

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
CAMPUS DE CHAPADÃO DO SUL
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

PLANO DE NEGÓCIOS: CONNECT CONSULTORIA

LETÍCIA MARTINS PANIAGO

Chapadão do Sul - MS
2025

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MATO GROSSO DO SUL
CAMPUS DE CHAPADÃO DO SUL
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

LETÍCIA MARTINS PANIAGO

PLANO DE NEGÓCIOS: CONNECT CONSULTORIA

Produção técnica - Plano de Negócios, apresentado como requisito parcial à aprovação do TCC para obtenção do grau de Bacharel em Administração, pelo Curso de Graduação em Administração, Campus de Chapadão do Sul da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul.

Orientadora: Profa. Dra. Rocío Del Pilar López Cabana

Coorientadora: Profa. Dra. Michele Aparecida Nepomuceno Pinto

Chapadão do Sul - MS

2025

Dedico este trabalho a todos que fizeram parte da minha jornada, nesses quatro anos de curso, cada um contribuiu de forma significativa para a conclusão dessa etapa, sendo eles professores, namorado, familiares e amigas.

Agradecimentos

Gostaria de expressar minha profunda gratidão primeiramente a Deus, e a todos que, de certa forma, contribuíram para a realização dessa etapa.

Primeiramente, agradeço às minhas orientadoras, pelo apoio e pelos valiosos ensinamentos ao longo de toda a elaboração deste TCC. Todo suporte, e dedicação foram fundamentais para que eu chegasse até aqui,

Meus agradecimentos à Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS) – (CPCS), pela estrutura, oportunidades e incentivo acadêmico que foram essenciais para a realização deste trabalho.

Aos meus familiares e meu namorado, minha eterna gratidão, por sempre acreditarem em mim, e me apoiarem incondicionalmente, sendo minha principal fonte de força, minha base e minha motivação.

Agradeço também as minhas amigas de curso, que me acompanharam ao longo dessa jornada, que compartilharam conhecimentos, e momentos de descontração, cada uma dessas pessoas, tornou essa caminhada mais leve e significativa.

Muito obrigada!

“O segredo do sucesso, é fazer as coisas simples de maneira extraordinária”.

(Henry Ford).

PLANO DE NEGÓCIO CONNECT CONSULTORIA

Resumo

O presente trabalho tem como objetivo, desenvolver um plano de negócios para a empresa Connect Consultoria, uma empresa voltada à prestação de serviços de consultoria empresarial no município de Chapadão do Sul – MS. O estudo surgiu diante da crescente demanda por serviços especializados em gestão e finanças, e da necessidade de apoiar empresas locais na tomada de decisões estratégicas. A metodologia adotada envolveu pesquisa mista, associando métodos de natureza quantitativa e qualitativa, com aplicação de um questionário direcionado a gestores e empreendedores, a fim de identificar o perfil das empresas, suas principais necessidades e o nível de conhecimento sobre serviços de consultoria. Também foram realizadas análises de mercado, de concorrentes e de fornecedores. A avaliação financeira do projeto foi realizada por meio de métodos clássicos, como o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o Payback, complementados pela aplicação da Metodologia Multi-Índice Ampliada (MMIA) e da Simulação de Monte Carlo, possibilitando uma análise mais detalhada dos riscos e da rentabilidade do investimento. Os resultados indicaram que a Connect Consultoria apresenta potencial de retorno atrativo, lucratividade, rentabilidade. Conclui-se que o negócio é economicamente viável e possui condições favoráveis para inserção e crescimento no mercado local, contribuindo para o desenvolvimento das empresas atendidas e fortalecendo o setor de consultoria empresarial na região.

Palavras-chave: Plano de Negócios; Consultoria Empresarial; Viabilidade Econômica; Gestão Financeira; Empreendedorismo.

CONNECT CONSULTING BUSINESS PLAN

ABSTRACT

This study aims to develop a business plan for the company Connect Consultoria, focused on providing business consulting services in the municipality of Chapadão do Sul – MS. The research emerged from the growing demand for specialized management and financial services, as well as the need to support local companies in strategic decision-making. The methodology adopted involved a mixed approach, combining quantitative and qualitative methods, through the application of a questionnaire directed at managers and entrepreneurs to identify company profiles, main needs, and the level of knowledge about consulting services. Market, competitor, and supplier analyses were also carried out. The financial evaluation of the project was conducted using classical methods such as Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR), and Payback, complemented by the application of the Extended Multi-Index Methodology (MMIA) and Monte Carlo Simulation, allowing for a more detailed analysis of the project's risks and profitability. The results indicated that Connect Consultoria has an attractive return potential, profitability, and overall financial performance. It is concluded that the business is economically viable and has favorable conditions for entry and growth in the local market, contributing to the development of the assisted companies and strengthening the business consulting sector in the region.

Keywords: Business Plan; Business Consulting; Economic Viability; Financial Management; Entrepreneurship.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	10
2 REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1 MÉTODO CLÁSSICO (MC)	12
2.2 TEORIA DAS OPÇÕES REAIS (TOR)	13
2.3 METODOLOGIA MULTI-ÍNDICE (MMI) E MMIA	13
2.4 A SIMULAÇÃO DE MONTE CARLO (SMC)	14
3 MATERIAIS E MÉTODOS	15
3.1 FÓRMULAS UTILIZADAS NA ANÁLISE DE VIABILIDADE	16
3.1.1 Valor Presente (VP)	16
3.1.2 Valor Presente Líquido (VPL)	17
3.1.3 Valor Presente Líquido Anualizado (VPLA)	17
3.1.4 Taxa interna de retorno (TIR)	18
3.1.5 Índice Benefício/Custo (IBC)	18
3.1.6 Retorno adicional sobre o Investimento (ROIA)	18
3.1.7 Índice ROIA/TMA	19
3.1.8 <i>Payback</i> (período de recuperação do investimento)	19
3.1.9 <i>Payback</i> descontado (período de recuperação do investimento)	20
4 PRODUTO TÉCNICO: PLANO DE NEGÓCIOS	21
4.1 SUMÁRIO EXECUTIVO	21
4.2 ANÁLISE DO MERCADO	23
4.2.1 Estudo dos Clientes	23
4.2.2 Estudo dos Concorrentes	35
4.2.3 Estudo dos Fornecedores	38
4.3 PLANO DE MARKETING	41
4.3.1 Descrição dos serviços	41
4.3.2 Preços	45
4.3.3 Estratégias promocionais	46
4.4 PLANO OPERACIONAL	47
4.4.1 Layout ou arranjo físico	47
4.4.2 Capacidade Produtiva/Comercial/Serviços	51
4.4.3 Processos Operacionais	51

4.4.4 Necessidade de Pessoal	52
4.5 PLANO FINANCEIRO	53
4.5.2 Capital de Giro	55
4.5.3 Investimentos Pré-Operacionais	57
4.5.4 Investimentos Total (Resumo)	58
4.5.5 Estimativa de Faturamento Mensal da Empresa	58
4.5.6 Estimativa dos Custos de Comercialização	59
4.5.7 Estimativa Dos Custos Com Mão de Obra.	60
4.5.8 Estimativa Dos Custos Com Depreciação	62
4.5.9 Estimativa Dos Custos Fixos Operacionais Mensais	62
4.5.10 Demonstrativos de Resultados	63
4.5.11 Indicadores de Viabilidade	64
4.6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS	66
4.7 RESULTADOS DAS SIMULAÇÕES GERADAS NO SITE <i>SAVEPI</i>	67
4.8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA	71
4.9 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS	72
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	73
REFERÊNCIAS	75
APÊNDICE A	77

1 INTRODUÇÃO

O papel da consultoria de negócios dentro das empresas, vem tomando grandes proporções nas últimas décadas. No cenário brasileiro, as empresas de consultorias empresariais começaram a ampliar suas atividades a partir do ano 1960, devido ao avanço da industrialização, crescimento do mercado, constante atualização das técnicas e métodos de gestão, a fim de acompanhar a concorrência e instabilidade do mercado atual (Belfort *et al.*, 2004).

Segundo Oliveira (2010), a área de consultoria empresarial é um dos serviços que possuem uma forte tendência de crescimento, para os próximos anos. Esse avanço se dá devido a novas exigências do cenário econômico atual, focado em conhecimento, diversidade, e valorização da informação. Tendo em vista, a expansão significativa dos serviços de consultoria e as necessidades econômicas do mercado atual, observa-se uma oportunidade de investimento no município de Chapadão do Sul, localizado no estado de Mato Grosso do Sul, com a criação de uma empresa de consultoria empresarial personalizada, com foco na gestão e análises financeiras, a fim de atender e dar o suporte necessário e eficiente, a todo e qualquer modelo de empresa do município, expandindo os serviços também ao público da região.

Para dar início a esta análise e pesquisa de viabilidade do empreendimento, será utilizado e desenvolvido o plano de negócios. Para Maximiano (2011, p. 223), o plano de negócio é "uma descrição detalhada da empresa, de seu funcionamento e do que é necessário para sua instalação". Sendo de suma importância para uma análise criteriosa, do ambiente dos negócios envolvendo, clientes, fornecedores, produtos, serviços, custos, indicadores, e tomadas de decisões estratégicas.

Dessa forma, este trabalho tem como objetivo desenvolver um plano de negócios para a empresa Connect Consultoria, no município de Chapadão do Sul – MS. A Connect Consultoria será uma empresa de prestação de serviços de consultoria empresarial personalizada, com foco na área financeira e gestão, a fim de entender e desenvolver estratégias adequadas para cada perfil de cliente, e as principais necessidades da empresa.

Ao final, através dos dados obtidos no plano de negócios, será realizada a análise de viabilidade financeira deste empreendimento, analisando a possível viabilidade de se investir nesse projeto.

Para o desenvolvimento deste trabalho, foi adotada a seguinte metodologia: primeiramente foi elaborado e aplicado um questionário, direcionado exclusivamente a gestores e empreendedores, através de um filtro inicial, no qual é possível esse direcionamento. O instrumento de coleta de dados contou com perguntas abertas e fechadas, com o objetivo de levantar informações sobre o perfil do público alvo, e identificar as áreas mais viáveis e promissoras no setor de consultoria empresarial, conforme as necessidades específicas de cada organização.

A análise de viabilidade econômica e financeira foi conduzida com base em indicadores específicos, sendo eles: o ponto de equilíbrio, a lucratividade, a rentabilidade, e o retorno do investimento, além disso, utilizou-se a metodologia de análise por Multi-Índice, que permite a combinação de diferentes indicadores como riscos, dimensões de retorno, e elasticidade do projeto, facilitando a avaliação comparativa e a identificação das áreas com maior potencial de retorno. Essa abordagem possibilita uma análise mais abrangente e robusta, minimizando as limitações dos indicadores individuais, e proporcionando uma visão mais precisa da viabilidade do investimento.

Assim, por meio da elaboração do plano de negócios, buscou-se analisar e concluir os possíveis benefícios econômicos do investimento proposto, considerando os custos envolvidos e o capital investido, a fim de verificar sua viabilidade, conforme cita Veras (2001).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O Plano de Negócio é uma das principais ferramentas da gestão, para abordar a viabilidade de um empreendimento, é parte fundamental do processo empreendedor, sendo uma ferramenta com múltiplas aplicações, visando a viabilidade e a partir daí, realizar a tomada de decisão (Rayol 2007).

Segundo Zimmerman (2012), o plano de negócio tem como função o mapeamento de riscos, cálculo do retorno e viabilidade do investimento feito de forma sucinta e objetiva, e que, segundo Bernardi (2008) quando bem elaborado e detalhado, aumenta de forma significativa as chances de sucesso do negócio. Para Altshuler e Magni (2012), a análise da viabilidade financeira, é a etapa crucial para conseguir realizar a tomada de decisão, além de investigar a exequibilidade, um dos modos de alcançar os objetivos propostos, prevendo riscos e resultados propostos (Keelling, 2009).

A avaliação de investimento é a parte fundamental do plano de negócios, sendo indispensável para a tomada de decisão em projetos financeiros e empresariais. Diversos autores propõem classificações e metodologias para essa análise, com o objetivo de proporcionar maior precisão e confiabilidade nos resultados. Nesse contexto, Nogas, Souza e Silva (2011), dividem os métodos utilizados na análise de investimentos em três grandes categorias: o Método Clássico (MC), a Teoria das Opções Reais (TOR) e a Metodologia Multi-Índice (MMI), e adicionalmente Metodologia Multi-Índice Ampliada (MMIA) e Simulação de Monte Carlo (SMC).

2.1 MÉTODO CLÁSSICO (MC)

O Método Clássico de análise de investimentos, configura-se como uma das abordagens mais tradicionais e amplamente utilizadas na avaliação da viabilidade econômico-financeira de projetos, sobretudo, em virtude de sua simplicidade metodológica e objetividade nos critérios de decisão. Essa metodologia fundamenta-se em três indicadores principais: o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR) e o *Payback*. De acordo com seus pressupostos, um projeto é considerado viável quando apresenta VPL positivo, TIR superior à Taxa Mínima de Atratividade (TMA), e um prazo de retorno do capital investido compatível com os objetivos do investidor.

Todavia, conforme observa Gularte (2017), o método apresenta limitações relevantes, notadamente no que tange à consideração dos riscos inerentes ao investimento, os quais são tratados de maneira genérica e simplificada por meio da TMA. Tal limitação pode comprometer a precisão das análises, especialmente em projetos sujeitos a altos níveis de incertezas, ou expostos a ambientes voláteis.

2.2 TEORIA DAS OPÇÕES REAIS (TOR)

De acordo com Gularte (2017), a Teoria das Opções Reais (TOR) representa uma evolução do modelo clássico, ao permitir que as decisões relacionadas a um projeto sejam revistas, e ajustadas ao longo do tempo. Essa abordagem oferece maior flexibilidade, ao considerar possibilidades como a expansão, o adiamento, ou até a desistência do investimento, o que torna a análise mais alinhada com a realidade e com as incertezas inerentes ao processo decisório. Partindo desse princípio, segundo Minardi (2000) o valor de oportunidade do investimento é ampliado, superando a limitação do MC, que tende a subavaliar projetos ao desconsiderar tais possibilidades.

2.3 METODOLOGIA MULTI-ÍNDICE (MMI) E MMIA

De acordo com a perspectiva apresentada por Gularte (2017), a Metodologia Multi-Índice (MMI), proposta por Souza e Clemente (2009), visa oferecer uma avaliação mais ampla e estruturada, ao integrar simultaneamente indicadores relacionados tanto ao retorno, quanto ao risco. No que tange ao retorno, destacam-se indicadores como o Valor Presente Líquido (VPL), o Valor Presente Líquido Anualizado (VPLA), o Índice Benefício-Custo (IBC) e o Retorno Adicional (ROIA). Já para a análise dos riscos, a metodologia contempla índices como TMA/TIR, Payback/N e Grau de Comprometimento da Receita, entre outros fatores associados ao risco do negócio.

Em desenvolvimento posterior, a metodologia foi aprimorada, dando origem à Metodologia Multi-Índice Ampliada (MMIA) proposta por Lima *et al.* (2015), a inovação central dessa abordagem, reside na incorporação da análise de sensibilidade por meio dos Limites de Elasticidade (LEs) e Valores-Limite (VLs), o que possibilita uma avaliação mais

detalhada das variações e riscos potenciais. Dessa forma, a MMIA oferece uma perspectiva mais realista, contribuindo para decisões mais fundamentadas e seguras.

2.4 A SIMULAÇÃO DE MONTE CARLO (SMC)

A Simulação de Monte Carlo (SMC), conforme afirma Bruni *et al.* (1998), é uma das técnicas mais utilizadas para o tratamento de riscos e incertezas, na aplicação da avaliação de investimentos. A Simulação de Monte Carlo (SMC), permite selecionar diferentes tipos de distribuições de probabilidade, de acordo com o comportamento esperado das variáveis de entrada. Entre as distribuições mais utilizadas nesse processo, destacam-se a normal, a uniforme e a triangular (GUJARATI, 2002). Sendo assim, foi utilizado a distribuição triangular.

Segundo Gularte (2017), a distribuição de probabilidade triangular, é amplamente empregada na Simulação de Monte Carlo (SMC), por sua simplicidade e facilidade de aplicação. Trata-se de uma distribuição contínua, definida por três parâmetros principais: o valor mínimo, o mais provável e o máximo. Por meio da geração de valores aleatórios para os elementos do fluxo de caixa (FC), e da simulação de múltiplos valores presentes líquidos (VPLs), a SMC possibilita analisar diferentes faixas de VPL, associadas às suas respectivas probabilidades de ocorrência, o principal conjunto de fatores de risco dos elementos do FC são: preços praticados, quantidades vendidas, custos e despesas, TMA e VPL.

