.

A ótica Ilha dos óculos merece destaque por sua organização, exposição dos produtos e ambiente amplo, ao mesmo tempo que, ainda não promoveu a mudança de dar total liberdade de seus clientes experimentarem as opções disponíveis.

A ótica pioneira da cidade e maior concorrente, óticas Martins, se destaca pelo atendimento repleto de conhecimento sobre os produtos e marcas. Possui como ponto forte, a clientela já fidelizada e confiança criado ao longo dos anos. Porém, não se destaca em relação de perder a confiança de novos clientes ao não cobrir a oferta de outra ótica.

A ótica Prisma, que será situada no bairro Jardim São Francisco, tem como vantagem a ausência de concorrentes diretos, já que todas os concorrentes estão situados na cidade e no bairro não existe nenhuma loja do ramo.

2.3 Análise SWOT

“Concentre-se nos seus Pontos Fortes, reconheça as suas Fraquezas, agarre as Oportunidades e proteja-se das Ameaças”

Sun Tzu, 500 a.C. A arte da guerra

Em sequências é apresentada a análise SWOT.

Quadro 8: Análise SWOT

<p>Forças</p> <ul style="list-style-type: none"> Variedade de produtos Produtos de qualidade Possibilidade de personalização Localização estratégica Assistência especializada 	<p>Fraqueza</p> <ul style="list-style-type: none"> Ser nova no mercado Falta de diferenciação Falta de um plano de fidelização Dependência de fornecedores
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> Nicho sempre crescendo Parcerias Sustentabilidade Novas tecnologias Ineficácia da concorrência 	<p>Ameaças</p> <ul style="list-style-type: none"> Concorrentes já estabelecidas no mercado Concorrência online Mercado cinza (lojas sem autorização de venda) Crise econômica Altos custos operacionais

Fonte: Os Autores (2024)

2.4 Estudo dos fornecedores

A Ótica Prisma oferecerá armações exclusivas, produzidas sob a nossa própria marca, e lentes de alta qualidade, provenientes de parceria com laboratórios renomados no mercado.

Quadro 9: Fornecedores

Ordem	Descrição dos Itens a Serem Adquiridos (Matérias-primas, insumos, mercadorias e serviços)	Nome do Fornecedor	Preço (R\$)	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Expositor De Parede Para 252 Óculos	JRP AGUIAR JUNIOR MOVEIS EACR	R\$ 549	em 12x R\$53,23	entrega 6 dias	SP
	Expositor De Parede Para 112 Óculos	MAZZEO EXPOSITOR ES	R\$ 254	em 12x R\$24,63	entrega 5 dias	SP
	Kit de Ótica 1 Balcão de atendimento A=1100 L=1500 P=500 2 mesas de ótica com armário com 1 porta e 2 gavetas 4 Painéis Canelados com spot A=1905 L=1370 P=300 + armário inferior com portas de correr em mdf. 6mm sem trilhos. A=400 L=1370 P=400 2 Espelhos A=1700 L=720 P = 33 com gaveteiro 3 Gavetas A=585 L=720 P=400 1 vitrine A=1830 L=900 P=320 1 Armário café 2 portas A=800 L=900 P=400	GATO EXPOSITOR ES	R\$ 16.790,00		sem informação de prazo de entrega	SP

2	Jogo 4 Cadeiras Charles Eames Wood Eiffel	ULTRABAS ES	R\$ 390	em 12x R\$37,81	entrega 5 dias	SP
	Kit 04 Cadeiras Charles Eames Eiffel Slim Wood Estofada	MAGAZINE DECOR	R\$ 718	em 12x R\$69,62	entrega 13 dias	SP
	Kit 4 Cadeiras Leda Saarinen Wood Eames Eiffel Estofada	LAR MAGAZINE	R\$ 793	em 10x R\$79,32 sem juros	entrega 5 dias	SP
3	Gôndola Em MDF Expositor Canaletados Modelo HG 130x130x64 cm Comac	COMAC	R\$ 1.605,00	R\$ 1.492,65 à vista com desconto ou 10x de R\$ 160,50 sem juros	entrega de 7 a 15 dias úteis.	SP
	Mini Gôndola Canaletada Branco 63x120x38cm - Deep	Deep Móveis	R\$ 443,91	em até 4x de R\$ 110,98 sem juros	entrega em até 6 dias úteis por R\$ 140,00	SP

4	Smart TV 40" Full HD LED TCL 40S5400A Android - Wi-Fi Bluetooth Google Assistente 2 HDMI 1 USB	MAGALU	R\$ 1.471,55	R\$ 1.549,00 em 21x de R\$ 73,76 sem juros no Cartão Luiza	Receba em até 1 dia útil após o pagamento confirmado frete grátis	SP
	Smart TV Philco 42 polegadas Full HD LED Dolby Audio Roku TV 3 HDMI 2 USB 127V PTV42G6FR2CPF	CARREFOU R	R\$ 1.449,90	R\$ 1.526,21 em até 10x de R\$ 152,6 2 sem juros	Entrega normal em até 4 dias úteis R\$ 24,99 Entrega agendada em até 19 dias úteis R\$ 24,99 retire na loja A partir de 2 horas Grátis	SP
	Smart TV 43" Philco LED FHD PTV43G7PAGCSBLF com processador Quad-Core, sistema Roku TV, Dolby Áudio, HDMI, USB e Wi-Fi	CASAS BAHIA	R\$ 1.549,00	em até 10x de R\$ 154,90 sem juros no cartão de crédito.	Retira Rápido Retirar em 2h Grátis Normal 3 dias Grátis	SP
5	Ar Condicionado Hi Wall LG Dual Inverter Voice 12.000 Btus Frio 220v R-32	MAGALU	R\$ 2.479,00	R\$ 2.754,44 em 21x de R\$ 131,16 sem juros no Cartão Luiza	Receba em até 8 dias úteis após o pagamento confirmado R\$ 139,00	SP
	Ar-Condicionado Split Britânia BAC12000IFM15 Wi-Fi Controle Remoto 12.000 BTU Frio – 220V	CASAS BAHIA	R\$ 2.399,00	em até 10x de R\$ 239,90 sem juros no cartão de crédito.	Retira Rápido Retirar em 2h Grátis Normal até 5 dias R\$ 54,90	SP
	Ar Condicionado Hi Wall Eco Philco Inverter 12.000 Btus Frio 220v R-32	CARREFOU R	R\$ 1.988,10	em até 10x de R\$ 220,9 0 sem juros	Normal em até 9 dias úteis R\$ 139,00	SP

