



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
DEPARTAMENTO DE PESCA E AQUICULTURA
ENGENHARIA DE PESCA

**VIABILIDADE ECONÔMICA DO CULTIVO DE ACARÁ DISCO (*Symphysodon discus*) EM
SISTEMA INTENSIVO, LOCALIZADO EM RECIFE-PE**

KATHARINE BATISTA SANTOS DE SOUZA

Recife, 2025

KATHARINE BATISTA SANTOS DE SOUZA

VIABILIDADE ECONÔMICA DO CULTIVO DE ACARÁ DISCO (*Symphysodon discus*) EM SISTEMA INTENSIVO, LOCALIZADO EM RECIFE-PE

Plano de Negócio apresentado ao Curso de Engenharia de Pesca da Universidade Federal Rural de Pernambuco, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Engenharia de Pesca.

Orientadora: Prof. Dra. Danielle Alves da Silva.

Recife, 2025

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema Integrado de Bibliotecas da UFRPE
Biblioteca Central, Recife-PE, Brasil

S729v Souza, Katharine Batista Santos de.
Viabilidade econômica do cultivo de Acará Disco
(Symphysodon discus) em sistema intensivo, localizado em
Recife-
PE / Katharine Batista Santos de Souza. – Recife, 2025.
157 f. : il.

Orientador(a): Danielle Alves da Silva.
Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) –
Universidade
Federal Rural de Pernambuco, Departamento de Pesca e
Aqüicultura,
Recife, BR-PE, 2025.
Inclui referências e anexo (s).

1. Aquários 2. Peixes de aquário 3. Aquários - Economia I.
Silva,
Danielle, Alves da, orient. II. Título

CDD 639

KATHARINE BATISTA SANTOS DE SOUZA

**VIABILIDADE ECONÔMICA DO CULTIVO DE ACARÁ DISCO (*Symphysodon discus*) EM
SISTEMA INTENSIVO, LOCALIZADO EM RECIFE-PE**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Engenharia de Pesca da Universidade Federal Rural de Pernambuco, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Engenharia de Pesca.

Aprovado em: 08/08/2025

BANCA EXAMINADORA

Profa. Dra. Danielle Alves da Silva (Orientadora)
Universidade Federal Rural de Pernambuco

Profa. Dra. Bruna Cristina Ferreira Vasconcelos (Examinador Interno)
Universidade Federal Rural de Pernambuco

Ms. Géssica Cavalcanti Pereira Mota (Examinador Externo)
Universidade Federal Rural de Pernambuco

Dedico este trabalho a Deus, pois foi pela sua Graça que cheguei até aqui.

AGRADECIMENTOS

À Deus, por ser minha rocha durante toda a minha vida.

À minha família, por me incentivar a nunca desistir e me dar apoio em todos os momentos.

Ao meu marido, Vitor Batista, por ter me apoiado, me incentivado durante toda a graduação.

À Professora Dra. Danielle Alves da Silva, por ter me aceito como sua primeira orientanda, pela amizade e por todo conhecimento passado.

Ao Professor Dr. Luis Otavio Brito da Silva, pela coorientação, por todo conhecimento passado e apoio necessários para a elaboração deste trabalho.

À Géssica Cavalcanti e David Bruzaca pelo apoio, amizade, e por compartilharem o amor pelos peixes ornamentais.

À Flávia Abreu, que me incentivou a dar o melhor de mim, acreditando que eu poderia me tornar uma engenheira de pesca, quando muitas vezes pensei em desistir.

À Gisely Costa, por todo seu apoio, ensinamentos e por não me deixar desistir, obrigada!

À Geiciele Neves, Daniel Nóbrega, Daniel Ximenes, Maria Eduarda Mendonça, Vitor Batista e Waleska de Melo por todo o apoio e momentos vividos durante o curso, sem vocês o caminho teria sido bem mais difícil.

À João Laurindo por todo o apoio, conhecimento compartilhado e pela amizade.

Aos professores, que contribuíram para a minha formação durante esse período com ensinamentos valiosos, e aos funcionários do Departamento de Pesca e Aquicultura da UFRPE.