3 MATERIAIS E MÉTODOS

Este estudo foi desenvolvido através de uma pesquisa primária, seguida de uma abordagem metodológica mista, contemplando tanto aspectos quantitativos quanto qualitativos, por meio da aplicação de um questionário, direcionado a gestores e empresários, contendo 27 perguntas, sendo elas abertas e fechadas, criadas utilizando a ferramenta de formulários (*google forms*), disponibilizado na plataforma Google, com o objetivo de coletar os dados de perfil das empresas, necessidades da empresa, e quais serviços de consultorias são mais procurados.

O questionário foi divulgado através de um *link*, pelas redes sociais, sendo eles WhatsApp e Instagram, foram obtidos o total 35 respostas válidas, através dessa coleta, foi possível identificar o porte e perfil das empresa, idade, sexo e médias salarial dos gestores e empresários, e quais serviços de consultoria são mais visados para as empresas no mercado atual, além de ter sido incluído uma última pergunta, que foi destinada a obter a opinião do público alvo do questionário, a fim de utilizá-las para entender melhor a visão dos gestores e empreendedores, sobre a importância da consultoria empresarial para as empresas.

A elaboração do Layout e desenho da planta do negócio, foram realizados por meio do aplicativo “*Home Planner*”, já as artes gráficas utilizadas no trabalho foram desenvolvidas por meio do aplicativo “Canva”. Também foi realizado, na análise de mercado, o estudo dos concorrentes e fornecedores, por meio de pesquisas com dados primários, com o intuito de conhecer melhor o mercado de atuação.

Ao final, foi analisada a viabilidade financeira e econômica, através dos indicadores financeiros, com base no levantamento e análise do investimento total necessário para a implantação da academia, elaborou-se o Demonstrativo de Resultados do Exercício (DRE) com base nos dados financeiros mensais, e a partir deles gerar os resultados anuais, aplicaram-se os principais indicadores de viabilidade econômica, como Valor Presente Líquido (VPL), Valor Presente Líquido Anualizado (VPLA), Taxa Interna de Retorno (TIR), *Payback* e Retorno sobre o Investimento (ROI).

Além da abordagem dos indicadores clássicos, para maior precisão, foi aplicado a Metodologia de Multi-Índice (MMI), que segundo Souza e Clemente (2008), se caracteriza pela avaliação detalhada e profunda de risco e expectativa de retorno, defendendo a ideia de que o risco é multidimensional, teve como objetivo, avaliar o desempenho financeiro e econômico da

empresa de forma integrada, levando em conta rentabilidade, estrutura de capital e liquidez, para apoiar decisões gerenciais e de investimento.

A análise utilizou também a Metodologia Multi-Índice Ampliada (MMIA), de Souza e Clemente (2009), que teve como objetivo avaliar, de forma mais precisa e realista, a viabilidade econômica da Connect Consultoria. A simulação foi conduzida por meio de uma planilha automatizada, considerando os seguintes parâmetros: taxa mínima de atratividade (TMA) de 15%, carga tributária de 18%, horizonte de análise de 15 anos, investimento inicial de R\$ 83.958,46, valor residual de R\$ 30.000,00, percentual financiável de 80% e taxa de juros anual de 17,00%.

O financiamento foi calculado segundo o Sistema Price (Banco do Brasil), e os valores futuros foram atualizados conforme uma inflação média anual de 5%. Com base nesses dados, elaborou-se o fluxo de caixa projetado, e calcularam-se os principais indicadores de viabilidade econômica, entre eles o Valor Presente Líquido (VPL), a Taxa Interna de Retorno (TIR), o *Payback* e o Retorno sobre o Investimento (ROI).

A Simulação de Monte Carlo, avaliou o impacto e incertezas de mercado, aplicando distribuição triangular às principais variáveis. Nos cenários considerados, o pessimista reduziu 50% dos valores, o provável manteve as projeções, e o otimista aumentou 10%, totalizando 10.000 interações. Essa análise permitiu avaliar o risco, e o potencial de retorno do projeto, garantindo maior precisão nos resultados e confirmando sua viabilidade econômica.

3.1 FÓRMULAS UTILIZADAS NA ANÁLISE DE VIABILIDADE

3.1.1 Valor Presente (VP)

O Valor Presente (VP) consiste em trazer os fluxos de caixa esperados no futuro, para o momento atual, utilizando como base a Taxa Mínima de Atratividade (TMA). Segundo Gularte (2017), esse indicador reflete o montante financeiro totalizado no início da análise, correspondente à soma dos fluxos previstos ao longo do tempo.

$$VP = \sum_{j=1}^N \frac{FC_j}{(1+TMA)^j}$$

Em que:

VP = Valor Presente

FCj = Fluxo de Caixa no momento j
 TMA = Taxa mínima de atratividade
 N = Horizonte de Planejamento

3.1.2 Valor Presente Líquido (VPL)

O Valor Presente Líquido (VPL), representa a subtração entre o valor presente dos fluxos de caixa projetados, e o capital inicialmente investido. Segundo Gularte (2017), esse é o principal indicador determinístico utilizado para avaliar a rentabilidade de um projeto.

$$VPL = -|FC_0| + \sum_{j=1}^N \frac{FC_j}{(1 + TMA)^j}$$

Em que:

VPL = Valor Presente Líquido
 $|FC_0|$ = Módulo do Fluxo de Caixa no momento 0
 FCj = Fluxo de Caixa no momento j
 TMA = Taxa Mínima de Atratividade
 N = Horizonte de Planejamento

O projeto é considerado viável sob a ótica do Valor Presente Líquido (VPL), quando o resultado da análise for positivo, ou seja, $VPL > 0$, indicando que os fluxos de caixa descontados, superam o investimento inicial e geram valor econômico ao empreendimento.

3.1.3 Valor Presente Líquido Anualizado (VPLA)

De acordo com Gularte (2017), o Valor Presente Líquido Anualizado (VPLA) consiste em repartir o VPL de forma uniforme, ao longo da vida útil do projeto, o que facilita a comparação entre projetos com durações distintas.

$$VPLA = \frac{VPL \cdot TMA \cdot (1 + TMA)^N}{[(1 + TMA)^N - 1]}$$

Em que:

VPLA = Valor Presente Líquido Anualizado
 VPL = Valor Presente Líquido
 TMA = Taxa Mínima de Atratividade

N = Horizonte de Planejamento

3.1.4 Taxa interna de retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) é a taxa de desconto, que torna o valor presente dos fluxos de caixa igual ao valor do investimento inicial. De acordo com Gularte (2017), esse é um dos indicadores mais significativos no apoio à tomada de decisão.

$$0 = \sum_{j=1}^N \frac{FC_j}{(1+TMA)^j} - |FC_0|$$

Em que:

FCj = Fluxo de Caixa no momento j

|FC0| = Módulo do Investimento inicial

TIR = Taxa Interna de Retorno

A viabilidade econômica é confirmada quando a TIR supera a TMA (TIR > TMA).

3.1.5 Índice Benefício/Custo (IBC)

O Índice de Benefício-Custo (IBC), representa a proporção entre o valor presente dos benefícios líquidos, e o valor aplicado inicialmente. Conforme Gularte (2017), esse índice é útil para comparar diretamente os custos incorridos, com os benefícios obtidos, já segundo Souza e Clemente (2009), o IBC representa, ao longo de todo o horizonte de planejamento (N), o ganho por unidade de capital investido, já considerando o desconto pela Taxa Mínima de Atratividade (TMA).

$$IBC = \frac{[FC_0] + VPL}{[FC_0]}$$

Em que:

IBC = Índice Benefício-Custo

FC0 = Módulo do Fluxo de caixa no momento 0

VPL = Valor Presente Líquido

3.1.6 Retorno adicional sobre o Investimento (ROIA)

O Retorno Adicional sobre o Investimento (ROIA), é um indicador que busca mensurar a rentabilidade efetiva de um projeto, após o expurgo do efeito da Taxa Mínima de Atratividade

(TMA). Segundo Souza e Clemente (2009), o ROIA representa a parcela do retorno, que excede o mínimo exigido pelo investidor, funcionando como uma medida complementar à TIR, e ao VPL, na avaliação da atratividade econômica de um projeto de investimento.

$$ROIA = \left(\sqrt[N]{IBC - I} \right) * 100$$

Em que:

ROIA = Retorno adicional sobre o investimento

IBC = Índice Benefício-Custo

N = Horizonte de Planejamento

3.1.7 Índice ROIA/TMA

Segundo Gularte (2017), o índice ROIA/TMA compara o retorno adicional proporcionado pelo projeto, ao seu custo de oportunidade, permitindo verificar se o desempenho do investimento supera ou não as alternativas disponíveis no mercado.

$$\text{Índice} \frac{ROIA}{TMA} = \frac{ROIA}{TMA}$$

Em que:

ROI = Retorno sobre o investimento

TMA = Taxa mínima de atratividade

3.1.8 Payback (período de recuperação do investimento)

O *Payback*, determina o intervalo de tempo necessário para que os fluxos de caixa acumulados provenientes de um investimento, sejam suficientes para recuperar o capital inicialmente aplicado. Trata-se de uma ferramenta amplamente utilizada na análise de viabilidade econômica de projetos, especialmente por sua simplicidade e objetividade. Segundo Gularte (2017), o Payback é um dos indicadores mais recorrentes na mensuração do prazo de retorno, sendo particularmente útil em contextos, nos quais a liquidez e o risco assumem papel central, na tomada de decisão.

$$PAYBACK = \sum_{j=1}^K \frac{FC_j}{(1+TMA)^j} \geq |FC_0|$$

Em que:

Payback = Prazo de recuperação do capital investido

FCj = Fluxo de Caixa estimado para o período j

TMA = Taxa Mínima de Atratividade

j = períodos 1, 2,...,j

3.1.9 Payback descontado (período de recuperação do investimento)

O *Payback* Descontado, é uma variação do método tradicional de *Payback*, que considera o valor do dinheiro no tempo, por meio da aplicação da Taxa Mínima de Atratividade (TMA) aos fluxos de caixa futuros. Dessa forma, proporciona uma estimativa mais realista do tempo necessário para recuperar o investimento inicial, ao refletir a perda de valor do capital ao longo do tempo. Conforme destaca Gularte (2017), essa abordagem oferece uma análise mais precisa do prazo de retorno, sendo especialmente relevante para projetos com horizontes de longo prazo, onde a defasagem temporal dos recebíveis pode impactar significativamente os resultados da avaliação.

$$\acute{Indice} \frac{Payback}{N} = \frac{Payback}{N}$$

Em que:

Payback = Prazo de recuperação do capital investido

N = Horizonte de planejamento

3.1.10 Índice TMA/TIR

Segundo Gularte (2017), quando o valor do índice TMA/TIR é menor, isso indica que a diferença entre a rentabilidade esperada (TIR) e o retorno mínimo exigido (TMA) é maior. Em outras palavras, o projeto apresenta uma margem de segurança mais ampla, já que o rendimento supera confortavelmente o mínimo desejado pelo investidor. Em resumo, índices TMA/TIR menores indicam maior segurança e atratividade, enquanto valores próximos de 1 refletem menor margem de segurança e maior vulnerabilidade ao risco.

$$\acute{indice} \frac{TMA}{TIR} = \frac{TMA}{TIR}$$

4 PRODUTO TÉCNICO: PLANO DE NEGÓCIOS

4.1 SUMÁRIO EXECUTIVO

Segmento empresarial: A Connect Consultoria é uma empresa de consultoria empresarial e estratégica, que oferecerá serviços que vão desde orçamentos personalizados até pacotes completos de gestão. A empresa ficará localizada na Avenida Mato Grosso do Sul, bairro Sucupira, em Chapadão do Sul, estado de Mato Grosso do Sul.

Âmbito de atuação: A Connect Consultoria, terá como foco principal de atuação o município de Chapadão do Sul, no estado de Mato Grosso do Sul. No entanto, a empresa também prestará serviços em outras cidades e regiões, de forma remota.

Definição de serviços: Orçamentos personalizado Base, Orçamento personalizado Premium, Análise e reorganização de custo, Projeção para Investimentos, Planilhas inteligentes (prontas), Monitoramento de indicadores de desempenho, Pacote Essencial (Primeiros Passos), Pacote Estratégico (Impulsione Seu Negócio), e Pacote Premium (Gestão inteligente).

Dados do empreendimento:

- Nome da Empresa: Connect Consultoria

Dados da empreendedora, informações profissionais e atribuições da empreendedora:

- Dados de empreendedora:

Nome completo: Letícia Martins Paniago

Idade: 22 anos

- Informações profissionais: Formada em Administração, pela Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS), com um ano de experiência em atendimento ao público, como vendedora, e três anos de experiência na área contábil, atuando com lançamentos, consultoria administrativa, apoio à organização financeira e na melhoria de processos internos em empresas.
- Atribuições no empreendimento: Proprietária – Gerente geral

Missão da empresa: Oferecer serviços de consultoria financeira e organizacional com excelência, por meio de um atendimento personalizado, valorizando as necessidades de cada cliente. Proporcionando um ambiente acolhedor, moderno e inovador, promovendo soluções

eficientes que contribuam para o crescimento sustentável, e a gestão eficaz dos negócios atendidos.

Visão: Ser referência em consultoria financeira e organizacional no estado de Mato Grosso do Sul, e em outras regiões do Brasil, destacando-se pela qualidade dos serviços, inovação no atendimento e compromisso com os resultados dos clientes.

Valores: Compromisso, ética e transparência, buscando a excelência e a inovação nos serviços prestados. Atendimento próximo, personalizado e soluções sob medida. Promoção do desenvolvimento sustentável, equilibrando crescimento econômico e social.

Organização Jurídica:

- Razão Social: Martins & Martins LTDA.
- Nome Fantasia: Connect Consultoria.

ME: Empresa individual de responsabilidade LTDA.

Regime tributário: Simples Nacional.

Proprietária: Letícia Martins Paniago.

Indicadores financeiros:

- Lucratividade: 16% ao ano.
- Rentabilidade: 154% ao ano.
- Prazo de retorno do investimento: 6 meses e 8 dias.

Capital Social:

A tabela 1, apresenta a composição do capital social da empresa, indicando a participação total da proprietária no investimento inicial.

Tabela 1: Capital Social

Proprietária	Valor	(%) de Participação
Letícia Martins Paniago	R\$ 83.958,46	100%
Total	R\$ 83.958,46	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

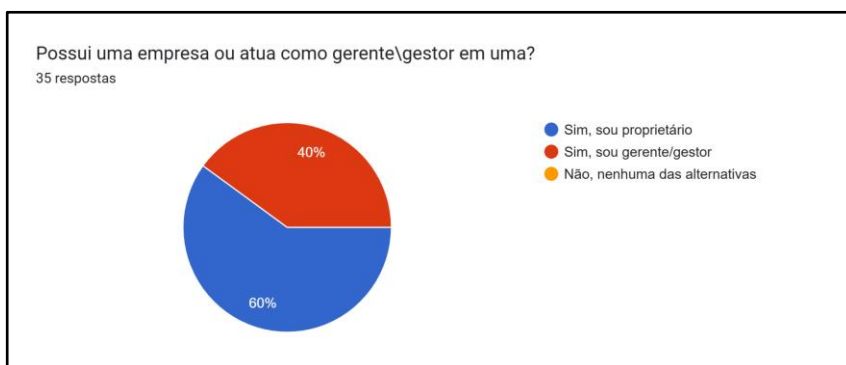
4.2 ANÁLISE DO MERCADO

4.2.1 Estudo dos Clientes

Foi aplicado um questionário no período de 18 de julho de 2025 a 30 de setembro de 2025, composto por 27 perguntas, sendo elas abertas e fechadas, contendo um filtro inicial, com o objetivo de direcionar as respostas exclusivamente a empreendedores e gestores. A pesquisa obteve um total de 35 respostas válidas, todas coletadas na cidade de Chapadão do Sul, no estado de Mato Grosso do Sul. O objetivo foi identificar o perfil das empresas locais, suas principais necessidades e os serviços de consultoria mais demandados no mercado. Conforme apresentado abaixo:

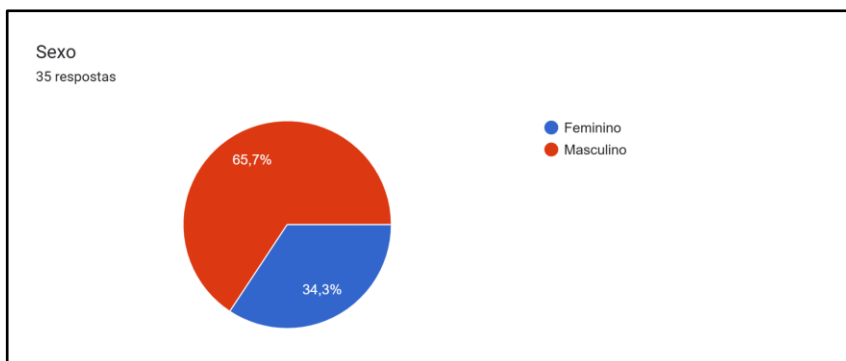
Conforme os dados apresentados na Figura 1, com base na pergunta 01, observa-se uma predominância de participantes sendo proprietários, representando 60% do total, enquanto 40% atuam como gerente/gestor.