6	Placa Neon Led Personalize Logo 70x70 Cm	Ateliê design iluminado	R\$ 549	em 12x R\$ 45,72 sem juros	Chegará grátis entre 24 e 27/set por ser sua primeira compra chegará entre 18 e 23/set por R\$57 R\$156,80	SP
	Letreiro Neon de LED Personalizada - Nome, frase ou palavra com 12 Letras	Hutz	R\$ 1.520,00	12x de R\$ 148,09 no cartão	Expresso Em até 22 dias úteis R\$ 48,81 Transportadora Em até 28 dias úteis R\$ 224,51 Retirada - São Paulo - bairro Aclimação Em até 21 dias úteis grátis	SP
	Placa Neon Led 100x50cm em Acrílico - Letreiro Personalizado	Fabrica laser	R\$ 799		Jadlog. Com (12 dias úteis) - R\$54,45 Jadlog .Package (14 dias úteis) - R\$56,15	SP
7	Óculos receituário feminino	coconutice	R\$24,49 à R\$59,99	em até 10x sem juros	R\$ 11,51 19 dias úteis Correios Sedex via Kangu	SP
	Armação de Grau Feminina	oculos2w	R\$ 23,92 à R\$ 39,92	em até 10x sem juros	R\$ 9,87 22 dias Correios Sedex	SP
	Armação de óculos	usemalibu	R\$ 39,90 à R\$ 99,90	em até 3x sem juros	R\$ 11,51 6 dias úteis Correios Sedex	SP

8	Óculos receituário masculino	coconutice	R\$24,49 à R\$59,99	em até 10x sem juros	R\$ 11,51 19 dias úteis Correios Sedex via Kangu	SP
	Armação de Grau Masculina	oculos2w	R\$27,90 à R\$ 44,00	em até 10x sem juros	R\$ 9,87 22 dias Correios Sedex	SP
	Armação de óculos	usemalibu	R\$ 39,90 à R\$ 99,90	em até 3x sem juros	R\$ 11,51 6 dias úteis Correios Sedex	SP
9	Óculos solar feminino	coconutice	R\$5,99 à R\$69,99	em até 10x sem juros	R\$ 11,51 19 dias úteis Correios Sedex via Kangu	SP
	Óculos Solar Feminino	oculos2w	R\$ 7,92 à R\$ 39,92	em até 10x sem juros	R\$ 9,87 22 dias Correios Sedex	SP
	Armação de óculos	usemalibu	R\$ 39,90 à R\$ 99,90	em até 3x sem juros	R\$ 11,51 6 dias úteis Correios Sedex	SP
10	Óculos solar masculino	coconutice	R\$5,99 à R\$69,99	em até 10x sem juros	R\$ 11,51 19 dias úteis Correios Sedex via Kangu	SP
	Óculos Solar Masculino	oculos2w	R\$ 7,92 à R\$ 39,92	em até 10x sem juros	R\$ 9,87 22 dias Correios Sedex	SP
	Armação de óculos	usemalibu	R\$ 39,90 à R\$ 99,90	em até 3x sem juros	R\$ 11,51 6 dias úteis Correios Sedex	SP

11	Óculos receituário infantil	coconutice	R\$24,49 à R\$59,99	em até 10x sem juros	R\$ 11,51 19 dias úteis Correios Sedex via Kangu	SP
	Armação de Grau Infantil	oculos2w				
	Armação de óculos	usemalibu	R\$ 39,90 à R\$ 99,90	em até 3x sem juros	R\$ 11,51 6 dias úteis Correios Sedex	SP
12	Óculos solar infantil	coconutice	R\$5,99 à R\$24,99	em até 10x sem juros	R\$ 11,51 19 dias úteis Correios Sedex via Kangu	SP
	Óculos Solar Infantil	oculos2w	R\$ 19,92	em até 10x sem juros	R\$ 9,87 22 dias Correios Sedex	SP
	Armação de óculos	usemalibu	R\$ 39,90 à R\$ 99,90	em até 3x sem juros	R\$ 11,51 6 dias úteis Correios Sedex	SP
13	CASES DE COURINO	coconutice	R\$3,89 ou R\$34,00 com 10 un.	em até 10x sem juros	R\$ 11,51 19 dias úteis Correios Sedex via Kangu	SP
	Case MILÃO	oculos2w	R\$59,90 com 10 un.	em até 10x sem juros	R\$ 9,87 22 dias Correios Sedex	SP
	Case Couro	usemalibu	R\$ 7,99 un.	em até 3x sem juros	R\$ 11,51 6 dias úteis Correios Sedex	SP

14	FLANELA DE MICROFIBRA	coconutice	R\$1,99 ou R\$129,99 com 100 un.	em até 10x sem juros	R\$ 11,51 19 dias úteis Correios Sedex via Kangu	SP
	Flanela para Limpeza de Óculos em Microfibra	oculos2w	R\$ 19,90 com 10 un.	em até 10x sem juros	R\$ 9,87 22 dias Correios Sedex	SP
	FLANELA DE MICROFIBRA	usemalibu				
15	SPRAY CLEAN UP 25ML	coconutice	R\$3,99 ou R\$34,90 com 10 un.	em até 10x sem juros	R\$ 11,51 19 dias úteis Correios Sedex via Kangu	SP
	Spray Limpa Lentes 25ml	oculos2w	R\$7,90 un.	em até 10x sem juros	R\$ 9,87 22 dias Correios Sedex	SP
	LIMPA LENTES - CLEAN UP (25ml)	usemalibu	R\$ 5,99 un.	em até 3x sem juros	R\$ 11,51 6 dias úteis Correios Sedex	SP
16	SACOLINHAS PERSONALIZAVEIS	coconutice	R\$60,00 com 10un.	em até 10x sem juros	R\$ 11,51 19 dias úteis Correios Sedex via Kangu	SP
	Sacola De Papel G	oculos2w	R\$ 29,90 com 10 un.	em até 10x sem juros	R\$ 9,87 22 dias Correios Sedex	SP
	Sacolinha Case Branca	usemalibu	R\$ 10,99 un.	em até 3x sem juros	R\$ 11,51 6 dias úteis Correios Sedex	SP