À todos que, de forma direta ou indireta, contribuíram para a minha formação e/ou se fizeram presentes durante este período ímpar da minha vida.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Acará Disco (<i>Symphysodon</i> spp.) espécie alvo produzida no VK Discus.....	16
Figura 2. Localização da VK Discus em Recife.....	19
Figura 3. Distância para o aeroporto internacional do Recife.	19
Figura 4. Fachada da Loja VK discus.....	20
Figura 5. Valor de mercado do Acará Disco Blue turquesa no comercio digital.	24
Figura 6. Valor de mercado do Acará Disco Blue snake skin no comercio digital.	24
Figura 7. Valor de mercado do Acará disco Blue cobalt no comercio digital.....	25
Figura 8. Logomarca VK Discus.....	29
Figura 9. Percurso de acesso ao empreendimento a partir do Aeroporto Internacional dos Guararapes	32
Figura 10. Percurso de acesso ao empreendimento a partir do Mercado da Madalena.....	33
Figura 11. Relatório 2023 da qualidade da água fornecida na região.....	34
Figura 12. <i>Symphysodon discus</i> (Acará Disco)	37
Figura 13. Variações das cores do Acará Disco	38
Figura 14. Ovos adesivos fixados em um cone de cerâmica	39
Figura 15. Alevinos se alimentando do muco dos pais	39

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Tabela de isenção de outorga do uso da água disponível no site da APAC	21
Tabela 2. Lista dos possíveis fornecedores e dados para contatos.	27
Tabela 3. Classificação taxonômica do Acará Disco.....	37
Tabela 4. Estimativa de investimento inicial para abertura do empreendimento	42
Tabela 5. Relação das fontes de capital social da VK Discus referente ao primeiro ano.	43
Tabela 6. Quadro de reembolso do FNE-MPE para a VK Discus.....	43
Tabela 7. Bens, moveis, utensílios e equipamentos da VK Discus	44
Tabela 8. Estimativa de estoque inicial referente a 12 meses.....	46
Tabela 9. Cálculo do capital de giro	47
Tabela 10. Investimentos pré-operacionais	48
Tabela 11. Cálculo da receita bruta anual para a VK Discus	48
Tabela 12. Estimativa do consumo de energia em 30 dias	50
Tabela 13. Estimativa de consumo mensal de água	50
Tabela 14. Custo da água por faixa de consumo	51
Tabela 15. Custos de depreciação mensal e anual dos bens ativos da VK Discus	51
Tabela 16. Tributos recolhidos pela VK Discus	53
Tabela 17. Custos com insumos da VK Discus	54
Tabela 18. Somatório de custos	55
Tabela 19. Fluxo de caixa.....	57
Tabela 20. Construção de cenários pessimistas e otimistas para o empreendimento	59
Tabela 21. Análise da matriz SWOT para a VK Discus.....	60

Sumário

1.	Sumário Executivo.....	12
2.	Introdução	14
2.1	Identificação do proponente.....	14
2.2	Identificação da proposta	14
2.3	Justificativa	16
2.4	Objetivos.....	17
2.5	Visão	17
2.6	Missão	17
2.7	Metas.....	18
3.	Especificações do Empreendimento	18
3.1	Localização	18
3.2	Setor de Atividade.....	20
3.3	Forma Jurídica	20
3.4	Enquadramento Legal	20
3.5	Escala da Empresa	21
4.	Análise de Mercado	21
4.1	Pesquisa de mercado	21
4.2	Estudo dos clientes.....	23
4.3	Estudo dos Concorrentes.....	25
4.4	Estudo de Fornecedores	26
5.	Plano de Marketing e Comercialização	29
5.1	Definição da Logomarca.....	29
5.2	Estratégias de Divulgação	29
5.3	Estratégias de Distribuição.....	29
5.4	Estratégias para definição de preço.....	29