Figura 1: Possui uma empresa ou atua como gerente\gestor em uma?



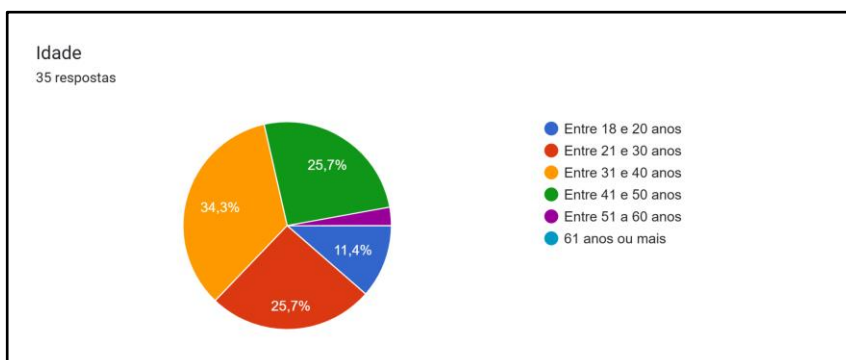
Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Na Figura 2, com base dos resultados da pergunta 02, é possível identificar a predominância de sexo do público-alvo do questionário, sendo representado 34,30% mulheres e 65,70% homens.

Figura 2: Sexo?

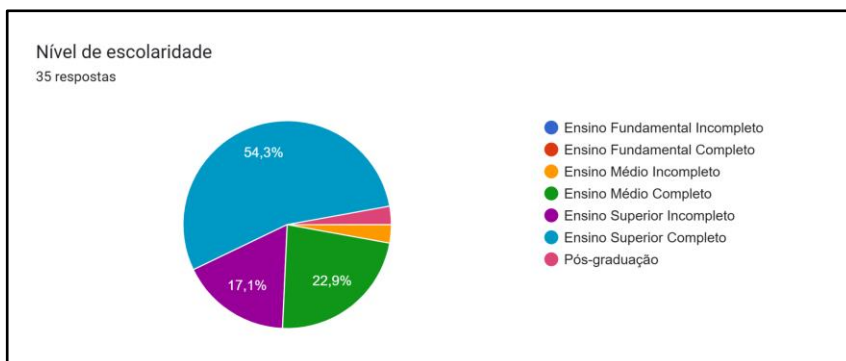
Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Na Figura 3, com base nos resultados da pergunta 03, foi possível identificar a idade predominante dos respondentes, sendo a maior parte deles com a média entre 31 e 40 anos, representando 34,30% do total.

Figura 3: Idade?

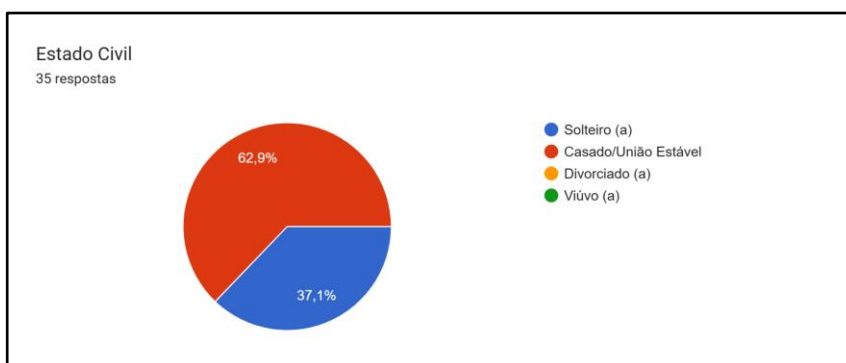
Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Com base nos resultados obtidos por meio da pergunta 04, a figura 4 demonstra que a maioria dos respondentes possui nível de escolaridade ensino superior completo, correspondendo a 54,30% do total.

Figura 4: Nível de escolaridade?

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

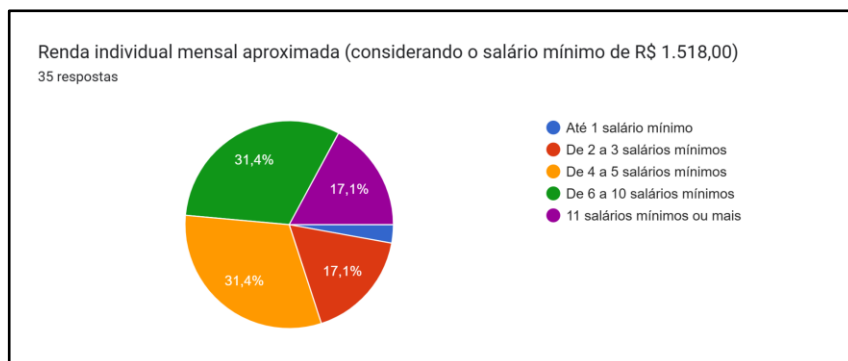
A figura 5, apresenta resultados obtidos por meio da pergunta 05, no qual apresenta que o estado civil predominante dos respondentes é casado/união estável, representado por 62,90% do total.

Figura 5: Estado Civil?

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 6, apresenta os resultados obtidos por meio da pergunta 06, referentes à renda mensal dos respondentes. Observa-se que a maioria se concentra nas faixas de 4 a 5 salários mínimos, e de 6 a 10 salários mínimos, ambas representando 31,40% do total, configurando um empate entre as duas faixas de salários.

Figura 6: Renda individual mensal aproximada (considerando o salário-mínimo de R\$ 1.518,00)?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Com base nos resultados da pergunta 07, a figura 7 apresenta o tempo de atuação dos respondentes nas empresas, observa-se que, a maior parcela dos respondentes atua entre 24 meses ou mais, no mercado, representando 45,70% do total.

Figura 7: Há quanto tempo você atua no mercado, nesta área (como gestor ou proprietário)?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 8, criada a partir dos resultados obtidos por meio da pergunta 08, mostra que 45,70% das empresas em que os respondentes são proprietários ou atuam como gerentes/gestores, são de porte médio.

Figura 8: Qual o porte da sua empresa, ou empresa que atua como proprietário, ou gerente\gestor?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Os resultados obtidos a partir das respostas da pergunta 09, de caráter aberto, apresentam as opiniões dos respondentes quanto ao segmento de atuação de suas empresas, evidenciando uma ampla diversidade de áreas dentro do setor comercial, conforme apresentado no quadro 1.

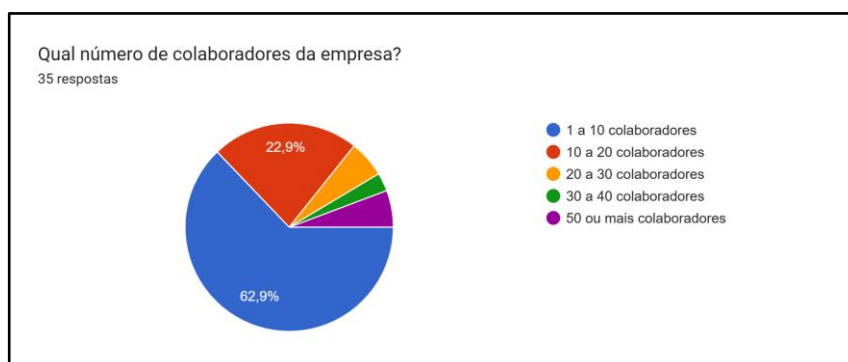
Quadro 1 - Pergunta 9: Qual segmento de atuação da empresa?

Alimentação, locação, lojas de roupas, loja de peças, agricultura, agronegócio, prestação de serviços, construção civil, tecnologia, transporte, imobiliária, marketing e representação comercial.

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 9, apresentada com base nas respostas da pergunta 10, apresenta o número de colaboradores predominante nas empresas, em que os respondentes atuam como proprietários, ou gestores. Observa-se que, 62,90% das empresas concentram-se na faixa de 1 a 10 colaboradores, representando a maior parcela da amostra.

Figura 9: Qual o número de colaboradores da empresa?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Os resultados obtidos a partir das respostas da pergunta 11, sendo ela de caráter aberto, demonstra a predominância da localização das empresas participantes do questionário, evidenciando que são concentradas em Chapadão do Sul no estado de Mato Grosso do Sul, a qual representa a maior parte da amostra analisada, conforme apresentado no quadro 2.

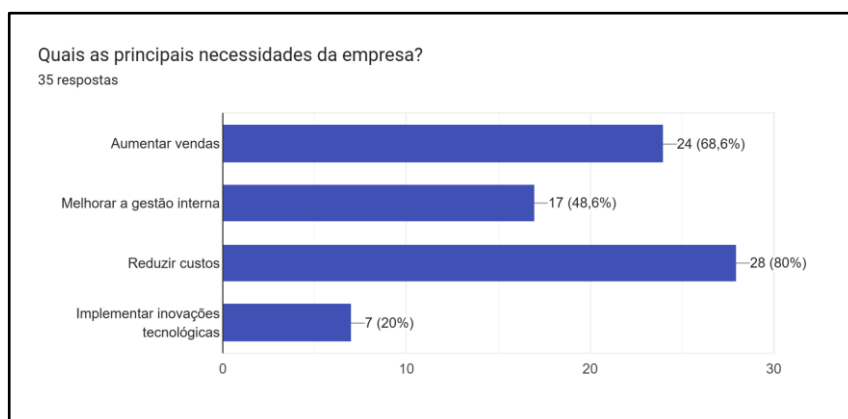
Quadro 2 - Pergunta 11: Qual a cidade/região da empresa?

Chapadão do Sul - Mato Grosso do Sul

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 10, mostra as principais necessidades que as empresas consideram mais relevantes, considera se reduzir custos, representada por 80%, e aumentar vendas representando 68,60% do total.

Figura 10: Quais as principais necessidades da empresa?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Na representação da figura 11, conclui-se que, a maior parte das pessoas tem acesso e utiliza serviços de consultoria no dia a dia empresarial, sendo representado por 77,10% e apenas 22,90% não utilizam.

Figura 11: A empresa utiliza serviços de consultoria em seu dia a dia?



Fonte: Elaborado pela autora(2025).

Os resultados obtidos a partir das respostas da pergunta 14, pergunta de caráter aberto, mostram quais serviços de consultoria são relevantes e conhecidos, atrelados à realidade de cada empresa, sendo possível destacar a mais mencionada sendo contabilidade e finanças, conforme apresentado na tabela 4.

Quadro 3 - Pergunta 14: Se sim, qual serviço de consultoria a empresa utiliza no dia a dia? (Se a empresa não utiliza nenhum serviço de consultoria no dia a dia, responda apenas "NÃO").

Contabilidade	Identificada como a mais conhecida e mencionada entre os respondentes, envolve consultoria de contabilidade em geral
Financeira	Também amplamente citada, voltada para orientação na gestão de recursos e investimentos
Vendas e Negócios	Voltada a consultoria de vendas e suporte de estratégias
Tecnologia da Informação (TI)	Voltada ao suporte técnico, e automações de processos
Trabalhista, Fiscal e Tributária	Voltado para apoio de leis, mudanças fiscais e direitos trabalhistas
Sebrae	Voltado para suporte de gestão, finanças e mentoria
Não utiliza consultoria	Uma pequena parte dos respondentes afirmaram não conhecerem, ou não utilizarem serviços de consultoria.

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Os resultados obtidos a partir das respostas da pergunta 15, pergunta de caráter aberto, os dados obtidos mostram que a experiência foi considerada razoável, deixando alguns pontos a desejar, enquanto a menor parcela afirmou que a empresa nunca teve qualquer experiência com esse tipo de serviço, conforme apresentado no quadro 4.

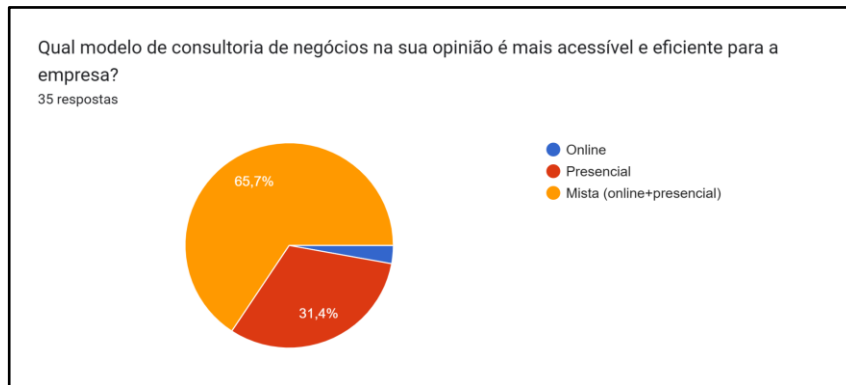
Quadro 4: Se sim, como foi a experiência com os serviços de consultoria contratados pela empresa? (Se a empresa não teve qualquer experiência com serviços de consultoria, responda apenas "NÃO").

Razoável/Média	Representou a maior parcela das respostas, apresentando serviços limitados, atendimento ruim e pouca agilidade no processo de atendimento, inclusive há dificuldade de acesso devido à escassez de opções locais.
Boa/Muito Boa	A consultoria atende às necessidades, sendo considerada necessária e positiva pela maioria, com destaque para serviços de contabilidade e finanças.
Não utiliza/Nenhuma	Uma minoria dos respondentes não utilizam, ou não conhecem serviços de consultoria.

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 12, mostra que os modelos de consultorias mais acessíveis e eficientes para a empresa, segundo a opinião dos respondentes é a mista (online + presencial), que representou 65,70% do total.

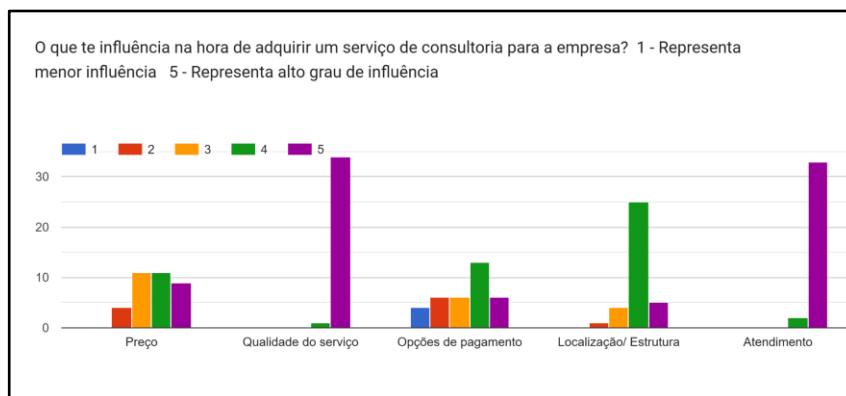
Figura 12: Qual modelo de consultoria de negócios na sua opinião é mais acessível e eficiente para a empresa?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 13 apresenta os principais fatores que influenciam a tomada de decisão ao adquirir um serviço de consultoria, destacando-se a qualidade do serviço e o atendimento, mencionados por aproximadamente 80% dos respondentes.

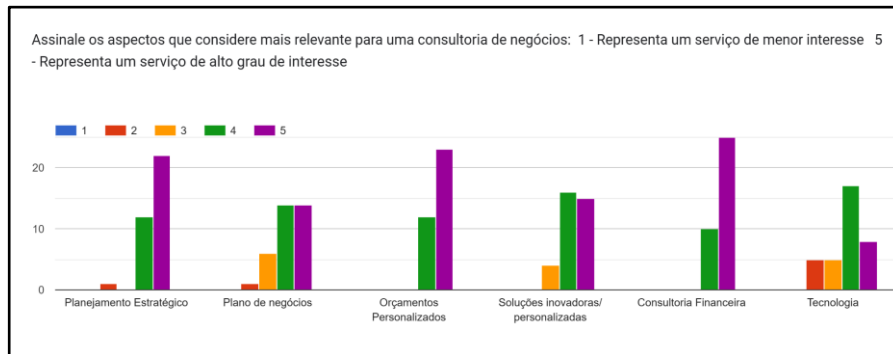
Figura 13: O que te influencia na hora de adquirir um serviço de consultoria para a empresa?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 14, demonstra os principais aspectos considerados relevantes pelos respondentes em uma consultoria de negócios, destacando-se a consultoria financeira, os orçamentos personalizados e o planejamento estratégico, mencionados por aproximadamente 20 a 30 participantes.