Fonte: Os Autores (2024)

A óptica Prisma contará com fornecedores de fabricação, o que poderá gerar no cliente satisfação com as diversas opções de escolha e valor mais acessível. Terá à disposição produtos que atenderão ao bolso e gosto de cada cliente. A marca oferecerá ótimas opções de pagamento e prazos de entrega, assim como serviço à domicílio que facilita a compra e conta com garantia de um ano para todos os produtos. Em relação às lentes, os laboratórios responsáveis pela fabricação e montagem dos óculos contam com as mais altas tecnologias e capacidade de ampla produção, oferecendo um prazo satisfatório de entrega. Os fornecedores das flanelas para a limpeza dos óculos, cases para o armazenamento e sacolas para a entrega oferecem um serviço de ótima qualidade, com preços acessíveis, com desconto dependendo da quantidade.

3 PLANO DE MARKETING

“Plano de Marketing? É um documento com todas as estratégias de marketing, objetivos e indicadores de análise para um período determinado. O plano de marketing pode ser para o setor ou para campanhas específicas, como o Natal.”

SEBRAE, Como fazer um plano de marketing 2022

Com base no plano de marketing, realizaremos uma análise aprofundada dos produtos e serviços, da precificação, das estratégias promocionais, dos canais de distribuição e da localização do negócio.

3.1 Descrição dos principais produtos e serviços

A nossa ótica disponibiliza um extenso catálogo de armações oftálmicas, confeccionadas em diversos materiais e com design variados, incluindo opções com e sem plaquetas, além de modelos anatômicos. Nossos clientes encontram lentes oftálmicas para todas as necessidades visuais, com a possibilidade de personalização através de tratamentos especiais, como o antirreflexo e o fotossensível. Complementamos nossa oferta com óculos solares e serviços de ajuste e limpeza gratuitos.

Os produtos/ serviços oferecidos pelo negócio são:

Quadro 10: Produtos/Serviços

Nº	Produtos	Observação
1	Armações	Armações para óculos de grau, em metal e acetato, disponível em diversas cores e modelos, com garantia de um ano.
2	Armações	Armações em acetato, disponível em diversas cores e modelos, com garantia de um ano
3	Armações	Armações em metal e acetato, disponível em diversas cores e modelos, com garantia de um ano.
4	Armações	Disponíveis em metal e acetato, com proteção
5	Armações	Disponíveis em acetato, com proteção.
6	Lentes	Tratamento luz artificial. BC (Blue Cut)
7	Lentes	Multifocal.
8	Lentes	Tratamento luz solar. Fotossensível
9	Lentes	Lente resistente. Anti-risco

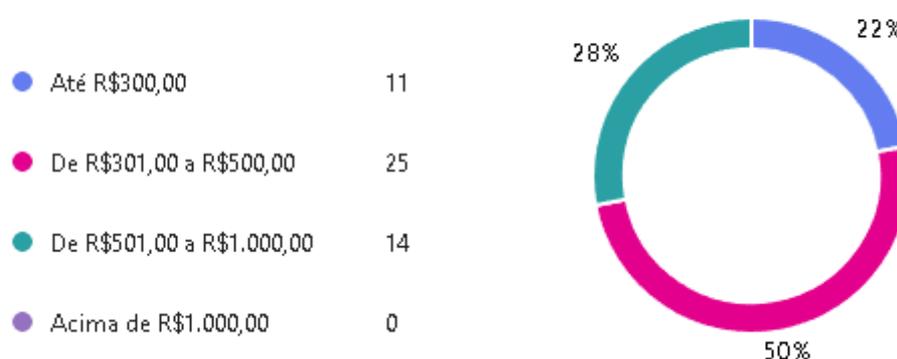
Fonte: Os Autores (2024)

3.2 Preço

Para análise do preço, busca-se no Gráfico 6 o preço ideal para o produto completo para os clientes.

Gráfico 6: Qual preço ideal para um Óculos completo

50 Respostas



Fonte: Os Autores (2024)

A pesquisa recente aponta que o consumidor cubatense está disposto a gastar entre R\$301 e R\$500 por produtos ópticos. No entanto, a análise do mercado local indica que o valor médio gasto pelos clientes das óticas concorrentes é significativamente maior, atingindo R\$1.416,66. Com base nessas informações e considerando as práticas de precificação do mercado brasileiro, optamos por utilizar a técnica da margem de contribuição. Essa metodologia calcula a diferença entre o valor de venda e os custos variáveis, permitindo-nos definir preços que garantam a cobertura desses custos e a geração de lucro, sem desconsiderar a realidade do consumidor cubatense.

3.3 Estratégias promocionais

Nossa estratégia de comunicação será baseada em canais locais relevantes, como o Instagram, Facebook, TikTok e WhatsApp para alcançar o público-alvo da região. Para estimular as vendas em períodos de baixa temporada, serão realizadas promoções especiais (descontos, brindes, etc.). Visando o fortalecimento do relacionamento com os clientes, implementaremos programas de fidelidade com benefícios a curto e longo prazo (pontos, descontos cumulativos, etc.). Complementarmente, ofereceremos descontos em diferentes formas de pagamento para aumentar a atratividade da nossa oferta.

Quadro 11: Estratégias promocionais

Estratégia	Descrição	Custo
Anúncio Instagram	Serão inserções no público-alvo por região pré-determinada	R\$ 38,25 por 1.000 impressões.
Anúncio Facebook	Serão inserções no público-alvo por região pré-determinada	R\$ 38,25 por 1.000 impressões.
Anúncio TikTok	Serão inserções no público-alvo por região pré-determinada	R\$273,76 total mês.
Anúncio WhatsApp	Envio de anúncios para clientes já cadastrados no sistema.	Grátis.