5.5	Comercialização.....	30
6.	Aspectos Gerais da Propriedade	31
6.1	Descrição da Propriedade.....	31
6.2	Meios de Acesso, Comunicação e Serviços.....	32
6.3	Aspectos Ambientais	33
7.	Infraestrutura.....	35
7.1	Energia Elétrica.....	35
7.2	Mão de obra	35
7.3	Viabilidade de insumos.....	35
8.	Construções.....	36
9.	Operacionalização.....	36
9.1	Escolha da espécie	36
9.2	Obtenção das Matrizes	40
9.3	Preparação e rotina.....	40
10.	Recursos Humanos.....	41
11.	Plano financeiro	41
11.1	Estimativa de Investimento Inicial.....	42
11.2	Estimativa de Faturamento.....	48
11.3	Estimativa de Custos Operacionais.....	49
12.	Indicadores de Viabilidade Econômica.....	56
12.1	Ponto de Equilíbrio	56
12.2	Lucratividade	56
12.3	Rentabilidade	56
12.4	Fluxo de Caixa	57
12.5	Métodos de Análise de Investimentos	58
12.6	Análise de Cenários	59
13.	Avaliação Estratégica.....	60

14.	Considerações finais	61
15.	Referências.....	62
16.	Apêndices.....	64
17.	Anexos	66

1. SUMÁRIO EXECUTIVO

GERAL	
ESPÉCIE	<i>Symphysodon discus</i>
NOME FANTASIA	VK DISCUS AQUARISMO
RAZÃO SOCIAL	VK DISCUS
LOCAL	Recife – PE
CNPJ	12619067/0001-98
INSCRIÇÃO ESTADUAL	0419337-70
RESPONSÁVEL TÉCNICO	Katharine Batista Santos de Souza
CREA	23061981
ÁREA	200 m ²
PRODUÇÃO MENSAL (UNIDADE)	96 peixes
PRODUÇÃO ANUAL (UNIDADE)	1.152 peixes
DENSIDADE (ENGORDA/CRESCIMENTO)	120 peixes/ m ³
SOBREVIVÊNCIA	80%
CICLOS/ANO	4
PREÇO DE VENDA (UNIDADE)	R\$ 70,00
SISTEMA INTENSIVO	
QUANTIDADE DE AQUÁRIOS REPRODUTORES	24
QUANTIDADE DE AQUÁRIOS ENGORDA	24
BIOMETRIA	Visual diária
ANÁLISE DE VARIÁVEIS	pH, temperatura, amônia, oxigênio dissolvido, cloro, alcalinidade
LICENÇAS	
SECRETARIA DA FAZENDA DO GOVERNO DO ESTADO DE PERNAMBUCO	Cadastro de piscicultor
CPRH	Licença padrão
PREFEITURA MUNICIPAL	Alvará de funcionamento
MARKETING	
DIVULGAÇÃO	Redes sociais (internet)
DISTRIBUIÇÃO	Nacional para lojas de aquarismo atacadistas e varejista

PLANO FINANCEIRO	
INVESTIMENTO INICIAL	R\$112.159,69
RECEITA BRUTA ANUAL	R\$80.640,00
FATURAMENTO MENSAL	R\$6.750,00
CUSTO FIXO MENSAL	R\$ 4.382,38
CUSTO VARIÁVEL MENSAL	R\$374,32
PONTO DE EQUILÍBRIO (PEIXES)	776
PREÇO EQUILÍBRIO	R\$47,80
LUCRATIVIDADE	29,22%.
RENTABILIDADE	21,00%.
PAYBACK	4 anos e 10 meses
TIR	21,01%
VPL	R\$6.082,50

2. INTRODUÇÃO

2.1 Identificação do proponente

- Katharine Batista Santos de Souza
- Data de nascimento: 23/06/1981

Formação Acadêmica:

- Graduada de Engenharia de Pesca pela Universidade Rural Federal de Pernambuco.
- Bióloga Licenciada pela Universidade Federal de Pernambuco,
- Mestre em Recursos Pesqueiros e Aquicultura pela Universidade Rural Federal de Pernambuco,

Experiência Profissional:

- Proprietária da VK Discus, que atua no mercado desde 2007.
- Estagiou do Laboratório de Sanidade de Animais Aquáticos – LASAq (2019-2024) da UFRPE.

Área de atuação:

- Produção animal, com foco na aquicultura de organismos aquáticos ornamentais.
- Sanidade de animais aquáticos.