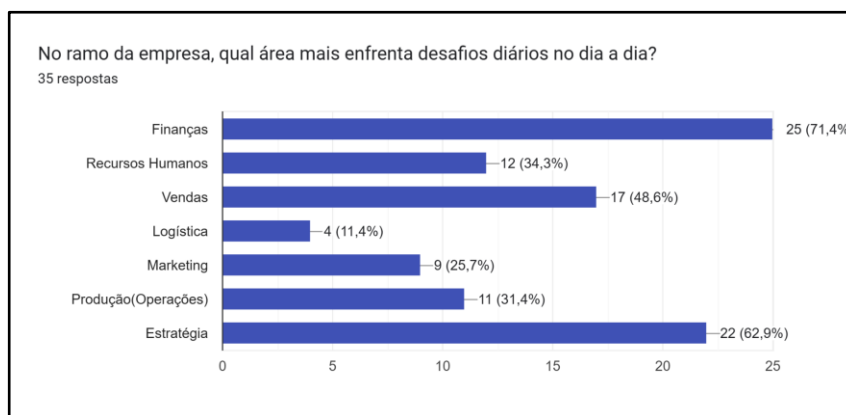
Figura 14: Assinale os aspectos que considere mais relevante para uma consultoria de negócios:



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 15, apresenta as áreas da empresa que enfrentam mais desafios no dia a dia, sendo o principal problema apontado, as finanças e estratégia.

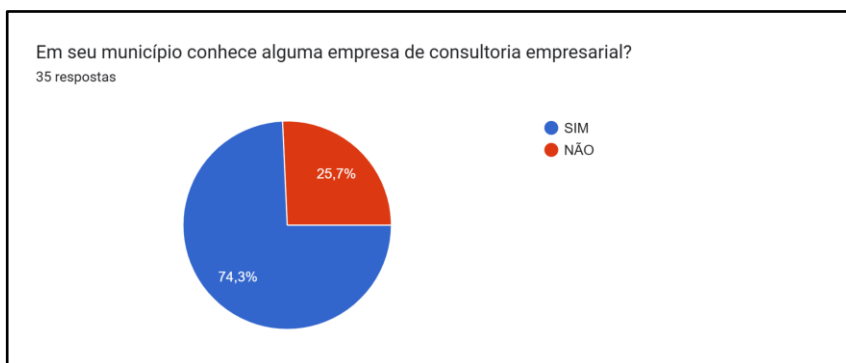
Figura 15: No ramo da empresa, qual área mais enfrenta desafios diários no dia a dia?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 16, apresenta que 74,30% dos respondentes conhecem alguma empresa de consultoria no município em que residem, e outros 25,70% afirmaram não conhecer.

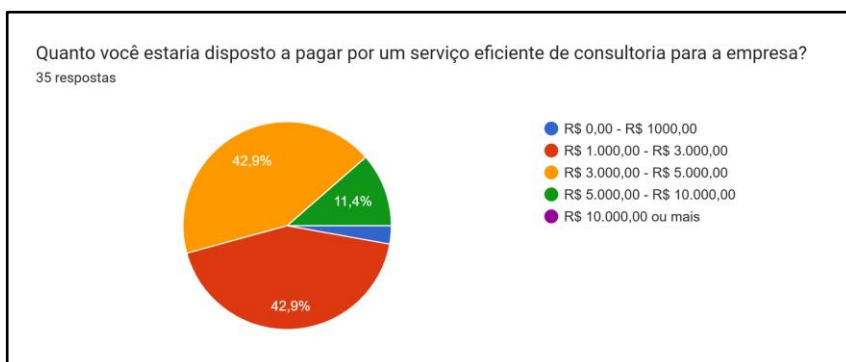
Figura 16: Em seu município conhece alguma empresa de consultoria empresarial?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

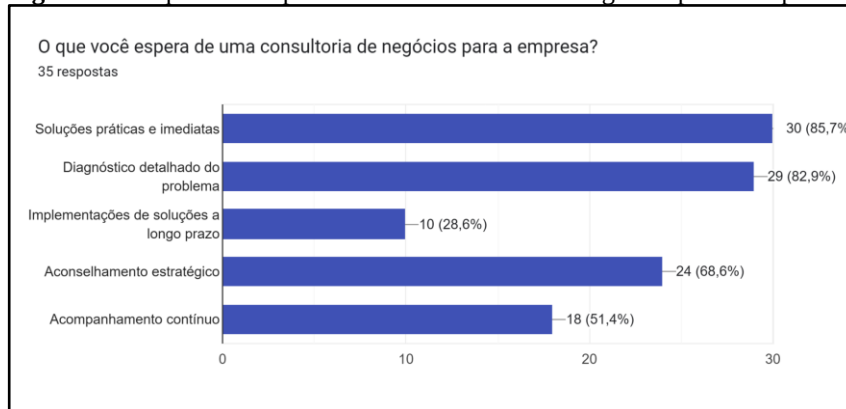
A Figura 17, indica que os valores considerados aceitáveis pelos respondentes, para a contratação de uma consultoria, variam entre as faixas de R\$1.000,00 a R\$3.000,00 e R\$3.000,00 a R\$5.000,00, ambas representando 42,90% das respostas.

Figura 17: Quanto você estaria disposto a pagar por um serviço eficiente de consultoria para a empresa?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 18, aponta que os respondentes esperam de uma boa consultoria, sendo os mais votados soluções práticas e imediatas representado por 85,70%, seguido de diagnóstico detalhado do problema, com 82,90% do total.

Figura 18: O que você espera de uma consultoria de negócios para a empresa?

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

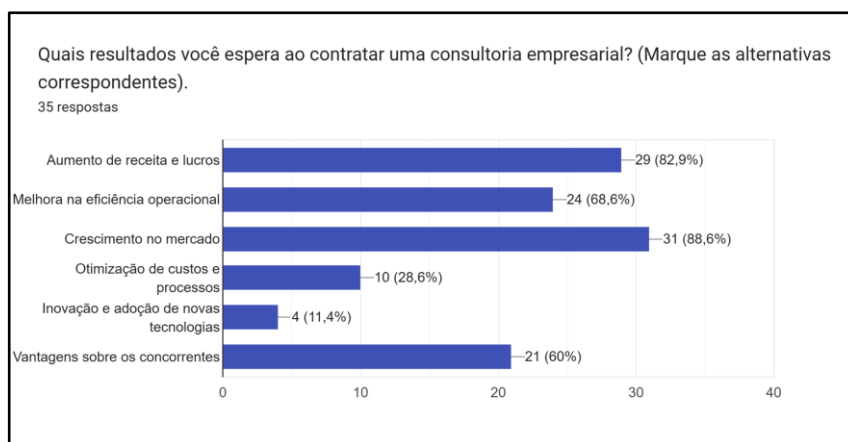
A Figura 19, apresenta que o formato de consultoria é mais atrativo para as empresas, sendo ela a consultoria contínua (acompanhar e ajustar processos) representando 65,70% do total.

Figura 19: Qual o formato de consultoria de negócios mais atrativo para a empresa?

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 20, aponta os resultados esperados pelos respondentes, ao contratar uma empresa de consultoria, sendo eles, em primeiro lugar, crescimento no mercado representado por 88,60%, seguido por aumento de receitas e lucros, representando 82,90%.

Figura 20: Quais resultados você espera ao contratar uma consultoria empresarial? (Marque as alternativas correspondentes).



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 21, apresenta que 62,90% dos respondentes não estão satisfeitos com as empresas de consultoria disponíveis no mercado, e 37,10% que se trata de uma parcela menor, apontam estar satisfeitos.

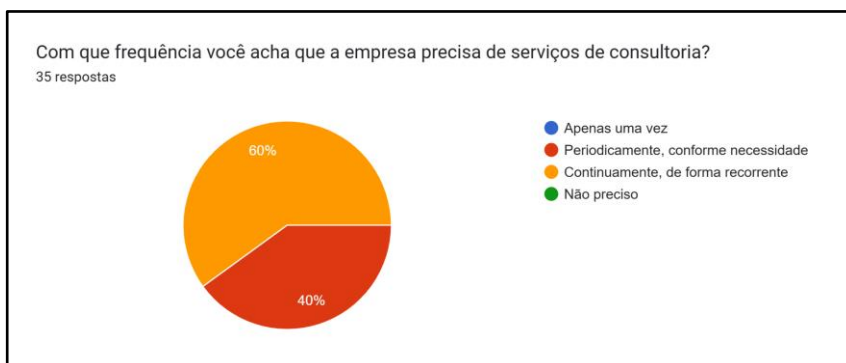
Figura 21: Você está satisfeito com as empresas de consultoria disponíveis no mercado?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Figura 22, apresenta a frequência com que os respondentes precisam de uma consultoria sendo ela continuamente, de forma recorrente, sendo a mais votada representando 60% do total.

Figura 22: Com que frequência você acha que a empresa precisa de serviços de consultoria?



Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Os resultados obtidos a partir das respostas da pergunta 27, pergunta de caráter aberto, apresenta a relevância de uma boa consultoria para uma empresa, sendo apontado uma ampla visão de benefícios, conforme apresentado no quadro 5.

Quadro 5: Em sua opinião qual a importância de uma boa consultoria empresarial para a empresa?

Consultoria sendo base da empresa	Muitas respostas se baseiam como a consultoria sendo base da empresa
Importante na tomada de decisões	Mencionado também a importante na tomada de decisão
Apoio para uma boa gestão	Apontaram como um apoio essencial para uma boa gestão no mercado
Norteador para a empresa	Apontaram como sendo norteadora para resultados positivos da empresa

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.2.2 Estudo dos Concorrentes

Diante da análise dos concorrentes realizada em janeiro de 2025, foi possível identificar três empresas que se configuram como concorrentes diretos, todas localizadas no município de Chapadão do Sul – MS, atualmente com uma população estimada em 34.606 habitantes, de acordo com o IBGE (2025).

Observa-se que, o número de concorrentes é reduzido, o que evidencia um mercado com baixa saturação, e boas oportunidades de inserção para novos empreendimentos, além disso, a empresa tem como objetivo atender não apenas Chapadão do Sul, mas toda a região circunvizinha, que possui uma população estimada em aproximadamente 250.000 habitantes.

Trata-se de uma região em constante crescimento econômico e populacional, o que amplia as perspectivas de desenvolvimento, e favorece a abertura de novas empresas.

Esse cenário reforça o potencial de expansão, sendo assim, Connect Consultoria, tem como objetivo, em longo prazo, expandir sua estrutura física para melhor atender outras cidades da região.

Entre os concorrentes diretos se encontram:

- **Império Contabilidade e Gestão:** A empresa atua com serviços de consultoria contábil e empresarial, entretanto, seu principal foco está na contabilidade, apresentando oferta limitada de serviços voltados à consultoria de forma abrangente.
- **Picolotto:** A empresa atua no suporte à constituição, gestão, consultoria e encerramento de empresas, abrangendo as áreas contábil, fiscal, trabalhista e de assessoria. No entanto, seu atendimento carece de personalização, o que pode comprometer às necessidades específicas de cada cliente.
- **AgroController:** A empresa atua no ramo de planejamento e gestão rural, porém sua visibilidade é baixa no mercado.

No estudo dos concorrentes diretos foi utilizada a análise comparativa de observações indiretas, pesquisas em canais digitais e coleta de informações via WhatsApp, considerando critérios como qualidade, preço, condições de pagamento, localização, atendimento e variedade de serviços, conforme apresenta o quadro 6.

Quadro 6: Concorrentes diretos.

Concorrente	Qualidade	Preço	Condições de Pagamento	Localização	Atendimento	Serviços
Império Contabilidade e Gestão	Bom	Regular	Boleto/Pix/Transferência	Ótimo	Bom	Bom
Picolotto	Bom	Regular	Boleto/Pix/Transferência	Ótimo	Bom	Ótimo
AgroController	Regular	Regular	Boleto/Pix/Transferência	Regular	Bom	Regular

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A análise dos concorrentes, constitui uma etapa essencial para qualquer empresa que busca posicionar-se de maneira estratégica no mercado. No contexto local, observa-se atualmente uma escassez de empresas, que atuam com foco específico em consultoria

empresarial. Grande parte das consultorias existentes, estão vinculadas a escritórios de contabilidade, que, em muitos casos, não deixam claro ou não especificam de forma objetiva, a oferta de serviços de consultoria, como ocorre com as empresas mencionadas acima.

Por meio dessa análise, foi possível identificar os principais concorrentes, avaliar seus pontos fortes e fracos, compreender suas estratégias de atuação e, a partir disso, delinear ações que proporcionem vantagem competitiva sustentável.

4.2.3 Estudo dos Fornecedores

O estudo dos fornecedores da Connect Consultoria, foi conduzido com o objetivo de identificar e selecionar as principais empresas responsáveis pelo fornecimento de materiais de escritório, mobília e utensílios, abrangendo tanto estabelecimentos locais quanto fornecedores da internet. A análise considerou critérios como: qualidade dos produtos, preços, prazos de entrega, condições de pagamento e localização, visando à escolha de parceiros que assegurem bom custo-benefício, e mantenham o padrão de qualidade exigido pela empresa, conforme apresentado no quadro 7.

Quadro 7: Estudo dos fornecedores

Ordem	Descrição dos itens a serem adquiridos (Matérias-primas, insumo, mercadorias e serviços)	Nome do fornecedor	Condições de pagamento	Prazo de entrega	Localização (estado e/ou município)
1	Software de Gestão	Empresa 1	Boleto/Transferência /Dinheiro/ Pix	0	Chapadão do Sul - MS
2	Ferramentas de análise	Empresa 2	Boleto/Transferência /Dinheiro/ Pix	0	Campo Grande - MS
3	Internet e telefonia	Empresa 3	Boleto/Débito/Crédito/Transferência /Dinheiro/ Pix	0	Chapadão do Sul - MS
4	Papel A4	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
5	Bebedouro	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
6	Cafeteira	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
7	Projektor multimídia	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
8	Ar-condicionado	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
9	Filtro de linha	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
10	Computador/teclado/mouse/monitor	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
11	Mouse Pad	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
12	TV	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
13	Celular	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
14	Telefone fixo	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
15	Impressora	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP

16	Estante	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
17	Mesa de escritório	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
18	Mesa recepção	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
19	Mesa reunião	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
20	Cadeiras de escritório	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
21	Armário	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
22	Sofá	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
23	Carpete	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
24	Mesa de centro	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
25	Geladeira	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
26	Micro-ondas	Empresa 4	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
27	Caneta	Empresa 5	Débito/Crédito/Transferência / Dinheiro/ Pix	0	Chapadão do Sul - MS
28	Grampeador	Empresa 5	Débito/Crédito/Transferência / Dinheiro/ Pix	0	Chapadão do Sul - MS
29	Marca texto	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
30	Lapiseira	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
31	Clips	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
32	Blocos de anotações	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
33	Post-its	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
34	Borracha	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
35	Tesoura	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
36	Régua	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
37	Grampo	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
38	Grafite	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
39	Porta Caneta	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
40	Agenda	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
41	Lixeira	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
42	Relógio de parede	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
43	Placa de sinalização interna	Empresa 6	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
44	Calculadora	Empresa 7	Boleto/Débito/Crédito/Transferência / Pix	7 a 15 dias	São Paulo - SP
45	Envelopes	Empresa 8	Boleto/Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	3 dias	Chapadão do Sul - MS
46	Detergente	Empresa 9	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS
47	Pano	Empresa 9	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS
48	Rodo	Empresa 9	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS
49	Balde	Empresa 9	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS
50	Vassoura	Empresa 9	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS

51	Papel Higiênico	Empresa 9	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS
52	Papel toalha	Empresa 9	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS
53	Suporte de papel toalha	Empresa 9	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS
54	Sabão líquido	Empresa 9	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS
55	Copo descartável	Empresa 9	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS
56	Extintor	Empresa 10	Dinheiro/Débito/Crédito/Transferência / Pix	0	Chapadão do Sul - MS

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.3 PLANO DE MARKETING

4.3.1 Descrição dos serviços

A Connect Consultoria, oferecerá uma ampla variedade de serviços personalizados, com foco em consultoria nas áreas de gestão, estratégia empresarial, implementação de ferramentas e acompanhamento empresarial. Além de pacotes específicos, conforme as necessidades particulares de cada cliente. A empresa atuará com base em elevados padrões de profissionalismo, ética e excelência, a fim de, entregar soluções estratégicas que promovam o crescimento sustentável, e a competitividade dos negócios assessorados. Os serviços oferecidos serão os descritos abaixo:

- Orçamentos personalizados base: É ideal para projetos, ou ideias com uma proporção em menor escala, ou iniciais, é feito a partir da coleta e análise das informações fornecidas pelo cliente. O foco está na eficiência, viabilidade e soluções funcionais, mas com uma estrutura simplificada, e custo mais acessível.
- Orçamento personalizado premium: Possui foco em projetos mais complexos, ou mais de um orçamento, oferece uma análise aprofundada e detalhada, estudos personalizados e foco em alto desempenho. É ideal para quem busca soluções robustas, e objetivos de longo prazo.
- Análise e reorganização de custo: São analisados os relatórios contábeis, e fluxo de caixa, a partir disso são criadas simulações de possíveis cenários de corte de gastos, são criadas planilhas automatizadas, adaptadas a cada negócio, são disponibilizadas aos clientes, e é feito o acompanhamento dos resultados.
- Projeção para investimentos: Com base nas necessidades identificadas do cliente, são elaboradas simulações e projeções financeiras, de curto e longo prazo, utilizando indicadores econômicos e financeiros. O objetivo é subsidiar a tomada de decisão quanto ao melhor direcionamento de investimentos em negócios, projetos ou inovações.
- Planilhas inteligentes (prontas): São criadas, personalizadas e adaptadas planilhas de acordo com o setor, complexibilidade do negócio e porte da empresa, todas totalmente automatizadas.