Fonte: Os Autores (2024)

3.4 Estrutura de comercialização

Priorizamos o atendimento personalizado em nossa loja física. No entanto, para maior comodidade, disponibilizamos atendimento online para esclarecimento de dúvidas e informações sobre nossos produtos e serviços. Além disso, entendemos que a vida corrida pode dificultar a visita à loja, por isso, oferecemos atendimento domiciliar para clientes que necessitem de uma solução mais personalizada e não possam se deslocar até a nossa unidade.

3.5 Localização do negócio

Quadro 12: Localização do negócio

Endereço:	Rua São Paulo n°.: 276
Bairro:	Jardim São Francisco
Cidade:	Cubatão
Estado:	São Paulo

Fonte: Os Autores (2024)

A decisão de abrir a óptica neste local se baseia em diversos fatores. O alto fluxo de pessoas, em especial por conta da proximidade de três clínicas oftalmológicas, garante um público potencial interessado em nossos produtos e serviços. Além disso, a rua onde estamos localizados é uma das principais vias de acesso ao centro da cidade, o que facilita a chegada de clientes de diferentes regiões. A concentração de outros comércios, como farmácias, padarias e lojas de roupas, complementa o perfil do público que frequenta a região, tornando-a um local estratégico para a nossa operação.

4 PLANO OPERACIONAL

“O plano operacional é uma ferramenta essencial para qualquer empreendedor que busca transformar sua ideia em sucesso. Ele fornece um roteiro claro e conciso para a execução das atividades da empresa, aumentando as chances de alcançar os objetivos estabelecidos.”

SEBRAE, 2022

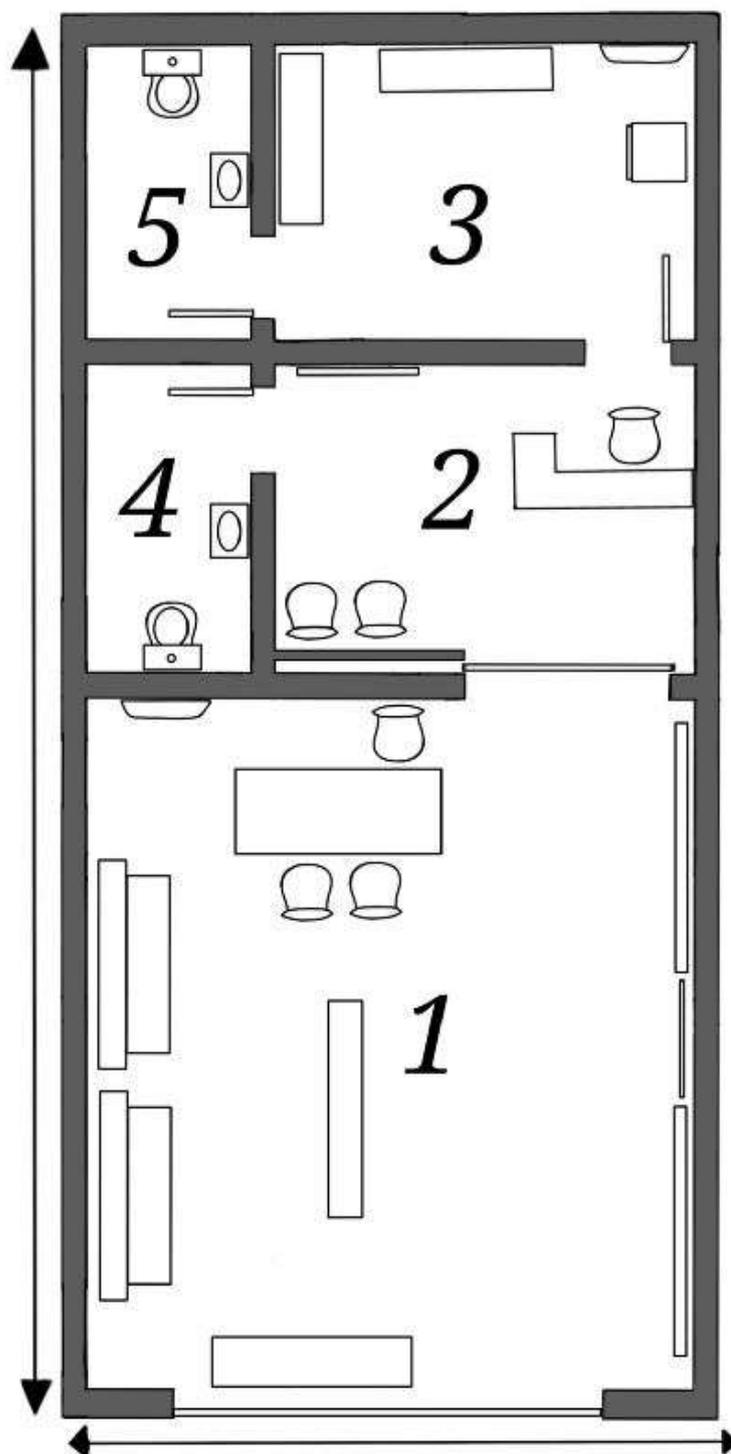
Visando otimizar o planejamento estratégico, realizamos um estudo aprofundado da empresa. Os resultados desse estudo serão consolidados no plano operacional, que irá detalhar: configuração da área de trabalho, capacidade produtiva, fluxograma dos processos e perfil dos colaboradores necessários.

4.1 Layout ou arranjo físico

O layout da empresa apresenta a distribuição das principais áreas e onde serão situados os móveis e equipamentos.

Na figura a seguir podem ser observadas as instalações do negócio e distribuição do arranjo físico.