Atribuições:

- Responsável pela parte operacional e administrativa da empresa

2.2 Identificação da proposta

O hobby do aquarismo vem crescendo a cada dia, acompanhando a crescente urbanização dos grandes centros. Cada vez mais as pessoas sentem a necessidade de ter em seus lares animais de estimação, entre eles, os organismos aquáticos ornamentais. Com isso, o aquarismo tornou-se uma forte indústria de insumos, aquários, lagos, rações, sistema de iluminação, filtragem, condicionadores de água, aditivos para controle e profilaxia de enfermidades, entre outros produtos que, por sua vez, edificam o hobby, sendo a indústria do aquarismo um grande representante no mercado mundial de peixes (REZENDE & FUJIMOTO, 2021).

No Brasil, a aquicultura ornamental acompanha esse crescimento e busca suprir a demanda do

mercado por animais de qualidade, mas a produção de peixes ornamentais em cativeiro ainda está atrás se compararmos com outros países produtores, levando em consideração o potencial aquícola do país. Além disso, o extrativismo ainda abastece grande parte do mercado internacional, comprometendo a sustentabilidade da atividade hobby (REZENDE & FUJIMOTO, 2021).

. De acordo com dados da Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação (Abinpet) (ABINPET, 2021), em 2019 o número de peixes ornamentais mantidos como animais de estimação no Brasil foi de aproximadamente 19,4 milhões, o que os posiciona como o quarto grupo mais presente nos lares brasileiros, atrás apenas de cães, aves canoras e gatos. Ainda em 2019, o Brasil consolidou-se como o principal exportador mundial de peixes ornamentais, alcançando um volume comercializado de US\$ 6,79 milhões (International Trade Centre, 2020). No ano seguinte, a população de peixes ornamentais no país apresentou um crescimento acumulado de aproximadamente 2,6% (ABINPET, 2021).

Diversas espécies comercializadas são extraídas da natureza, fator que ameaça a sustentabilidade e conservação dos estoques naturais (DEY, 2016; BIONDO, BURKI, 2020). Sendo assim, o cultivo de peixes ornamentais, em especial os oriundos da bacia amazônica, além de ser um excelente setor produtivo, ainda minimiza os danos causados pela pesca extrativista. As espécies amazônicas representam o principal produto de exportação, alcançando valores elevados no mercado internacional, tendo como espécies mais comercializadas os cascudos (família *Loricariidae*), o tetra cardinal (*Paracheirodon spp.*) (família *Characidae*) e acará disco (*Symphysodon spp.*) (família *Cichlidae*).

Dentre as espécies amazônicas, o Acará Disco (Figura 1) é uma das espécies com valor comercial bastante elevado no mercado interno e externo devido às suas características morfológicas, cores exuberantes e formato de disco, sendo considerado um dos mais belos peixes ornamentais de água doce, tornando-se uma alternativa de produção bastante rentável.



Figura 1. Acará Disco (*Symphysodon* spp.) espécie alvo produzida no VK Discus.

FONTE: VK Discus

2.3 Justificativa

A criação de um empreendimento voltado ao cultivo de Acará Disco em Recife, Pernambuco, apresenta uma justificativa robusta fundamentada em fatores ambientais, econômicos e mercadológicos. O estado de Pernambuco possui condições climáticas favoráveis para a aquicultura de espécies tropicais, além de uma infraestrutura logística consolidada para escoamento da produção para mercados nacionais e internacionais.

A espécie *Symphysodon* spp. está entre os peixes ornamentais de água doce com maior valor agregado. A demanda por exemplares de alta qualidade genética e boa adaptação ao cativeiro, qualidade primordial para a piscicultura VK Discus, reforça a viabilidade do cultivo em larga escala. A região de implementação do empreendimento apresenta um clima quente e úmido, similar ao habitat natural da espécie, o que reduz a necessidade de aquecimento artificial da água, impactando positivamente nos custos operacionais. Além disso, a disponibilidade de água de qualidade é um fator essencial para a criação bem-sucedida, e a região conta com fontes hídricas adequadas para essa atividade. A produção controlada contribui para a conservação da espécie ao reduzir a pressão sobre populações selvagens, promovendo práticas sustentáveis. Por se tratar de uma espécie de elevado valor agregado, o cultivo em áreas reduzidas torna-se viável, enquadrando-se perfeitamente na área urbana.

Além dos fatores ambientais e produtivos mencionados, a implementação do cultivo do Acará Disco em Recife apresenta um forte potencial de impacto socioeconômico positivo. A atividade poderá gerar empregos diretos e indiretos, tanto nas etapas de produção quanto nas de comercialização, impulsionando o desenvolvimento local por meio do fornecimento contínuo de peixes ao comércio regional.