Figura 23 - Serviços



Fonte: Elaborado pela autora no Canva (2025).

Além do atendimento personalizado, também possui os pacotes prontos e práticos, com um ótimo custo-benefício, ideais para quem busca praticidade e performance, conforme descrito abaixo:

- Pacote Essencial (Primeiros Passos): 1 sessão de diagnóstico empresarial (análise inicial), plano de ação básico (3 frentes: gestão, finanças e organização), modelo de planejamento mensal, suporte por 4 meses.
- Pacote Estratégico (Impulsione Seu Negócio): Diagnóstico completo com análise SWOT, plano estratégico, revisão de precificação, consultoria por vídeo chamada (3x/mês – 1h cada), gráficos personalizados, suporte por 8 meses.
- Pacote Premium (Gestão Inteligente): Desenvolvimento de indicadores de desempenho (KPIs), plano financeiro com metas e análise de lucratividade, consultoria contínua por 10 meses, e relatório executivo mensal.

Os pacotes mencionados acima, configuram-se como um conjunto de soluções integradas que visam o aprimoramento contínuo da gestão empresarial. Em sua totalidade, proporcionam um suporte abrangente, contemplando desde a estruturação inicial, até o desenvolvimento de estratégias, voltadas ao crescimento e à consolidação no mercado.

Cada um dos pacotes e serviços foi cuidadosamente pensado e desenvolvido levando em consideração o crescimento e as necessidades específicas de cada empresa. Eles apresentam níveis dinâmicos, que atendem desde empresas que estão iniciando suas atividades, ou desejam ingressar no mercado, até aquelas já consolidadas. Além disso, cada pacote conta com um acompanhamento contínuo e recorrente, garantindo suporte constante, ajustes estratégicos e otimização dos resultados ao longo do tempo. Essa abordagem, permite que as empresas tenham não apenas serviços personalizados, mas também um suporte proativo para enfrentar os desafios do mercado de forma eficiente.

A oferta conjunta desses pacotes contribui para a eficiência administrativa, a otimização de recursos e a tomada de decisões mais assertivas, de cada cliente da empresa Connect Consultoria.

Ademais, observa-se uma crescente demanda por esse tipo de serviço, impulsionada pela necessidade das organizações de aprimorar seus processos, e manter-se competitivas em um ambiente corporativo cada vez mais dinâmico e exigente, conforme apresentado na figura 24.

Figura 24 – Pacotes

The image displays three promotional cards for Connect Consultoria Empresarial, arranged on a light green background with a large, stylized 'connect' watermark. Each card features the company logo (a green upward arrow next to the word 'CONNECT') and the heading 'Coeça nossos planos'.

- Pacote Essencial – "Primeiros Passos"**: Ideal for micro and small businesses starting or needing to organize a base. It includes 1 initial business diagnosis session, a basic action plan (3 fronts: management, finance, and marketing), a monthly planning model, and 6 months of support. Contact: (67) 99880202, www.connectsite.com.br.
- Pacote Premium – "Gestão Inteligente"**: Focuses on the professionalization of the company and sustainable growth. It includes everything from the previous package, development of performance indicators (KPIs), a financial plan with goals and profitability analysis, 12 months of continuous consultancy, and a monthly executive report. Contact: (67) 99880202, www.connectsite.com.br.
- Pacote Estratégico – Impulsione Seu Negócio**: Perfect for businesses that want to grow with structure and vision of the future. It includes a complete diagnosis + SWOT analysis, a quarterly strategic plan (management + marketing + financial), price revision, consultancy via video call (2x/month - 1h each), personalized templates (cash flow, goals, etc.), and 8 months of support. Contact: (67) 99880202, www.connectsite.com.br.

Fonte: Elaborado pela autora no Canva (2025).

Esses serviços, oferecidos em conjunto, tornam-se fundamentais para o fortalecimento e crescimento das empresas, especialmente no cenário atual, em que a gestão eficiente e o planejamento estratégico são diferenciais competitivos.

A combinação entre orçamentos personalizados, análises de custos, projeções de investimentos, monitoramento de indicadores de desempenho, e pacotes personalizados, permitem uma visão completa da saúde financeira, e operacional do negócio.

4.3.2 Preços

A definição dos preços dos serviços oferecidos pela Connect Consultoria, foi realizada com base em uma análise detalhada de mercado, levando em consideração fatores como a

média, praticada por concorrentes diretos, o público-alvo, a percepção de valor, e os custos envolvidos na execução de cada serviço, conforme apresenta o quadro 8.

Quadro 8: Preços

Serviços/Pacotes	Valor (\$)	Condições de Pagamento
Orçamentos personalizado Base	R\$ 800,00	Pix/Boleto
Orçamento personalizado Premium	R\$ 1.200,00	Pix/Boleto
Análise e reorganização de custo	R\$ 3.000,00	Pix/Boleto
Projeção para Investimentos	R\$ 4.000,00	Pix/Boleto
Planilhas inteligentes	R\$ 1.500,00	Pix/Boleto
Pacote Essencial – Primeiros Passos	R\$ 2.000,00	Pix/Boleto
Pacote Estratégico – Impulsione Seu Negócio	R\$ 5.000,00	Pix/Boleto
Pacote Premium – Gestão Inteligente	R\$ 6.000,00	Pix/Boleto

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Através dessa análise, permitiu-se estabelecer valores competitivos e condizentes com a qualidade, e a personalização das soluções oferecidas. Além disso, buscou-se alinhar a precificação à estratégia de posicionamento da empresa, garantindo equilíbrio entre acessibilidade e rentabilidade.

4.3.3 Estratégias promocionais

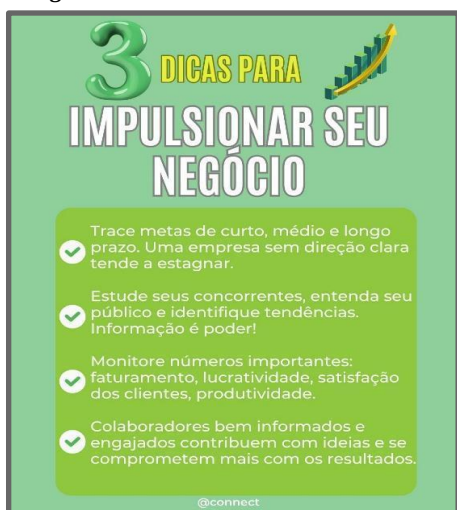
As mídias sociais, serão utilizadas como a principal forma de divulgação, permitindo uma comunicação direta, rápida e eficaz com o público, sendo o Instagram a principal ferramenta utilizada para promover os serviços, engajar com os seguidores por meio de publicações estratégicas, stories e anúncios segmentados. Além disso, também será utilizado o WhatsApp, que será direcionado ao atendimento dos clientes.

Figura 25 - Post de benefícios ao cliente



Fonte: Elaborado pela autora no Canva (2025).

Figura 27 - Post Dicas



Fonte: Elaborado pela autora no Canva (2025).

Figura 26 - Post de missão, visão e valores



Fonte: Elaborado pela autora no Canva (2025).

Figura 28 - Logomarca



Fonte: Elaborado pela autora no Canva (2025).

Figura 29 - Evento



Fonte: Elaborado pela autora no Canva (2025).

Figura 30 - Story



Fonte: Elaborado pela autora no Canva (2025).

Figura 31 - Layout site



Fonte: Elaborado pela autora no Canva (2025).

4.4 PLANO OPERACIONAL

4.4.1 Layout ou arranjo físico

A Connect Consultoria, possui ambientes pensados na acomodação e conforto dos clientes, contando com uma recepção, para melhor atender os clientes, uma sala de espera moderna e confortável, para os clientes aguardarem, um cantinho do café, salas de reuniões amplas para os clientes conversarem com os consultores, um espaço de trabalho da equipe, uma sala de reunião para a equipe, e um espaço de lazer para os colaboradores lancharem. Esse layout é essencial para uma visão melhor do negócio, a planta baixa possui todos ambientes de forma ampla, permitindo uma melhor compreensão, já as demais imagens, oferecem uma representação mais realista, baseada na ambientação e nas características reais da empresa.

Figura 32 – Planta Baixa



Fonte: Elaborada pela autora no Home Planner (2025).

Ambientes do Layout da Planta Baixa:

- | | | |
|-------------|-------------------------|------------------------------|
| 1. Entrada | 4. Sala de espera | 7. Sala de reunião da equipe |
| 2. Recepção | 5. Salas de reuniões | 8. Cozinha |
| 3. Café | 6. Ambiente de trabalho | 9. Banheiros |

Figura 33 – Fachada

Fonte: Elaborado pela autora no Home Planner (2025).

Figura 34 - Recepção

Fonte: Elaborado pela autora no Home Planner (2025).

Figura 35 - Sala de recepção

Fonte: Elaborado pela autora no Home Planner (2025).

Figura 36 – Espaço do Café

Fonte: Elaborado pela autora no Home Planner (2025).

Figura 37 - Corredor



Fonte: Elaborado pela autora no Home Planner (2025)

Figura 38 – Sala Reunião



Fonte: Elaborado pela autora no Home Planner (2025)

Figura 39 - Sala de trabalho



Fonte: Elaborado pela autora no Home Planner (2025)

Figura 40 – Sala 2 de Reunião



Fonte: Elaborado pela autora no Home Planner (2025)

Figura 41 – Cozinha dos colaboradores

Fonte: Elaborado pela autora no Home Planner (2025).

Figura 42 - Sala executiva

Fonte: Elaborado pela autora no Home Planner (2025).

4.4.2 Capacidade Produtiva/Comercial/Serviços

A estrutura e o espaço da empresa Connect Consultoria possui capacidade total para atender aproximadamente 4 clientes ao mesmo tempo, de forma presencial, de modo que todos fiquem acomodados e 3 de forma remota. Estima-se atender por dia uma média de 7 a 10 clientes, de forma total, considerando os horários matutinos e vespertinos de atendimentos de segunda a sexta-feira, das 07h00 até as 17h00, horário local. Já aos sábados, o horário matutino das 07h00 às 11h00. Dessa forma, estima-se atender semanalmente, em média, 42 clientes e, mensalmente, estima-se uma média de 168 clientes.

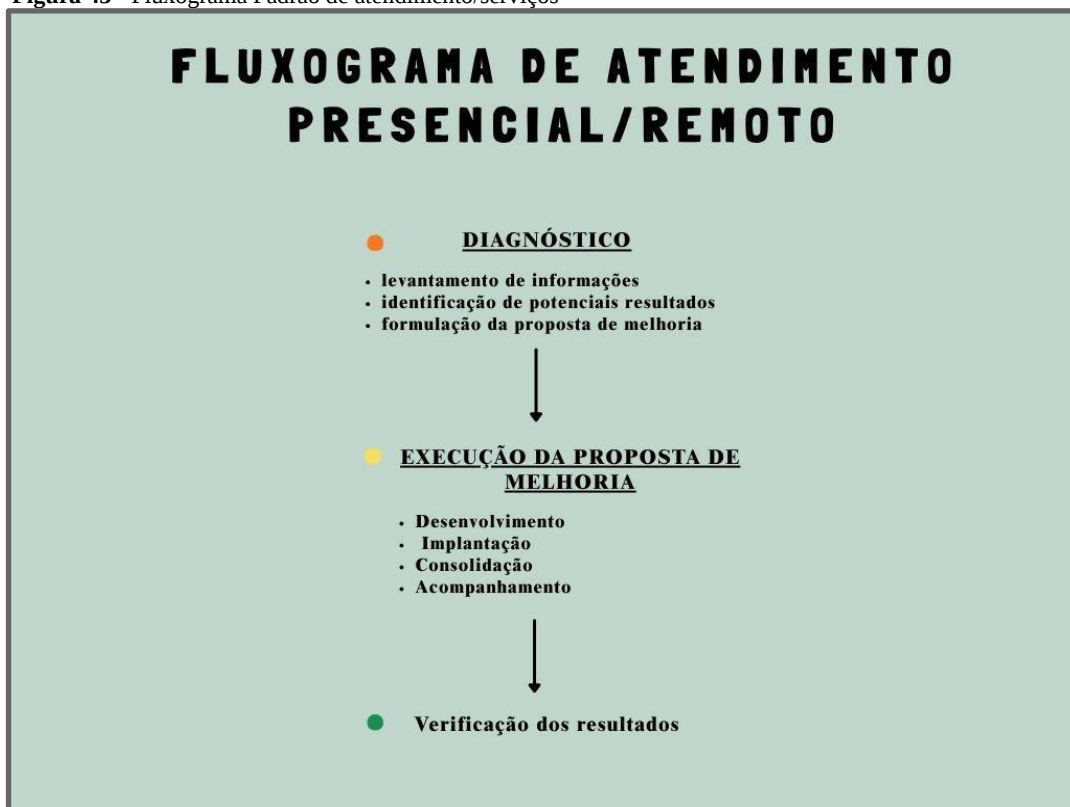
4.4.3 Processos Operacionais

O fluxograma da empresa Connect Consultoria segue um padrão estruturado de procedimentos, que assegura a execução correta de cada fase, desde o diagnóstico inicial, passando pelo planejamento e execução das soluções, até a entrega dos resultados finais. Cada etapa é cuidadosamente monitorada para garantir clareza, eficiência e alinhamento com os

objetivos do cliente. Essa padronização permite oferecer um atendimento verdadeiramente personalizado, mantendo a consistência e a qualidade dos serviços prestados, independentemente do formato escolhido.

Além disso, promove uma comunicação clara e contínua, permitindo ajustes rápidos quando necessário, e garantindo que todas as demandas sejam atendidas com profissionalismo e precisão. Dessa forma, cada cliente tem a certeza de uma resolução completa e eficaz de suas necessidades, seja de forma presencial ou remota, proporcionando confiança, satisfação e resultados concretos ao final do processo, conforme apresenta a figura 43.

Figura 43 - Fluxograma Padrão de atendimento/serviços



Elaborado pela autora no Canva (2025).

4.4.4 Necessidade de Pessoal

A estrutura organizacional da Connect Consultoria foi planejada para garantir eficiência operacional e qualidade nos serviços, com um quadro de pessoal dimensionado, conforme as demandas da empresa, composto por profissionais qualificados e alinhados aos seus objetivos, conforme demonstrado no quadro 9.

Quadro 9: Cargos e Qualificações

CARGO/FUNÇÃO	QUANTIDADE	QUALIFICAÇÕES NECESSÁRIAS
Consultor Pleno	1	Graduação em Administração, com especializações em áreas de gestão e finanças, aliada à experiência prática e domínio de ferramentas estratégicas e financeiras.
Consultor Sênior	2	Graduação em Administração, aliada à experiência prática, e domínio de ferramentas estratégicas e financeiras.
Analista de dados Comerciais	1	Graduação em Administração, especialização em Estatística, Economia ou áreas correlatas, com domínio de ferramentas de análise de dados e softwares de BI.
Gestor Financeiro	1	Graduação em Administração, Contabilidade, e experiência em finanças.
Secretária	1	Ensino médio completo, informática básica, experiência com atendimento ao público.
Serviços Gerais	1	Ensino fundamental completo, desejável experiência em limpeza corporativa ou de escritórios.

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.5 PLANO FINANCEIRO

O plano financeiro apresenta a estrutura econômica do empreendimento, reunindo informações essenciais para a análise de sua viabilidade. Nele, são detalhados o capital de giro necessário, os investimentos pré-operacionais, e o investimento total inicial. Também é estimado o faturamento mensal, o custo de comercialização, mão de obra, depreciação e demais custos fixos operacionais. Por fim, são elaborados os demonstrativos de resultados e os indicadores de viabilidade, permitindo avaliar o desempenho financeiro esperado e a sustentabilidade econômica do negócio.

4.5.1 Investimento Fixo

O investimento fixo da Connect Consultoria, refere-se à alocação inicial de recursos em máquinas e equipamentos, necessários para iniciar e sustentar sua operação com eficiência, conforme apresenta o quadro 10.

Quadro 10: Máquinas e equipamentos

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Bebedouro	2	R\$ 650,00	R\$ 1.300,00

2	Cafeteira	2	R\$ 800,00	R\$ 1.600,00
3	Projeto Multimídia	3	R\$ 376,00	R\$ 1.128,00
4	Ar-condicionado	6	R\$ 2.000,00	R\$ 12.000,00
5	Computador Completo	8	R\$ 1.800,00	R\$ 14.400,00
6	TV	4	R\$ 1.500,00	R\$ 6.000,00
7	Celular	4	R\$ 1.200,00	R\$ 4.800,00
8	Impressora	3	R\$ 2.928,00	R\$ 8.784,00
9	Telefone fixo	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00

Subtotal	R\$ 50.132,00
----------	---------------

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A seguir, apresenta-se a relação dos principais móveis e utensílios utilizados pela Connect Consultoria, incluindo especificações, quantidades, valores unitários e total, conforme demonstrado no quadro 11.