Ilustração 1: Layout do negócio



Fonte: Os Autores (2024)

1. Loja
2. Pós-venda
3. Escritório/Estoque
4. Lavabo Clientes
5. Lavabo funcionários

4.2 Capacidade produtiva, comercial e de serviços

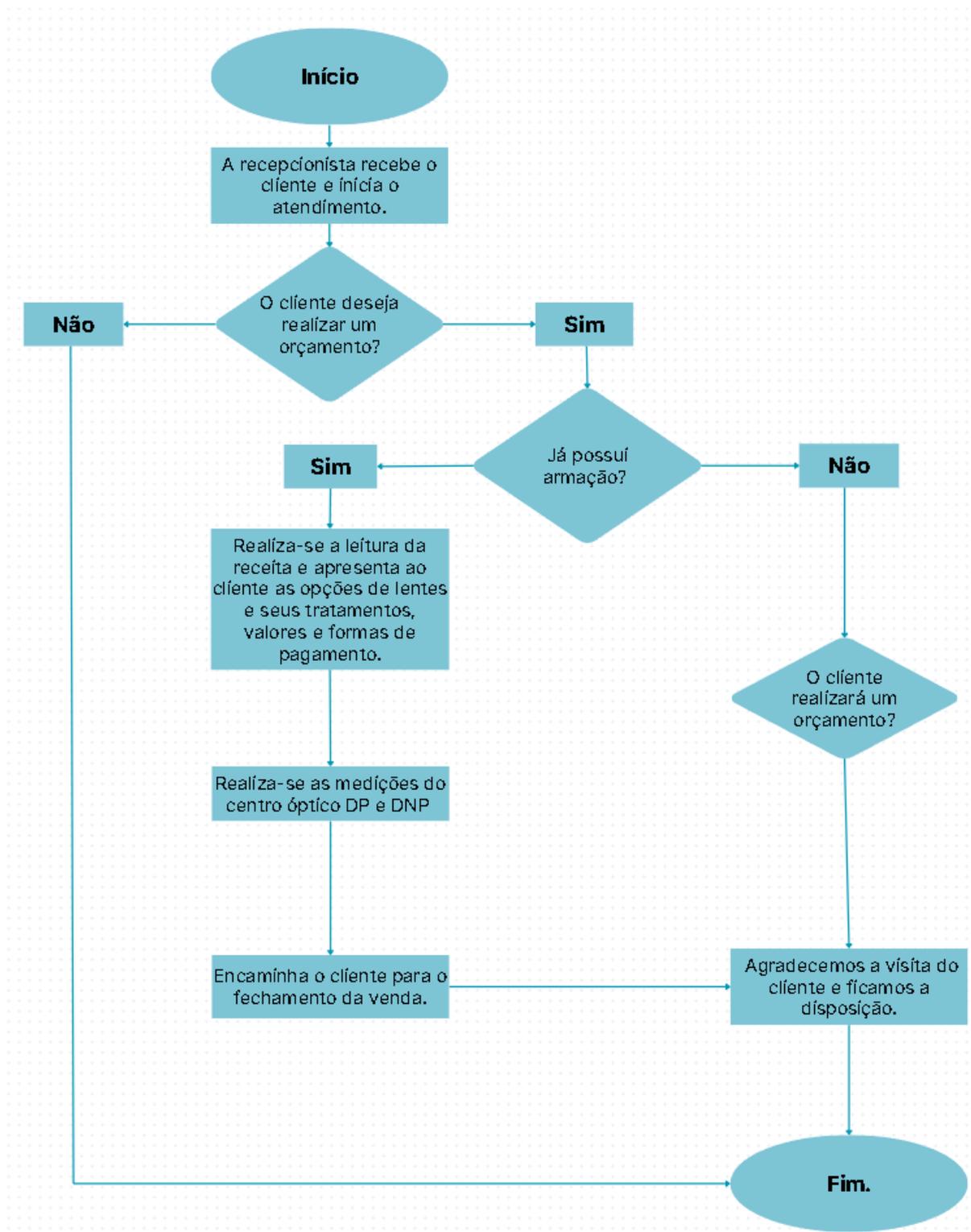
Capacidade e Projeção de Vendas: A Ótica Prisma estima atender entre 26 e 30 clientes por mês no primeiro ano de operação, com projeção de crescimento para 52 a 60 clientes mensais a partir do segundo ano.

Horário de Funcionamento: Nossa loja estará aberta de segunda a sexta-feira, das 9h às 12h e das 13h às 18h, e aos sábados das 9h às 15h, totalizando 44 horas semanais de atendimento.

Sazonalidade: É importante destacar que as vendas podem apresentar uma leve queda nos meses de novembro a janeiro, devido à concentração de gastos dos consumidores em festas de fim de ano e material escolar.