Outro diferencial estratégico é a infraestrutura logística da cidade. Recife conta com um dos

principais aeroportos do Nordeste, o que facilita a exportação dos peixes para mercados internacionais. Além disso, a proximidade com grandes centros consumidores nacionais, como São Paulo e Rio de Janeiro, favorece a comercialização no mercado interno, ampliando o alcance da produção.

Diante esses aspectos integrados, a implementação do cultivo de Acará Disco em Recife configura-se como uma alternativa economicamente viável, ambientalmente sustentável e socialmente benéfica. Trata-se, portanto, de um empreendimento promissor para o fortalecimento da aquicultura ornamental no Brasil.

2.4 Objetivos

Geral

O objetivo desse projeto é analisar a viabilidade econômica da implantação de uma piscicultura ornamental voltada para a criação do Acará Disco, no município de Recife-PE. A proposta contempla uma produção anual de 1.152 peixes, com a finalidade de identificar e detalhar os custos envolvidos na produção e manutenção do sistema, bem como calcular os principais indicadores econômicos. A análise fornecerá subsídios técnicos e financeiros para a tomada de decisão quanto à viabilidade do investimento.

Específicos

- Estabelecer uma produção anual média de 1.152 exemplares de Acará-Disco, distribuída em quatro ciclos produtivos; ;
- Alcançar uma produtividade média de 288 peixes por ciclo;
- Obter um lucro líquido estimado de R\$23.560,00 ao ano;
- Fornecer ao mercado peixes ornamentais de alta qualidade, livres de patógenos, com padrões sanitários rigorosos e preço competitivo;
- Conduzir as atividades da piscicultura com ética, responsabilidade socioambiental e compromisso com os princípios de sustentabilidade e profissionalismo.

2.5 Visão

Ser reconhecido como a principal referência global na criação sustentável e de alta qualidade do peixe Acará Disco, destacando-se em todas as etapas do processo, desde a seleção de reprodutores até a entrega de peixes saudáveis. Buscando promover a beleza e singularidade dessa espécie, transformando a criação e o comércio em uma experiência de excelência para nossos clientes e amantes da aquariofilia.

2.6 Missão

Nossa missão é dedicar paixão e expertise à criação responsável e ao comércio do Acará Disco,

oferecendo peixes ornamentais de alta qualidade, com rigoroso controle sanitário e totalmente livres de patógenos. Nosso compromisso é proporcionar aos nossos clientes a oportunidade de apreciar, cuidar e se encantar com essa espécie única, promovendo a aquariofilia com responsabilidade e excelência.

2.7 Metas

- Alcançar, em até 3 anos, uma capacidade de produção suficiente para atender a demanda de lojas de peixes ornamentais em todo o território nacional;
- Ser reconhecido pelo mercado brasileiro como referência em qualidade, sustentabilidade e excelência na criação do Acará-Disco.

3. ESPECIFICAÇÕES DO EMPREENDIMENTO

3.1 Localização

A VK Discus está situada em Recife, capital de Pernambuco (PE), uma cidade costeira situada no nordeste do Brasil. Reconhecida como um dos principais centros econômicos e culturais do país, Recife tem uma população diversificada e um ambiente urbano dinâmico, favorecendo atividades comerciais e de entretenimento. A cidade abriga empresas de diversos segmentos, além de uma ampla infraestrutura de transporte e logística, facilitando o escoamento de produtos para outros mercados.

A cidade apresenta uma forte cultura de aquariofilia e um mercado em crescimento para peixes ornamentais. Os consumidores de peixes ornamentais buscam variedade, qualidade e espécies únicas, tornando a produção local do Acará Disco uma vantagem competitiva.

A VK Discus está situada em uma área urbana bem movimentada e de fácil acesso, na Rua Ribeirão do Pinhal, 692, Ibura, Recife-PE (latitude: -8.116341271387013, longitude: -34.94236596337992). Existem importantes vias próximas ao empreendimento, como a BR 101, além de contar com diversas linhas de transporte público, permitindo um excelente acesso rodoviário (Figura 2). O imóvel é próprio, o que permite a expansão necessária para atender aos objetivos produtivos. Em termos de infraestrutura, a unidade conta com o fornecimento de água, esgoto e energia elétrica, além de já possuir boa parte da estrutura física destinada ao cultivo já construída. O serviço de entregas atende bem ao local e a proximidade com o aeroporto representa uma vantagem logística significativa, especialmente por se tratar de carga viva, exigindo agilidade e cuidado no transporte (Figura 3).