Quadro 11: Moveis e Utensílios

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Papel A4 (pacote)	10	R\$ 28,00	R\$ 280,00
2	Filtro de linha	4	R\$ 29,00	R\$ 116,00
3	Mouse Pad	10	R\$ 19,00	R\$ 190,00
4	Estante	3	R\$ 180,00	R\$ 540,00
5	Mesa de escritório	10	R\$ 240,00	R\$ 2.400,00
6	Mesa recepção	1	R\$ 1.100,00	R\$ 1.100,00
7	Mesa reunião	3	R\$ 1.300,00	R\$ 3.900,00
8	Cadeiras de escritório	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00
9	Armário	2	R\$ 600,00	R\$ 1.200,00
10	Sofá	2	R\$ 1.700,00	R\$ 3.400,00
11	Carpete	1	R\$ 120,00	R\$ 120,00
12	Mesa de centro	1	R\$ 130,00	R\$ 130,00
13	Geladeira	1	R\$ 1.900,00	R\$ 1.900,00
14	Micro-ondas	1	R\$ 400,00	R\$ 400,00
15	Canetas	20	R\$ 1,20	R\$ 24,00
16	Grampeador	12	R\$ 19,00	R\$ 228,00
17	Marca texto	12	R\$ 2,00	R\$ 24,00
18	Lapiseira	12	R\$ 3,00	R\$ 36,00
19	Clips (caixa)	5	R\$ 4,00	R\$ 20,00
20	Bloco anotações	15	R\$ 3,00	R\$ 45,00
21	Post-its	15	R\$ 3,00	R\$ 45,00
22	Borracha	15	R\$ 1,00	R\$ 15,00
23	Tesoura	8	R\$ 10,00	R\$ 80,00
24	Régua	8	R\$ 12,00	R\$ 96,00
25	Grampo (caixa)	5	R\$ 5,00	R\$ 25,00
26	Porta caneta	10	R\$ 12,00	R\$ 120,00
27	Agenda	10	R\$ 15,00	R\$ 150,00
28	Lixeira	10	R\$ 19,00	R\$ 190,00
29	Relógio de parede	1	R\$ 23,00	R\$ 23,00
30	Placa de sinalização interna	4	R\$ 19,00	R\$ 76,00
31	Calculadora	10	R\$ 20,00	R\$ 200,00
32	Envelopes	20	R\$ 1,66	R\$ 33,20
33	Detergente	3	R\$ 2,19	R\$ 6,57
34	Pano	2	R\$ 1,00	R\$ 2,00
35	Rodo	2	R\$ 18,00	R\$ 36,00
36	Balde	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
37	Vassoura	2	R\$ 12,90	R\$ 25,80
38	Papel higiênico (pacote)	4	R\$ 18,00	R\$ 72,00

39	Papel toalha (pacote)	2	R\$ 7,00	R\$ 14,00
40	Suporte de papel toalha	1	R\$ 14,00	R\$ 14,00
41	Desinfetante	2	R\$ 8,00	R\$ 16,00
42	Copo descartável (pacote)	3	R\$ 5,00	R\$ 15,00
43	Extintor	2	R\$ 290,00	R\$ 580,00

Subtotal	R\$ 20.907,57
----------	---------------

TOTAL DOS INVESTIMENTO FIXO	SUBTOTAL A+B	R\$ 71.039,57
-----------------------------	--------------	---------------

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.5.2 Capital de Giro

Na análise do capital do capital de giro, foram utilizados alguns critérios, dentre eles, o primeiro é o estoque inicial, o qual corresponde aos recursos financeiros destinados à aquisição de materiais e insumos indispensáveis à operacionalização das atividades da organização, conforme apresenta o quadro 12.

Quadro 12: Estimativa de Estoque Inicial

Ordem	Descrição	Quantidade	Valor Unitário	Total
1	Kit de limpeza (23 unidades)	1	R\$ 221,37	R\$ 221,37
2	Kit materiais de escritório (157 unidades)	1	R\$ 951,20	R\$ 951,20

Total de A	R\$ 1.172,57	R\$ 1.172,57
------------	--------------	--------------

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

O quadro 13, apresenta outro critério considerado na análise do capital de giro, o cálculo de prazo médio de recebimento dos serviços, o qual expressa o período médio necessário para que a empresa realize o recebimento pelos serviços prestados, considerando forma de recebimento, porcentagem, número de dias e média ponderada.

Quadro 13: Contas a receber – cálculo do prazo médio de recebimento dos serviços

Prazo médio de /recebimentos	%	Número de dias	Média ponderada de dias
À vista	50%	0	0
À prazo	30%	30	9
À prazo	20%	60	12

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

O quadro 14 apresenta o resultado do cálculo de prazo médio de recebimentos, demonstrando o tempo médio que a empresa leva para converter suas vendas em entradas de caixa.

Quadro 14: Prazo médio de Recebimentos

Prazo médio total	21 dias
-------------------	---------

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Conclui-se que, a Connect Consultoria possui o prazo de até o 21 dia útil de cada mês para recebimento sobre seus serviços, dos clientes fixos, já aqueles que só adquirem um único serviço, o pagamento é efetivado no mesmo momento, ambas as formas de pagamento serão à vista. No quadro 15, é apresentado o critério de prazo médio de compras, que evidencia o período médio necessário para que a empresa efetue o pagamento referente às aquisições de materiais e insumos.

Quadro 15: Prazo médio de Compras

Prazo médio de recebimentos	%	Número de dias	Média ponderada de dias
À vista	50%	0	0
A prazo	50%	90	45

Prazo médio de dias	45 dias
---------------------	---------

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A Connect Consultoria, possui um prazo aproximado de 45 dias para quitar seus débitos em aberto, junto aos fornecedores, adotando a forma de pagamento de 50% à vista e 50% a prazo, referentes às compras realizadas. Conforme apresentado no quadro 16, a necessidade média de estoque é um critério utilizado para avaliar o período médio, em que os materiais permanecem armazenados antes de serem utilizados nas operações da empresa, refletindo a eficiência na gestão de estoques.

Quadro 16: Necessidade média de estoque

Necessidade média de estoque	30 dias
------------------------------	---------

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

O quadro 17 evidencia a análise em dias da necessidade líquida de capital de giro. É importante para definir o caixa mínimo, garantir o cumprimento dos compromissos e a gestão do estoque da empresa.

Quadro 17: Necessidade de Capital de Giro

Recursos da empresa fora do seu caixa	Número de dias
1. Contas a Receber – prazo médio de vendas	21
2. Estoques – necessidade média de estoques	30
Subtotal 1 (item 1 + 2)	51
Recursos de terceiros no caixa da empresa	*
3. Fornecedores – prazo médio de compras	45
Subtotal 2	45
Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (Subtotal 1 – Subtotal 2)	6

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Conforme apresentado no quadro 18, o caixa mínimo da empresa evidencia os custos fixos e variáveis mensais, o custo total diário, e a necessidade líquida de capital de giro em dias, elementos essenciais para o planejamento financeiro e a manutenção da liquidez operacional.

Quadro 18: Caixa Mínimo

1. Custo fixo mensal (Quadro 5.11)	R\$ 41.231,61
2. Custo variável mensal (Subtotal 2 do quadro 5.12)	*
3. Custo total da empresa (item 1 + 2)	R\$ 41.231,61
4. Custo total diário (item 3 ÷ 30 dias)	R\$ 1.374,38
5. Necessidade Líquida de Capital de Giro em dias (vide resultado do quadro anterior)	6
Total de B – Caixa mínimo (item 4 x 5)	R\$ 8.246,32

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Já o capital de giro, é apresentado no quadro 19. Esse critério é composto pelos investimentos financeiros, incluindo o estoque inicial e o caixa mínimo.

Quadro 19: Capital de Giro

Investimentos financeiros	
A - Estoque inicial	R\$ 1.172,57
B - Caixa mínimo	R\$ 8.246,32
Total dos investimentos financeiros (A + B)	R\$ 9.418,89

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.5.3 Investimentos Pré-Operacionais

O quadro 20 apresenta os investimentos pré-operacionais, indicando os recursos necessários para estruturar a empresa, antes do início das operações.

Quadro 20: Investimentos Pré-Operacionais

Divulgação	R\$ 600,00
------------	------------

Alvará	R\$ 500,00
Divisórias (item de construção)	R\$ 600,00
Custos de abertura (Junta comercial, contratos, certificado digital e etc)	R\$ 1.800,00
Total	R\$ 3.500,00

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.5.4 Investimentos Total (Resumo)

O investimento total é representado no quadro 21, resumindo os investimentos fixos, o capital de giro e os investimentos pré-operacionais necessários para a estruturação e operação inicial da empresa.

Quadro 21: Investimento Total

Descrição dos investimentos	Valor (R\$)	(%)
1. Investimentos Fixos – Quadro 5.1	R\$ 71.039,57	84,61%
2. Capital de Giro – Quadro 5.2	R\$ 9.418,89	11,22%
3. Investimentos Pré-Operacionais – Quadro 5.3	R\$ 3.500,00	4,17%
Total (1 + 2 + 3)	R\$ 83.958,46	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

O investimento total na empresa Connect totalizou R\$ 83.958,46, sendo composto por 84,61% de investimento fixos, 11,22% de capital de giro e 4,17% de investimento pré-operacionais, demonstrando uma estrutura financeira equilibrada para o início das atividades da empresa. No que se refere às fontes de recursos iniciais da Connect Consultoria, o quadro 22 apresenta os meios utilizados para financiar o investimento total da empresa, distribuídos entre recursos de terceiros, e recursos próprios.

Quadro 22: Fonte de Recursos

Fontes de recursos	Valor (R\$)	(%)
1. Recurso de terceiros	R\$ 67.166,77	80%
2. Recursos próprios	R\$ 16.791,69	20%
TOTAL	R\$ 83.958,46	100%

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.5.5 Estimativa de Faturamento Mensal da Empresa

A estimativa do faturamento mensal da empresa é realizada com base na discriminação serviços ofertados, quantidade estimada de vendas, valor unitário e faturamento total projetado, permitindo a elaboração de uma análise financeira preliminar, conforme apresenta o quadro 23.

Quadro 23: Faturamento Mensal

Produto/ Serviço	Quantidade (Estimativa de Vendas Mensal)	Preço de Venda Unitário (em R\$)	Faturamento Total (em R\$)
Orçamentos personalizado Base	4	R\$ 1.800,00	R\$ 7.200,00
Orçamento personalizado Premium	3	R\$ 2.000,0	R\$ 6.000,00
Análise e reorganização de custo	2	R\$ 3.800,00	R\$ 7.600,00
Projeção para Investimentos	2	R\$ 4.500,00	R\$ 9.000,00
Planilhas inteligentes (prontas)	5	R\$ 2.000,00	R\$ 10.000,00

Monitoramento de indicadores de desempenho	2	R\$ 3.000,00	R\$ 6.000,00
Pacote Essencial – Primeiros Passos	1	R\$ 6.000,00	R\$ 6.000,00
Pacote Estratégico – Impulsione Seu Negócio	1	R\$ 7.000,00	R\$ 7.000,00
Pacote Premium - Gestão inteligente	1	R\$ 8.000,00	R\$ 8.000,00
TOTAL		R\$ 66.800,00	

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.5.6 Estimativa dos Custos de Comercialização

A estimativa dos custos de comercialização, apresentado no quadro 24, detalha impostos e gastos com vendas, permitindo uma avaliação preliminar dos encargos financeiros da operação comercial.

Quadro 24: Custo de Comercialização

Descrição	%	Faturamento Estimado	Custo total
1. Impostos	*	*	*
Impostos Federais	*	*	*
SIMPLES (EPP)	18,36%	R\$ 66.800,00	R\$ 12.264,48
Subtotal 1	*	*	R\$ 12.264,48
2. Gastos com vendas	*	*	*
Pix: 50% das vendas	0%	R\$ 33.400,00	0
Subtotal 2	*	R\$ 33.400,00	0
Total (Subtotal 1 + 2)	*	*	R\$ 12.264,48

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.5.7 Estimativa Dos Custos Com Mão de Obra.

A estimativa dos custos com mão de obra apresenta detalhadamente os cargos existentes registrados na Connect Consultoria, indicando os respectivos salários de cada função, além dos custos mensais e anuais correspondentes. O quadro 25 permite compreender a estrutura de remuneração da empresa e o impacto financeiro relacionado à folha de pagamento.

Quadro 25: Custo de Mão de Obra

Função	Quantidade	Salário Mensal (R\$)	INSS (Mensal)	FGTS (Mensal)	Férias (Mensal)	INSS Férias (Mensal)	FGTS Férias (Mensal)	13º Salário (Mensal)	INSS 13º Salário (Mensal)	Total por Funcionário (R\$)
Secretária	1	R\$ 1.700,00	R\$ 130,23	R\$ 136,00	R\$ 188,88	R\$ 14,16	R\$ 15,11	R\$ 141,66	R\$ 10,62	R\$ 2.336,66
Serviços Gerais (3x na semana)	1	R\$ 800,00	R\$ 60,00	R\$ 64,00	R\$ 355,55	R\$ 26,66	R\$ 28,44	R\$ 66,66	R\$ 4,99	R\$ 1.406,30

SUBTOTAL A	R\$ 3.742,96
------------	--------------

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Os consultores e analistas prestarão serviços à empresa na condição de prestadores autônomos. Dessa forma, os pagamentos serão realizados mediante emissão de Nota Fiscal Eletrônica (NF-e), não se estabelecendo vínculo empregatício nos termos da CLT, conforme o quadro 26.

Quadro 26: Custo Prestadores de Serviços

Função	Quantidade de prestadores de serviço	Valor do Serviço Prestado (\$)	Total (\$)
Consultor Pleno	1	R\$ 5.000,00	R\$ 5.000,00
Consultor Sênior	2	R\$ 6.000,00	R\$ 12.000,00
Analista de dados Comerciais	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00
Gestor Financeiro	1	R\$ 4.000,00	R\$ 4.000,00

SUBTOTAL B	R\$ 25.000,00
------------	---------------

TOTAL	SUBTOTAL A+B	R\$ 28.742,96
-------	--------------	---------------

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.5.8 Estimativa Dos Custos Com Depreciação

A estimativa dos custos com depreciação demonstra o cálculo referente à perda de valor dos bens do ativo fixo, ao longo do tempo, considerando sua vida útil e contribuindo para uma análise mais precisa dos custos operacionais da empresa, conforme apresentado no quadro 27.

Quadro 27: Custos com Depreciação

Ativo Fixo	Valor do Bem (\$)	Vida Útil em Anos	Depreciação Anual (\$)	Depreciação Mensal (\$)
Bebedouro	R\$ 650,00	6 anos	R\$ 108,33	R\$ 9,02
Cafeteira	R\$ 800,00	4 anos	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Projektor Multimídia	R\$ 376,00	6 anos	R\$ 62,66	R\$ 5,22
Ar-condicionado	R\$ 2.000,00	10 anos	R\$ 200,00	R\$ 16,67
Computador Completo	R\$ 1.800,00	10 anos	R\$ 180,00	R\$ 15,00
TV	R\$ 1.500,00	10 anos	R\$ 150,00	R\$ 12,50
Celular	R\$ 1.200,00	5 anos	R\$ 240,00	R\$ 20,00
Impressora	R\$ 2.928,00	10 anos	R\$ 292,80	R\$ 24,40
Telefone fixo	R\$ 120,00	5 anos	R\$ 24,00	R\$ 2,00
Filtro de linha	R\$ 29,00	5 anos	R\$ 5,80	R\$ 0,48
Mouse Pad	R\$ 19,00	5 anos	R\$ 3,80	R\$ 0,31
Estante	R\$ 180,00	10 anos	R\$ 18,00	R\$ 1,50
Mesa de escritório	R\$ 240,00	10 anos	R\$ 24,00	R\$ 2,00
Mesa recepção	R\$ 1.100,00	10 anos	R\$ 110,00	R\$ 9,17
Mesa reunião	R\$ 1.300,00	10 anos	R\$ 130,00	R\$ 10,83
Cadeiras de escritório	R\$ 300,00	10 anos	R\$ 30,00	R\$ 2,50
Armário	R\$ 600,00	10 anos	R\$ 60,00	R\$ 5,00
Sofá	R\$ 1.700,00	10 anos	R\$ 170,00	R\$ 14,17
Mesa de centro	R\$ 130,00	10 anos	R\$ 13,00	R\$ 1,08
Geladeira	R\$ 1.900,00	10 anos	R\$ 190,00	R\$ 15,83
Micro-ondas	R\$ 400,00	10 anos	R\$ 40,00	R\$ 3,33
Relógio de parede	R\$ 23,00	10 anos	R\$ 2,30	R\$ 0,20
Calculadora	R\$ 20,00	4 anos	R\$ 5,00	R\$ 0,42
TOTAL			R\$ 2.259,69	R\$ 188,30

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.5.9 Estimativa dos Custos Fixos Operacionais Mensais

A estimativa dos custos fixos operacionais mensais abrange as despesas necessárias à manutenção das atividades empresariais, contemplando gastos com infraestrutura, serviços essenciais, pessoal e depreciação de ativos, de acordo com os dados expostos no quadro 28.