4.3 Processos operacionais

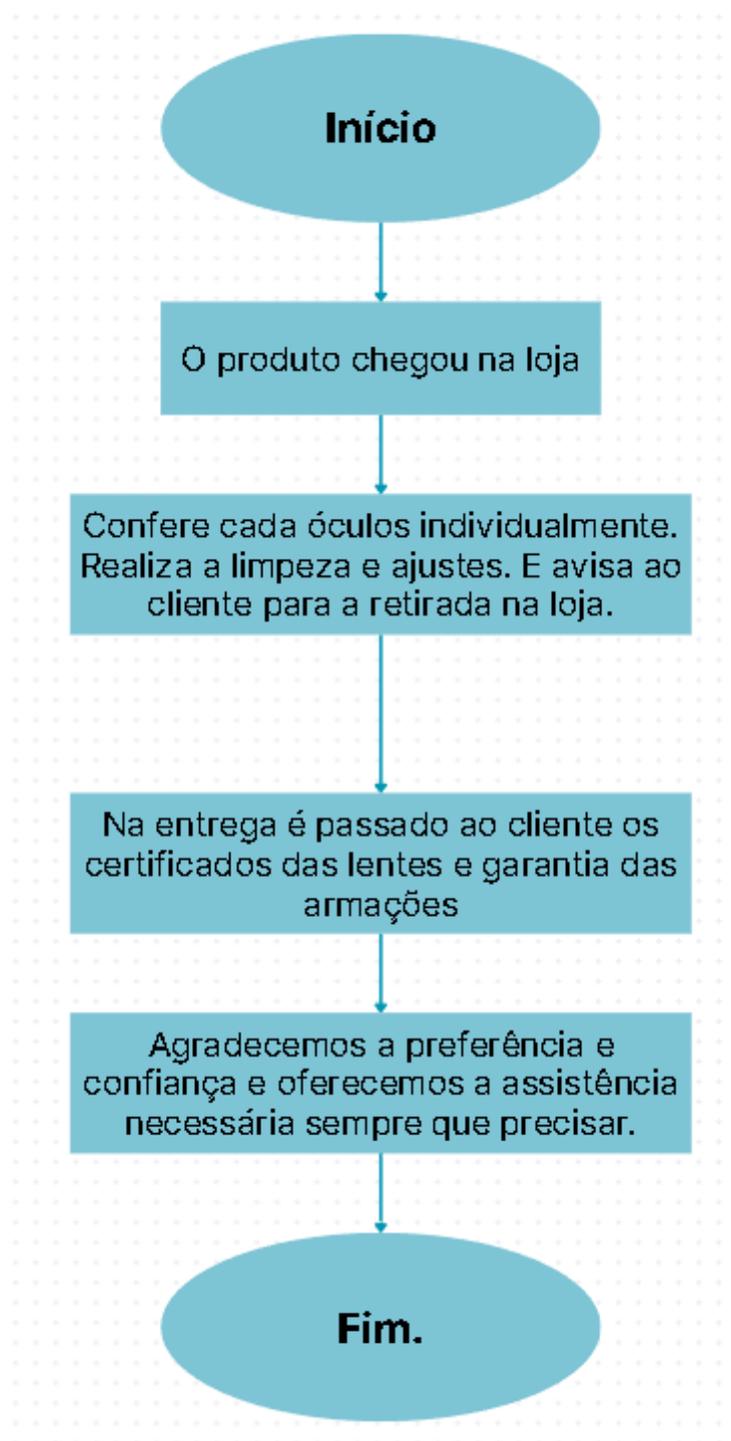
Ilustração 2: Fluxograma de venda



Fonte: Os Autores (2024)

Processo de Venda: Ao chegar à nossa ótica, o cliente será recebido por um profissional qualificado que realizará a leitura da receita médica e fornecerá todas as informações necessárias sobre produtos e serviços. Em seguida, serão realizadas as medições de DP (distância entre as duas pupilas) e DNP (distância naso-pupilar, que se refere a distância entre as pupilas e o nariz em milímetros) para garantir a precisão da confecção das lentes. Após a escolha das lentes e armações, o cliente receberá um orçamento detalhado com opções de pagamento à vista (com desconto) ou parcelado em até 6 vezes no cartão de crédito.

Ilustração 3: Fluxograma de entrega



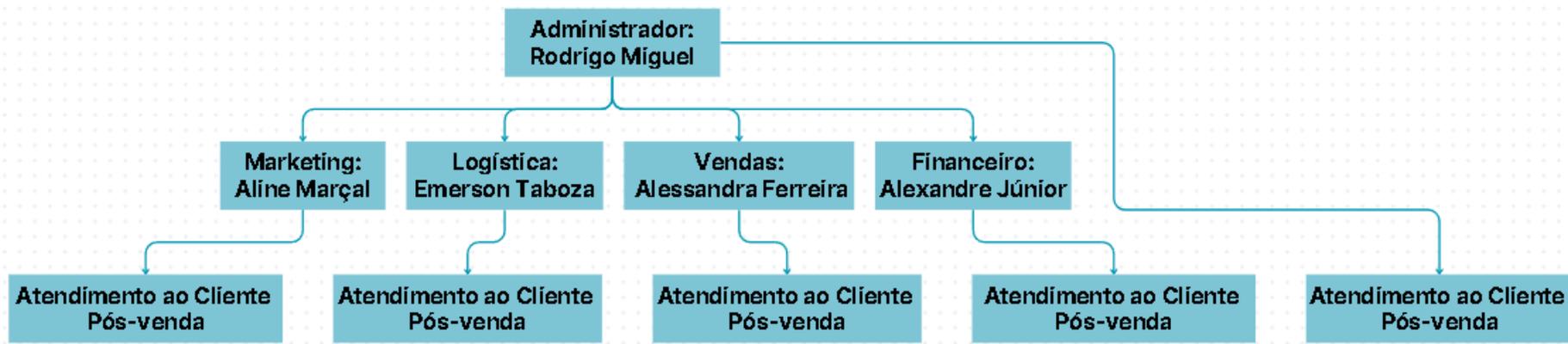
Fonte: Os Autores (2024)

Processo de entrega: As lentes serão confeccionadas em um laboratório especializado, com prazo de entrega estimado em 7 a 10 dias úteis. Ao chegar à loja, os óculos passarão por uma rigorosa conferência de qualidade e limpeza. Em seguida, serão embalados com cuidado e o cliente será notificado para retirada. Na entrega, o cliente receberá os certificados das lentes e a garantia da armação, garantindo a sua total satisfação.

4.4 Necessidade de pessoal

Inicialmente, o negócio será operado exclusivamente pelos sócios, com possibilidade de contratação de pessoal conforme o crescimento e a demanda do mercado.

Ilustração 4: Organograma da empresa



Fonte: Os Autores (2024)

5 PLANO FINANCEIRO

"O planejamento financeiro é um dos aspectos importantes para funcionamento e sustentação de uma empresa, pois fornece roteiros para dirigir, coordenar e controlar suas ações na consecução de seus objetivos."

Lawrence J. Gitman (Princípios de Administração Financeira 14ª edição, 2017)

O plano financeiro é um documento essencial para qualquer empresa que está começando. Ele apresenta, de forma clara e concisa, a situação financeira inicial da empresa, detalhando:

Recursos iniciais: Quanto de dinheiro será necessário para iniciar as operações.

Custos fixos: Quais são os gastos fixos da empresa (aluguel, salários, etc.).

Capital de giro: Quanto dinheiro a empresa precisa ter em caixa para suas operações diárias.

Metas de vendas: Quais são as expectativas de vendas da empresa e os indicadores que serão usados para medir o desempenho.

Faturamento: A projeção de quanto a empresa espera faturar.

5.1 Estimativa dos investimentos

A estimativa dos investimentos para a abertura do negócio é observada na Tabela 1.

Tabela 1: Valores investidos por sócio

N°	Sócio	Valor	Participação (%)
1°	Alessandra R. De Oliveira Ferreira	R\$ 10.000,00	20%
2°	Alexandre Nunes Da Silva Junior	R\$ 10.000,00	20%
3°	Aline Ferreira Dos Santos Marçal	R\$ 10.000,00	20%
4°	Emerson Taboza Benicio Da Silva	R\$ 10.000,00	20%
5°	Rodrigo Miguel de Oliveira	R\$ 10.000,00	20%
Total		R\$ 50.000,00	100%

Fonte: Os autores 2024

5.2 Capital de giro

Para assegurar o funcionamento ininterrupto da empresa e fazer frente a eventuais gastos adicionais, será reservada a quantia de R\$18.000,00 (Dezoito mil reais) para atender às necessidades financeiras do negócio.

Tabela 2: Capital de giro

Itens	Total
Investimentos em Ativos Fixos	R\$ 31.994,90
Investimentos em Gastos Pré-Operacionais	R\$ 0,00
Investimentos em Capital de Giro	R\$ 18.005,10
Total dos Investimentos Previstos	R\$ 50.000,00

Fonte: Os autores 2024

5.3 Investimentos pré-operacionais

Analisando a estrutura de custos da empresa, identificamos que não há necessidade de alocar recursos financeiros para gastos pré-operacionais. Isso se deve ao local já está reformado e possui estrutura para o início imediato das atividades. Dessa forma, os investimentos iniciais poderão ser direcionados exclusivamente para o desenvolvimento das atividades core do negócio.

5.4 Investimento total

Aqui é descrito o total do investido no negócio.

Tabela 3: Investimento total

Número do Item	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Kit Moveis da ótica	1	R\$ 16.000,00	R\$ 16.000,00
2	Cadeira	10	R\$ 250,00	R\$ 2.500,00
3	Televisão 42"	1	R\$ 1.400,00	R\$ 1.400,00
4	Leteiro	1	R\$ 500,00	R\$ 500,00
5	Frigobar	1	R\$ 650,00	R\$ 650,00
6	Micro-ondas	1	R\$ 450,00	R\$ 450,00
7	Cafeteira	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
8	KIT Conjunto 31 em 1 Mini Chaves de Fenda	1	R\$ 29,90	R\$ 29,90
9	Estoque de Armações	1100	R\$ 9,15	R\$ 10.065,00
TOTAL				R\$ 31.994,90

Fonte: Os autores 2024

5.5 Estimativa do faturamento mensal da empresa

A estimativa do faturamento mensal do negócio é apresentada na Tabela 4.

Tabela 4: Estimativa de faturamento mensal da empresa

Nome do produto ou serviço que será Vendido: Solar							
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	
Quantidade Prevista	20	14	10	11	10	12	
Preço	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	TOTAL
Receita Mensal	R\$ 12.000,00	R\$ 8.400,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.600,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.200,00	142
Itens	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	R\$ 7.200,00
Quantidade Prevista	12	10	11	10	12	10	R\$ 85.200,00
Preço	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	R\$ 600,00	
Receita Mensal	R\$ 7.200,00	R\$ 6.000,00	R\$ 6.600,00	R\$ 6.000,00	R\$ 7.200,00	R\$ 6.000,00	

Nome do produto ou serviço que será Vendido: Solar Kids							
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	
Quantidade Prevista	5	6	4	8	4	6	
Preço	R\$ 400,00	TOTAL					
Receita Mensal	R\$ 2.000,00	R\$ 2.400,00	R\$ 1.600,00	R\$ 3.200,00	R\$ 1.600,00	R\$ 2.400,00	74
Itens	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	R\$ 4.800,00
Quantidade Prevista	8	3	5	8	9	8	R\$ 29.600,00
Preço	R\$ 400,00						
Receita Mensal	R\$ 3.200,00	R\$ 1.200,00	R\$ 2.000,00	R\$ 3.200,00	R\$ 3.600,00	R\$ 3.200,00	

Nome do produto ou serviço que será Vendido: Grau Masculino							
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	
Quantidade Prevista	5	6	5	7	9	8	
Preço	R\$ 700,00	TOTAL					
Receita Mensal	R\$ 3.500,00	R\$ 4.200,00	R\$ 3.500,00	R\$ 4.900,00	R\$ 6.300,00	R\$ 5.600,00	87
Itens	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
Quantidade Prevista	8	7	8	6	10	8	R\$ 8.400,00
Preço	R\$ 700,00	R\$ 60.900,00					
Receita Mensal	R\$ 5.600,00	R\$ 4.900,00	R\$ 5.600,00	R\$ 4.200,00	R\$ 7.000,00	R\$ 5.600,00	

Nome do produto ou serviço que será Vendido: Grau Feminino							
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	
Quantidade Prevista	7	8	9	10	8	9	
Preço	R\$ 700,00	TOTAL					
Receita Mensal	R\$ 4.900,00	R\$ 5.600,00	R\$ 6.300,00	R\$ 7.000,00	R\$ 5.600,00	R\$ 6.300,00	107
Itens	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	
Quantidade Prevista	8	10	10	12	7	9	R\$ 8.400,00
Preço	R\$ 700,00	R\$ 74.900,00					
Preço	R\$ 5.600,00	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00	R\$ 8.400,00	R\$ 4.900,00	R\$ 6.300,00	

Nome do produto ou serviço que será Vendido: Grau Kids							
Itens	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	
Quantidade Prevista	3	6	4	4	8	6	
Preço	R\$ 500,00	TOTAL					
Receita Mensal	R\$ 1.500,00	R\$ 3.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 4.000,00	R\$ 3.000,00	63
Itens	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	R\$ 6.000,00
Itens	7	4	4	6	5	6	R\$ 31.500,00
Quantidade Prevista	R\$ 500,00						
Preço	R\$ 3.500,00	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ 3.000,00	R\$ 2.500,00	R\$ 3.000,00	

Fonte: Os autores 2024

5.6 Estimativa de custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Nesta seção é definido o custo com materiais (matéria-prima + embalagem) para cada unidade produzida.

Tabela 5: Estimativa de custo unitário de matéria-prima, materiais diretos e terceirizações

Descrição	Custo unitário (R\$)	Tipo
Armação Grau	R\$ 30,49	Diversos
Armação Solar	R\$ 24,99	Diversos
Lente (BC)	R\$ 44,90	Poli/Acrílico
Lente (AR)	R\$ 30,90	Poli/Acrílico

Fonte: Os autores 2024

5.7 Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

A estimativa dos custos fixos mensais do negócio é observada na Tabela 6.