Quadro 28: Estimativa de Custos Fixos

Descrição	Custo Total (Mensal)
Aluguel	R\$ 3.800,00
Energia	R\$ 600,00
Água	R\$ 130,00
Internet	R\$ 120,00
IPTU	800/12 = 67,00
Honorário contador	R\$ 600,00

Salário, Encargos + NFS-e	R\$ 28.742,96
Material de Limpeza	R\$ 140,00
Material de Escritório	R\$ 150,00
Depreciação	R\$ 188,30
Pró-Labore	R\$ 5.000,00
Boleto BB (R\$ 3,99 cada x 21 boletos gerados)	R\$ 83,79

TOTAL	R\$ 39.622,05
-------	---------------

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

4.5.10 Demonstrativos de Resultados

A composição e o resultado da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) detalham o faturamento mensal da empresa e as respectivas deduções, como os impostos incidentes sobre os serviços prestados, resultantes do cálculo da alíquota efetiva aplicável, conforme demonstrado no quadro 29.

Tabela 29: Demonstrativos de Resultados (DRE MENSAL)

Tabela	Descrição	MENSAL (R\$)
Tabela 19	1. Receita Total com Vendas	R\$ 66.800,00
*	2. Custos Variáveis Totais	*
*	(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV (*	*
Tabela 20 (SUBTOTAL 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 12.264,48
Tabela 20 (SUBTOTAL 2)	(-) Gastos com vendas	*
	Subtotal de 2	R\$ 12.264,48
	3. Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 54.535,52
Tabela 24	4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 39.622,05
	5. (-) Parcela Financiamento 1/60	R\$ 1.670,37
	6. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4 - 5)	R\$ 13.243,10
	(-) Provisões IRPJ e CSLL alíquota de 18,36%	R\$ 2.431,43
	(=) Resultado Líquido	R\$ 10.811,67

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

Todos os cálculos foram realizados com base nos critérios anteriormente estabelecidos. Entre eles, destaca-se o cálculo da alíquota efetiva, considerando o regime tributário aplicável à empresa, o Simples Nacional, Anexo V, conforme a fórmula apresentada a seguir:

$$\text{Alíquota efetiva (\%)} = [(\text{RBT12} \times \text{ALIQ}) - \text{PD}] \div \text{RBT12}$$

Onde "RBT12" se refere à receita bruta total dos últimos 12 meses, "ALIQ" é a alíquota devida conforme o faturamento, e "PD" representa as deduções permitidas. A fórmula utilizada

para determinar a alíquota efetiva, foi adaptada de cálculos disponibilizados no site do Cora (2025).

O quadro 29 também descreve o cálculo da margem de contribuição, obtida pela subtração da receita total dos serviços prestados, e impostos sobre os serviços prestados. Sendo assim, a margem de contribuição reflete a capacidade da empresa de cobrir seus custos fixos e gerar lucro, foi deduzido os custos fixos de forma total, a parcela do financiamento também foram considerados na dedução, permitindo a obtenção do resultado operacional. Após a determinação do resultado operacional, foi aplicada a alíquota correspondente para chegar ao resultado líquido da DRE, que representa o valor final, após a dedução de todos os custos, encargos e tributos aplicáveis.

4.5.11 Indicadores de Viabilidade

Os indicadores de viabilidade irão apresentar os principais parâmetros financeiros e econômicos utilizados para avaliar a viabilidade do empreendimento, permitindo analisar a rentabilidade, a liquidez e o retorno esperado sobre os investimentos realizados.

4.5.11.1 Ponto de Equilíbrio – PE

$$PE = \frac{\text{Custo Fixo Total}}{\text{Índice da Margem de Contribuição(*)}}$$

$$\text{Índice da Margem de Contribuição} = \frac{\text{Receita Total} - \text{Custo Variável Total}}{\text{Receita Total}}$$

Valores correspondentes Mensal:

Receita Total: R\$ 66.800,00

Custo Variável Total: 0,00

Custo Fixo Total: R\$ 39.622,05

$$\text{Índice da Margem de contribuição: } \frac{R\$ 66.800 - 0,00}{R\$ 66.800} = 1$$

$$PE = \frac{R\$ 39.622,05}{1} = R\$ 39.622,05$$

O ponto de equilíbrio representa o quanto a empresa precisa faturar para pagar todos os seus custos em um determinado período (SEBRAE, 2013, p. 99). O resultado obtido do ponto de equilíbrio foi R\$ 39.622,05, ou seja, a empresa deve obter esse faturamento mínimo mensal necessário para que a empresa consiga cobrir integralmente suas despesas mensais.

4.5.11.2 Lucratividade

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Receita Total}}$$

Receita Total: R\$ 801.600,00/ano

Lucro Líquido: R\$ 129.740,04/ano

$$\text{Lucratividade} = \frac{\text{R\$ } 129.740,04}{\text{R\$ } 801.600,00} = 0,16 \times 100 = 16\% \text{ ao ano.}$$

É um indicador que mede o lucro líquido em relação às vendas, é um dos principais indicadores econômicos das empresas, pois está relacionado à sua competitividade (SEBRAE, 2013, p. 101). Segundo o resultado apresentado, a empresa apresenta uma lucratividade de 16%, o que indica um ótimo resultado financeiro. Esse percentual demonstra que, a cada R\$ 1,00 de venda, aproximadamente R\$16,00 correspondem ao lucro líquido, revelando eficiência na gestão dos custos e boa margem de retorno sobre as vendas dos serviços. Essa lucratividade reflete uma posição sólida no mercado, e potencial para crescimento do negócio.

4.5.11.3 Rentabilidade

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{Lucro Líquido} \times 100}{\text{Investimento Total}}$$

Lucro Líquido: R\$ 129.740,04

Investimento Total: R\$ 83.958,46

$$\text{Rentabilidade} = \frac{\text{R\$ } 129.740,04}{\text{R\$ } 83.958,46} = 1,54 \times 100 = 154\% \text{ ao ano.}$$

A rentabilidade “é um indicador de atratividade dos negócios, pois mede o retorno do capital investido aos sócios” (SEBRAE, 2013, p. 102), sendo assim, espera-se um retorno de

capital de 154% ao ano, indicando aproximadamente 12,83% ao mês, o que torna o empreendimento uma oportunidade atrativa.

4.5.11.4 Prazo de Retorno do Investimento

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{Investimento Total}}{\text{Lucro Líquido}}$$

Lucro Líquido: R\$ 129.740,04

Investimento Total: R\$ 83.958,46

$$\text{Prazo de Retorno do Investimento} = \frac{\text{R\$ 83.958,46}}{\text{R\$ 129.740,04}} = 0,64 \text{ anos} \times 12 = 9 \text{ meses e } 8 \text{ dias}$$

O prazo de retorno do investimento indica o tempo necessário para que o empreendedor recupere o que investiu em seu negócio (SEBRAE, 2013, p. 103). O retorno do investimento está estimado para ocorrer em um prazo de 9 meses e 8 dias apresentando um resultado positivo, e promissor para a viabilidade do negócio.

4.6 CONSTRUÇÃO DE CENÁRIOS

A construção de cenários apresenta a projeção financeira da empresa sob diferentes condições de mercado, considerando cenários provável, pessimista e otimista. Essa análise permite avaliar a sensibilidade do resultado operacional, frente a variações na receita, conforme demonstrado no quadro 30.

Quadro 30: Construção de cenários

Tabela	Descrição	Cenário Provável	Cenário Pessimista (-20%)	Cenário Otimista (+20%)
Tabela 19	1. Receita Total com Vendas	R\$ 66.800,00	R\$ 53.440,00	R\$ 80.160,00
*	2. Custos Variáveis Totais	*	*	*
*	(-) Custos com materiais diretos e/ou CMV (*)	*	*	*
Tabela 20 (SUBTOTAL 1)	(-) Impostos sobre vendas	R\$ 12.264,48	R\$ 9.811,34	R\$ 14.717,37
Tabela 20 (SUBTOTAL 2)	(-) Gastos com vendas	*	*	*
	Subtotal de 2	R\$ 12.264,48	R\$ 9.811,34	R\$ 14.717,37

	3. Margem de Contribuição (1 - 2)	R\$ 54.535,52	R\$ 43.628,41	R\$ 65.442,62
Tabela 24	4. (-) Custos Fixos Totais	R\$ 39.622,05	R\$ 31.697,64	R\$ 43.584,25
	5. (-) Parcela Financiamento 1/60	R\$ 1.670,37	R\$ 1.336,29	R\$ 2.004,44
	6. Resultado Operacional (Lucro/Prejuízo) (3 - 4 - 5)	R\$ 13.243,10	R\$ 10.594,48	R\$ 15.891,72
	(-) Provisões IRPJ e CSLL alíquota de 18,36%	R\$ 2.431,43	R\$ 1.945,14	R\$ 2.917,71
	(=) Resultado Líquido	R\$ 10.811,67	R\$ 8.649,33	R\$ 12.974,00

Fonte: Elaborado pela autora (2025).

A análise da projeção financeira acima, da Connect Consultoria, apresenta três cenários: provável, pessimista e otimista. No cenário provável, a empresa obtém receita de R\$66.800,00 e lucro líquido de R\$10.811,67, demonstrando boa rentabilidade e controle de custos. Mesmo no cenário pessimista, com redução de 20% na receita, o lucro líquido resultou em R\$8.649,33, ou seja, positivo, evidenciando estabilidade financeira. Já no cenário otimista, com aumento de 20% na receita, o lucro líquido cresce para R\$12.974,00.

Em uma análise geral, os resultados indicam que a Connect Consultoria é financeiramente viável, apresentando boa margem de lucro e capacidade de manter resultados positivos em diferentes condições e instabilidades do mercado. Além disso, demonstra uma gestão financeira eficiente, com controle equilibrado entre custos fixos e variáveis, o que garante sustentabilidade operacional. Os dados também evidenciam potencial de crescimento, reforçando que, com o fortalecimento do capital de giro e o investimento em estratégias de expansão, a empresa tende a consolidar sua posição no segmento de consultoria empresarial.

4.7 RESULTADOS DAS SIMULAÇÕES GERADAS NO SITE SAVEPI

4.7.1 Resultados da Simulação utilizando a metodologia Multi-Índice Ampliada

Para avaliar a viabilidade financeira do empreendimento são apresentados no quadro 31 os principais indicadores de retorno e risco, calculados pela metodologia Multi-Índice Ampliada (MMIA), além dos limites de elasticidade, que permitem analisar a sensibilidade do projeto frente a variações nos fluxos de caixa, e na taxa mínima de atratividade.

Quadro 31: Indicadores determinísticos de retorno e riscos com base na metodologia Multi-Índice Ampliada (MMIA)

RETORNOS	
INDICADORES	RESULTADOS
VP	R\$ 3.524.779,11
VPL	R\$ 3.507.987,42
VPLA	R\$ 599.925,67
IBC	209,9121
ROIA	42,82%
Índice ROIA/TMA	285,50%
ROI	64,25%
RISCOS	
INDICADORES	RESULTADOS
PAYBACK	1
TIR	1.501,31
Índice PAYBACK/ N	6,67%
Payback fin	1
Índice PAYBACK fin	6,67%
Índice TMA/TIR	1,00%
LIMITES DE ELASTICIDADE	
INDICADORES	RESULTADOS
$\Delta\%$ TMA	9.908,71%
$\Delta\%$ FC _o	20.891,21%
$\Delta\%$ FC _j	99,52%
$\Delta\%$ FC _o e FC _j	99,05%
$\Delta\%$ TMA e FC _o	6.720,96%
$\Delta\%$ TMA e FC _j	98,53%
$\Delta\%$ FC _o e FC _j e TMA	98,07%

Fonte: Elaborado pela autora no site SAVEPI proposta por Lima *et al.* (2015)

Os resultados apresentados, por meio da metodologia Multi-Índice Ampliada, demonstram que a empresa Connect Consultoria requer um investimento inicial de R\$ 83.958,46. Com base nessa aplicação, os indicadores referentes ao retorno do investimento apontam um (VP) de R\$ 3.524.779,11, o que resultará em um retorno líquido de R\$ 3.507.987,42. Em um período de 15 anos, a análise evidencia o equivalente a R\$ 599.925,67 por período (VPLA). Para cada unidade monetária investida, há um retorno de 209,9121 (IBC), o que corresponde a um ganho de 42,82% (ROIA). Esse desempenho é reforçado pelos índices pelos índices de ROIA/TMA que atingem 285,50% e ROI representando 64,25%.

Em relação aos riscos, o retorno do investimento (*payback*) foi estimado em aproximadamente 1 período, o que demonstra um bom tempo de recuperação do capital investido. Os índices *Payback/N* e *Payback* financeiro, ambos 6,67%, indicam a proporção de retorno sobre o investimento em cada período analisado. Por outro lado, o índice TMA/TIR apresentou um resultado de 1%, indicando que o projeto possui baixo nível de risco.

Em relação aos limites de elasticidade, verifica-se que o projeto de investimento (PI) deixaria de ser viável caso a Taxa Mínima de Atratividade (TMA) apresentasse um aumento superior a 9.908,71%, ou se os custos fixos operacionais (FCo), se elevarem mais de 20.891,21% em relação ao valor estimado. Além disso, variações conjuntas entre o investimento inicial, o fluxo de caixa (FCj) e a TMA não devem ultrapassar 99,52%, para que a viabilidade econômica do projeto seja mantida.

O quadro 32 apresenta a escala de indicadores da metodologia MMIA, permitindo avaliar a dimensão de retorno, risco e sensibilidade do projeto por meio dos índices e variações nos fluxos de caixa.

Quadro 32: Escala de indicadores de dimensão da MMIA

DIMENSÃO	ÍNDICE	BAIXO	ALTO
RETORNO	ROIA/TMA		285,50
RISCO	PAYBACK/ N ¹	6,67	
	TMA/TIR ²	1,00	
DIMENSÃO	ÍNDICE	ALTO	BAIXO
SENSIBILIDADES	Δ% TMA		9.908,71
	Δ% FCo		20.891,21
	Δ% FCj		99,52

Fonte: Elaborado pela autora no site SAVEPI proposta por Lima *et al.* (2018)

Sendo assim, os resultados obtidos demonstram a relação entre os principais indicadores de retorno, risco e sensibilidade utilizados para avaliar a viabilidade econômica do projeto. Observa-se que o índice de retorno (ROI/TMA) apresenta valor de 285,50% no aspecto de risco, o *payback* é de 6,67%, demonstrando baixo risco, já a TIR, atinge o valor máximo de 1,00 indicando equilíbrio entre custo e retorno.

No que se refere à sensibilidade, os resultados mostram que o projeto se mantém viável, mesmo diante de grandes variações a TMA pode variar até 9.908,71%, o Fluxo de Caixa Operacional (FCo) até 20.891,21%, e o Fluxo de Caixa de Juros (FCj) até 99,52%, sem comprometer a viabilidade do investimento. Esses resultados evidenciam que o empreendimento apresenta alta robustez financeira e baixo risco econômico, mantendo-se estável mesmo em cenários adversos.

4.7.2 Resultados da Simulação de Monte Carlo

Para analisar a exposição do projeto a cenários de risco, foi utilizada a simulação de Monte Carlo, conforme apresentado no quadro 33, os valores em riscos, para diferentes níveis de confiança.

Quadro 33: Valores de Risco de VaR e CVaR

NIVEL (A)	Valor em Risco: VaR (R\$)	Valor em Risco Condicionamento: CVaR (R\$)
1%	1.445.229,12	1.329.231,92
5%	1.823.714,93	1.667.121,28
10%	2.025.484,31	1.858.475,90

Fonte: Elaborado pela autora no site SAVEPI proposta por Lima e Southier (2017)

De acordo com os resultados obtidos pela simulação de Monte Carlo, realizada para a Connect Consultoria, evidencia o Valor em Risco (VaR) e do Valor em Risco Condicional (CVaR), em três níveis: 1%, 5% e 10%. No nível de 1%, o VaR o valor obtido foi entre R\$ 1.445.229,12 e o CVaR é de R\$ 1.329.231,92, para o nível de 5%, o VaR é de R\$ 1.823.714,93 e o CVaR é de R\$ 1.667.121,28, enquanto no nível de 10%, o VaR chega a R\$ 2.025.484,31 e o CVaR a R\$ 1.858.475,90. Esses resultados indicam que, mesmo em cenários de maiores instabilidades, as possíveis perdas se mantêm dentro de níveis controlados, o que demonstra uma boa capacidade de gestão dos riscos.