Tabela 6: Estimativa dos custos fixos operacionais mensais

Itens	Valor
Aluguel e IPTU	R\$ 1.850,00
Internet, telefone e sinal de TV	R\$ 100,00
Água	R\$ 100,00
Luz	R\$ 400,00
Marketing e divulgação	R\$ 522,31
Total	R\$ 2.972,31

Fonte: Os autores 2024

5.8 Demonstrativo de resultados

Na tabela 7 é apresentado o Demonstrativo de Resultados do negócio.

Tabela 7: Demonstrativo de resultado

Itens	Dezembro de 2024	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN
Investimento Inicial	R\$ 50.000,00						
Receita de Vendas		R\$ 23.900,00	R\$ 23.600,00	R\$ 19.400,00	R\$ 23.700,00	R\$ 23.500,00	R\$ 24.500,00
(-) Impostos		-2.270,50	-2.242,00	-1.843,00	-2.251,50	-2.232,50	-2.327,50
(-) Despesas e Custos		-9.560,00	-9.440,00	-7.760,00	-9.480,00	-9.400,00	-9.800,00
(=) Fluxo de Caixa Líquido		R\$ 12.069,50	R\$ 11.918,00	R\$ 9.797,00	R\$ 11.968,50	R\$ 11.867,50	R\$ 12.372,50
Fluxo Caixa Líquido Acumulado	R\$ 50.000,00	R\$ 12.069,50	R\$ 23.987,50	R\$ 33.784,50	R\$ 45.753,00	R\$ 57.620,50	R\$ 69.993,00
Itens	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
Investimento Inicial							
Receita de Vendas	R\$ 25.100,00	R\$ 21.100,00	R\$ 23.200,00	R\$ 24.800,00	R\$ 25.200,00	R\$ 24.100,00	R\$ 282.100,00
(-) Impostos	-2.384,50	-2.004,50	-2.204,00	-2.356,00	-2.394,00	-2.289,50	-26.799,50
(-) Despesas e Custos	-10.040,00	-8.440,00	-9.280,00	-9.920,00	-10.080,00	-9.640,00	-112.840,00
(=) Fluxo de Caixa Líquido	R\$ 12.675,50	R\$ 10.655,50	R\$ 11.716,00	R\$ 12.524,00	R\$ 12.726,00	R\$ 12.170,50	R\$ 142.460,50
Fluxo Caixa Líquido Acumulado	R\$ 82.668,50	R\$ 93.324,00	R\$ 105.040,00	R\$ 117.564,00	R\$ 130.290,00	R\$ 142.460,50	R\$ 142.460,50

Fonte: Os autores 2024

5.9 Indicadores de viabilidade

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

Tabela 8: Indicadores de viabilidade

Indicadores de viabilidade	
TMA ou TCO	10,75%
VPL	R\$ 27.418,68
TIR	21,09%
Payback (Meses)	6,07

Fonte: Os autores 2024

5.9.1 TCO (Taxa de custo de oportunidade).

A taxa de custo de oportunidade (TCO) é um indicador financeiro que mede o valor que se deixa de ganhar ao escolher investir em um determinado projeto, em vez de aplicar o capital em outras alternativas disponíveis no mercado (Selic). Essa taxa é fundamental para a tomada de decisão, pois representa o retorno mínimo esperado para que o projeto seja considerado atrativo, comparado a outras opções de investimento.

5.9.2 VPL (Valor Presente líquido).

O Valor Presente Líquido (VPL) é uma ferramenta fundamental na análise de investimentos. Ele permite avaliar se um projeto é financeiramente viável, descontando os fluxos de caixa futuros para o valor presente e comparando-os com o investimento inicial. Um VPL positivo significa que o projeto gera mais valor do que custa, enquanto um VPL negativo indica que o projeto gera menos valor do que custa.

5.9.3 TIR (Taxa interna de retorno).

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é uma medida de rentabilidade de um investimento que indica a taxa de retorno que o projeto gera ao longo de seu ciclo de vida. Em outras palavras, é a taxa de desconto que faz com que o Valor Presente Líquido (VPL) de um projeto seja igual a zero. Para que um investimento seja considerado atrativo, a TIR deve ser superior à taxa de custo de oportunidade (TCO), que representa o custo de oportunidade do capital investido em outras alternativas.

5.9.4 Payback ou período de retorno do investimento.

O Payback, ou período de retorno do investimento, é um indicador financeiro que mede o tempo necessário para que um projeto gere caixa suficiente para recuperar o investimento inicial. Em outras palavras, é o prazo em que os fluxos de caixa positivos de um projeto compensam o investimento inicial.

6 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

No estudo da viabilidade do negócio verificou-se que o projeto é viável economicamente em razão de apresentar o VPL positivo (lucro) no valor de **R\$ 27.418,68**, a Taxa Interna de **21,09%** superior ao Custo de Oportunidade e o Tempo de Recuperação do Investimento de **6 Meses e 21 dias**, antes do prazo previsto de 8 meses.

REFERÊNCIAS

DORNELAS, J. Plano de negócios: exemplos práticos. 2. ed. São Paulo: Empreende, 2018.

IBGE. **Cidades e estados: Cubatão (SP)**. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados/sp/cubatao.html>. Acesso em: 14 set. 2024.

AGÊNCIA BRASIL. **De 2010 a 2022, população brasileira cresce 6,5% e chega a 203,1 milhões**. Agência Brasil, Brasília, 2012. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/37237-de-2010-a-2022-populacao-brasileira-cresce-6-5-e-chega-a-203-1-milhoes>. Acesso em: 14 set. 2024.

SEBRAE. **Como fazer um plano de marketing**. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-fazer-um-plano-de-marketing,aa74b6ca7f5e3810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 17 set. 2024.

ROCK CONTENT. **Como fazer um bom plano de marketing**. 2021. Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/como-fazer-um-bom-plano-de-marketing/>. Acesso em: 17 set. 2024.

La Cruz, José Admai. (2002). Plano de negócios: passo a passo. Rio de Janeiro: Le Edições.

Demelas, Josi. (s.d.). Plano de negócios: exemplos práticos. São Paulo: Editora Princípios.

Gitman, Lawrence J. (2009). Princípios de administração financeira. 12. ed. São Paulo: Editora Pearson Universidades.