Quadro 34: Probabilidade para financiamento

Quantidade: $VPL_{fin} < 0$	0
P ($V_{pfin} < 0$): calculada pelo método da frequência (LGN ¹)	0,00%
P ($V_{pfin} < 0$): calculada pelo método da área sob a curva (TCL ²)	0,00%

Fonte: Elaborado pela autora no site SAVEPI por Lima *et al.* (2017)

O quadro 34 indica que a probabilidade de o Valor Presente Líquido financiado (VPL_{fin}) assumir valor negativo é de 0,00%, pelos dois métodos, o método da frequência e pelo método da área sob a curva. Isso evidencia que, em todas as simulações realizadas, o projeto manteve-se financeiramente viável após o financiamento. Diante desses resultados, considerando todos os indicadores avaliados, simulações, resultados e a probabilidade nula de o VPL ser negativo, conclui-se que, embora não se trate de um investimento de grande porte, e

que envolve determinados riscos, a análise demonstra excelentes perspectivas de sucesso, e retorno para o negócio.

4.8 AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

A análise SWOT foi aplicada como complemento à avaliação estratégica, visando identificar os principais pontos fortes, fragilidades, oportunidades e ameaças que impactam a empresa. Segundo SEBRAE (2013), seu objetivo é detectar pontos fortes e fracos, com a finalidade de tornar a empresa mais eficiente e competitiva, corrigindo assim suas deficiências e permitindo melhor visibilidade do negócio, se tornando uma análise altamente eficiente e necessária, conforme apresenta a figura 43.

Figura 44 - Análise Swot



Fonte: Elaborado pela autora no Canva (2025).

A análise SWOT da Connect Consultoria demonstra que, a empresa apresenta um conjunto consistente de pontos fortes e oportunidades, que favorecem seu crescimento no mercado. Entre as principais forças, destacam-se a variedade de serviços oferecidos, o atendimento personalizado e a qualificação dos profissionais, fatores que fortalecem a imagem da empresa, e aumentam a satisfação dos clientes. O uso de estratégias de marketing e a busca por inovação, também contribuem para o posicionamento competitivo da marca.

Quanto às fraquezas, observa-se que, por ser uma empresa nova no mercado, ainda enfrenta desafios relacionados ao reconhecimento da marca e à fidelização da clientela. Além disso, os custos fixos elevados e a dependência de um alto volume de vendas, dos serviços exigem um controle financeiro rigoroso, e planejamento estratégico para garantir estabilidade e crescimento sustentável.

No que se refere às oportunidades, a Connect Consultoria se destaca por atuar em um nicho ainda pouco explorado na região, oferecendo serviços completos e diferenciados. O crescimento da demanda por consultorias em diversas áreas e a possibilidade de expansão para outras localidades reforçam o potencial de desenvolvimento e consolidação da empresa.

Por fim, entre as ameaças, estão a entrada de novos concorrentes no mercado e as possíveis instabilidades econômicas, que podem impactar a procura por serviços de consultoria. Diante disso, é fundamental que a empresa mantenha constante atualização, inovação e fortalecimento da marca.

Em síntese, a matriz SWOT evidencia que a Connect Consultoria é uma empresa com bases sólidas, potencial de crescimento e capacidade de se adaptar às mudanças do ambiente externo, consolidando-se como referência no segmento de consultoria empresarial.

4.9 AVALIAÇÃO DO PLANO DE NEGÓCIOS

A partir deste estudo, foi possível analisar a composição dos elementos que estruturam o plano de negócios, com o objetivo de avaliar a viabilidade da abertura da empresa Connect Consultoria, o estudo comprova que o negócio apresenta elevadas chances de sucesso, destacando-se pelo desempenho financeiro positivo, e pela viabilidade econômica sólida. Trata-se de um investimento moderado, capaz de gerar retornos significativos em curto prazo.

É reforçada a viabilidade do projeto, por meio dos principais indicadores financeiros utilizados, sendo eles o Valor Presente Líquido (VPL) que resultou positivo, a Taxa Interna de Retorno (TIR) elevada e o curto período de *payback*, evidenciando a rápida recuperação do capital investido, e a atratividade econômica a curto e longo prazo. Além disso, a empresa demonstra capacidade de enfrentar instabilidades de mercado, mantendo resultados positivos mesmo em diferentes cenários, apresentando assim baixos riscos.

Dessa forma, conclui-se que a Connect Consultoria se configura como um negócio promissor, com grande potencial de crescimento, boas oportunidades de expansão e possibilidade de se destacar de forma consistente no mercado de atuação.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como objetivo avaliar a viabilidade da abertura da Connect Consultoria, uma empresa que oferece diversos serviços personalizados envolvendo consultoria empresarial, no município de Chapadão do Sul - MS. Por meio do desenvolvimento do plano de negócios, foi possível definir a missão, visão e valores do empreendimento, bem como elaborar e analisar a pesquisa de mercado, o plano de marketing, o plano operacional e o plano financeiro, além de construir cenários estratégicos e realizar a avaliação geral do negócio.

No sumário executivo, foram apresentados os dados primordiais da empresa como segmento empresarial, âmbito de atuação, definição dos serviços oferecidos, dados da empreendedora, missão, visão, valores, organização jurídica, capital social e indicadores financeiros realizados ao final do trabalho, permitindo uma visão inicial ampla do negócio.

Na análise de mercado, foram avaliados os clientes por meio da aplicação de um questionário, com o objetivo de compreender de forma mais aprofundada o público-alvo e suas principais necessidades. Constatou-se que, a maioria desse público, composto predominantemente por empreendedores, busca serviços de consultoria com a finalidade de expandir sua atuação no mercado.

Além disso, foi realizada uma análise da concorrência, por meio de uma pesquisa de mercado no município, a qual permitiu identificar a existência de poucos concorrentes específicos na área. Essa análise possibilitou observar seus principais pontos fortes e fracos, proporcionando uma compreensão mais ampla do cenário competitivo local, logo após a análise dos fornecedores apresentou um detalhamento das lojas, prazos e condições de pagamento que serão adotados pela empresa, para a realização de suas aquisições e compras.

No plano de marketing, foram apresentados de forma detalhada os serviços oferecidos pela empresa, contemplando tanto os serviços individuais quanto os pacotes disponíveis, com seus respectivos preços, definidos a partir da análise de mercado previamente realizada. Também foram descritas as estratégias promocionais, abrangendo a elaboração de postagens para as redes sociais, o desenvolvimento da logomarca a ser utilizada, e toda a identidade visual da Connect Consultoria, que busca transmitir modernidade e informação.

No plano operacional, foram apresentadas todas as partes referentes ao *layout* da empresa, abrangendo desde a planta baixa e a disposição dos ambientes até as imagens realistas

do projeto. Esse conjunto permite transmitir o significado e a importância de cada espaço desenvolvido, elaborado cuidadosamente com foco na experiência do cliente.

No plano financeiro, que corresponde à etapa final do trabalho, foram apresentados todos os dados financeiros referentes à Connect Consultoria, abrangendo o investimento inicial, o faturamento, os custos, a análise de cenários, a análise SWOT e as simulações finais de MMI e Monte Carlo. A partir desse conjunto de análises, conclui-se que a Connect Consultoria se configura, como uma empresa com elevado potencial de consolidação no mercado, destacando-se por seus pontos fortes, relacionados aos serviços oferecidos, e ao foco no atendimento, e na experiência do cliente. Identificaram-se alguns níveis de risco decorrentes das instabilidades do mercado, contudo, esses riscos mostraram-se baixos diante dos cenários simulados, conferindo maior segurança e confiabilidade ao negócio.

REFERÊNCIAS

- ALTSHULER, D.; MAGNI, C. A. Why IRR is not the rate of return on your investment: introducing the AIRR to the real estate community. *Journal of Real Estate Portfolio Management*, v. 18, n. 218, p. 219-230, 2012.
- BANCO DO BRASIL. *Simulador de financiamento imobiliário – Imóvel próprio*. Brasília, DF: Banco do Brasil, [2025?].
- BELFORT, J. Consultoria Empresarial: A função do consultor nas empresas. Presença Revista de Educação, Cultura e Meio Ambiente, v.8, n.28, 2004.
- BERNARDI, L. A.. Manual de plano de negócios: fundamentos, processos e estruturação. São Paulo: Atlas, 2008.
- CANVA (Empresa). Canva: Design visual, documentos, edição de fotos e vídeos. c2025.
- CORA. Simples Nacional: o que é, como calcular e tabela atualizada. 2025.
- _____; FAMÁ, R.; SIQUEIRA, J.O. Análise do risco na avaliação de projetos de investimento: uma aplicação do método de Monte Carlo. *Cadernos de Pesquisa em Administração*, v.1, n. 6, p. 62-74, 1998.
- GOOGLE. *Google Forms* 2025. [Ferramenta on-line].
- GUJARATI, D.N. *Econometria básica*. 3 ed. São Paulo: Makron Books, 2002.
- GULARTE, Luis Carlos Pais. Modelo de avaliação da viabilidade econômico-financeira da implantação de usinas de reciclagem de resíduos da construção civil em municípios brasileiros. 2017. 126 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção e Sistemas) - Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco, 2017.
- FORD, Henry. “O segredo do sucesso é fazer as coisas simples de maneira extraordinária.” In: Henry Ford – Quotes & Phrases.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). *Cidades e Estados: Chapadão do Sul – MS*. Rio de Janeiro: IBGE, 2025.
- KEELLING, R. *Gestão de projetos: uma abordagem geral*. São Paulo: Saraiva, 2009.
- LIMA; TRENTIN, M.G.; OLIVEIRA, G.A.; BATISTUS, D.R.; SETTI, D. A systematic approach for the analysis of the economic viability of investment projects. *International Journal of Engineering Management and Economics*, v. 5, n. 1/2, p. 19-34, 2015.
- MAXIMIANO, A. C. A. Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios. 2. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2001.
- OLIVEIRA, D. P. R. Manual de consultoria empresarial. 9.ed. São Paulo: Atlas, 2010.

RAYOL, Marcus Kléber Bentes. *A importância do plano de negócio para o sucesso do empreendimento*. Trabalho apresentado à disciplina de Administração Financeira do curso de Ciências Contábeis, Universidade Federal do Pará – UFPA, 2007.

RIBEIRO, R. H. et al. Análise de viabilidade financeira de um investimento em uma empresa da indústria salineira com simulação de Monte Carlo. *Exacta – EP*, São Paulo, v. 14, n. 3, p. 511-525, 2016.

HOME PLANNER LTD. *Room Planner: Design de interiores 3D*. Versão 1.0. Londres: Room Planner Ltd., 2025. Aplicativo móvel.

SEBRAE. Como elaborar um plano de negócios. Brasília: SEBRAE, 2013.

SOUZA, A.; CLEMENTE, A. Decisões Financeiras e Análise de Investimentos: Fundamentos, técnicas e aplicações. São Paulo: Atlas, 2009

UTFPR. SAVEPI: Software de Análise da Viabilidade Econômica de Projetos de Investimentos. Pato Branco, 2025. Disponível em: <https://pb.utfpr.edu.br/savepi/>. Acesso em: out. 2025.

VERAS, L. L. Matemática financeira: uso de calculadoras financeiras, aplicações ao mercado financeiro, introdução à engenharia econômica, 300 exercícios resolvidos e propostos com respostas. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2001.

ZIMMERMAN, J.. Using Business Plans For Teaching Entrepreneurship. *American Journal of Business Education (AJBE)*, v. 5, n. 6, p. 727-742, 2012.

APÊNDICE A

ANÁLISE DE MERCADO

O apêndice A, apresenta o questionário elaborado e aplicado para a coleta de dados da pesquisa. O instrumento teve como objetivo, identificar o perfil dos respondentes, suas percepções e preferências em relação aos serviços oferecidos de consultoria empresarial, em estudo, contribuindo para a análise e fundamentação dos resultados apresentados neste trabalho.

1. No caso de aceitar fazer parte desta pesquisa, você consentirá com os termos acima citados.

☐ Declaro que li o termo TCLE e concordo em participar da pesquisa

☐ Declaro que não concordo em participar da pesquisa

Você possui uma empresa ou atua como gerente/gestor?

☐ Sim, sou proprietário

☐ Sim, sou gerente/gestor

☐ Não, nenhuma das alternativas

2. Sexo:

☐ Feminino

☐ Masculino

3. Idade:

☐ 18–20 anos

☐ 21–30 anos

☐ 31–40 anos

☐ 41–50 anos

☐ 51–60 anos

☐ 61 anos ou mais

4. Nível de escolaridade:

☐ Ensino Fundamental Incompleto

☐ Ensino Fundamental Completo

☐ Ensino Médio Incompleto

☐ Ensino Médio Completo

☐ Ensino Superior Incompleto

☐ Ensino Superior Completo

☐ Pós-graduação

5. Estado civil:

☐ Solteiro(a)

☐ Casado/União Estável

☐ Divorciado(a)

☐ Viúvo(a)

6. Renda individual mensal (salário mínimo: R\$ 1.518,00):

☐ Até 1 salário mínimo

☐ 2 a 3 salários mínimos

☐ 4 a 5 salários mínimos

☐ 6 a 10 salários mínimos

☐ 11 salários mínimos ou mais

7. Tempo de atuação no mercado:

☐ 1 a 6 meses

☐ 6 a 12 meses

☐ 12 a 24 meses

☐ 24 meses ou mais

8. Porte da empresa:

- ☐ Micro
- ☐ Pequena
- ☐ Média
- ☐ Grande
- ☐ MEI

9. Segmento de atuação:

Resposta: _____

10. Número de colaboradores:

- ☐ 1 a 10
- ☐ 10 a 20
- ☐ 20 a 30
- ☐ 30 a 40
- ☐ 50 ou mais

11. Cidade/região da empresa:

Resposta: _____

12. Principais necessidades da empresa:

- ☐ Aumentar vendas
- ☐ Melhorar a gestão interna
- ☐ Reduzir custos
- ☐ Implementar inovações tecnológicas
- ☐ Outro: _____

13. A empresa utiliza serviços de consultoria?

☐ Sim

☐ Não

14. Se sim, qual serviço utiliza?

Resposta: _____

15. Como foi a experiência com os serviços contratados?

Resposta: _____

16. Modelo mais acessível e eficiente:

☐ Online

☐ Presencial

☐ Mista (online + presencial)

17. Influência na hora de contratar consultoria (1 = menor influência, 5 = maior influência)

1 2 3 4 5

Preço ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Qualidade do serviço ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Opções de pagamento ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Localização/Estrutura ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Atendimento ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

18. Aspectos mais relevantes da consultoria (1 = menor interesse, 5 = maior interesse):

1 2 3 4 5

Planejamento Estratégico ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Plano de negócios ☐ ☐ ☐ ☐ ☐

Orçamentos personalizados () () () () ()

Soluções inovadoras/personalizadas () () () () ()

Consultoria Financeira () () () () ()

Tecnologia () () () () ()

19. Áreas com maiores desafios:

☐ Finanças

☐ Recursos Humanos

☐ Vendas

☐ Logística

☐ Marketing

☐ Produção/Operações

☐ Estratégia

☐ Outro: _____

20. Conhece alguma empresa de consultoria em seu município?

☐ Sim

☐ Não

21. Quanto estaria disposto a pagar por uma consultoria eficiente?

☐ R\$ 0,00 – R\$ 1.000,00

☐ R\$ 1.000,00 – R\$ 3.000,00

☐ R\$ 3.000,00 – R\$ 5.000,00

☐ R\$ 5.000,00 – R\$ 10.000,00

☐ R\$ 10.000,00 ou mais

22. O que espera de uma consultoria?

- ☐ Soluções práticas e imediatas
- ☐ Diagnóstico detalhado
- ☐ Soluções a longo prazo
- ☐ Aconselhamento estratégico
- ☐ Acompanhamento contínuo

23. Formato mais atrativo:

- ☐ Consultoria pontual
- ☐ Consultoria contínua
- ☐ Pelo menos uma vez por mês
- ☐ Uma vez por semana
- ☐ Mais de duas vezes por semana
- ☐ Outro: _____

24. Resultados esperados:

- ☐ Aumento de receita e lucros
- ☐ Eficiência operacional
- ☐ Crescimento no mercado
- ☐ Otimização de custos/processos
- ☐ Inovação tecnológica
- ☐ Vantagens competitivas

25. Está satisfeito com as consultorias disponíveis?

- ☐ Sim
- ☐ Não
- ☐ Não preciso

26. Frequência ideal de consultoria:

☐ Apenas uma vez

☐ Periodicamente

☐ Continuamente

☐ Não preciso

27. Qual a importância de uma boa consultoria empresarial?

Resposta: _____