Figura 4. Fachada da Loja VK discus

FONTE: VK Discus

3.2 Setor de Atividade

O empreendimento está inserido no setor agropecuário, especificamente no ramo criação de animais.

3.3 Forma Jurídica

Com base nos critérios de faturamento e número de funcionários, a empresa VK Discus enquadra-se como Microempreendedor Individual (MEI), cuja receita bruta anual não pode ultrapassar R\$ 81.000,00 (oitenta e um mil reais), regulamentada pela Lei Complementar nº128, de 19 de dezembro de 2008.

3.4 Enquadramento Legal

- Licença ambiental simplificada

A Instrução Normativa nº 69, de 13 de dezembro de 2019, define uma empresa pesqueira como aquela que atua no “comércio de organismos aquáticos vivos destinados à ornamentação e aquariofilia, exclusivamente para distribuição ou exportação”. Dessa forma, a VK Discus se enquadra nessa categoria e, portanto, precisa realizar a inscrição no Registro Geral da Pesca (RGP).

O processo de inscrição é feito por meio do preenchimento do formulário eletrônico denominado Requerimento de Registro de Aquicultor, disponível no site do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (MAPA). Após a obtenção do RGP, é necessário solicitar a Licença de Aquicultor, também por meio de um formulário eletrônico acessível no site do MAPA.

Além disso, para a regularização ambiental, é preciso obter a licença ambiental ou, se aplicável, a dispensa dela. Esse procedimento deve ser realizado junto ao órgão ambiental competente do estado.

No caso de Pernambuco, a entidade responsável é a Agência Estadual de Meio Ambiente (CPRH).

- Alvará de funcionamento

Este alvará é emitido pela Prefeitura de Recife, sendo necessário como documentos: cópia do IPTU pago; CPF e RG do responsável pelo empreendimento; SQL (Setor, Quadra e Lote) do imóvel; planta e escritura do imóvel; contrato social da empresa e CNPJ.

- Licença do corpo de bombeiros

Solicitado junto ao Corpo de Bombeiros por meio do site: <https://agendamento.bombeiros.pe.gov.br/>

- Outorga de uso de Água

Como a água do poço artesiano será utilizada em casos emergenciais, não excedendo o limite diário permitido de 5 m³/dia, o empreendimento torna-se isento de outorga de água pelos critérios estabelecidos pela Agência Pernambucana de Águas e Clima - APAC (Tabela 1).

Usos isentos de outorga em Pernambuco		
Águas Superficiais	Derivações e captações:	Vazão média ≤ 0,5 l/s (43,2 m ³ /dia).
	Barramento de rios intermitentes:	Volume de acumulação de até 200.000 m ³ .
Águas Subterrâneas	Captações de águas subterrâneas destinadas exclusivamente ao usuário doméstico ou rural, que se enquadrem em um dos seguintes casos:	Poço tubular ou amazonas com profundidade inferior a 20 metros. Poço tubular ou amazonas com vazão de até 5 m ³ /dia.
	Os poços incluídos em pesquisa, com caráter exclusivo de estudo.	
	O uso de recursos hídricos para a satisfação das necessidades de pequenos núcleos populacionais, distribuídos no meio rural.	

Tabela 1. Tabela de isenção de outorga do uso da água disponível no site da APAC

FONTE: <https://www.apac.pe.gov.br/107-outorga-menu/3-outorga-pagina>

3.5 Escala da Empresa

O local de implementação da VK Discus conta com 200 m² de área, dos quais 80 m² são destinados a moradia dos proprietários, 20 m² são destinados a área de atendimento ao cliente e 35 m² são destinados a área de cultivo interno, laboratório e banheiro.

4. ANÁLISE DE MERCADO

4.1 Pesquisa de mercado

O acará-disco, conhecido como o "Rei dos aquários", é um dos peixes ornamentais mais apreciados mundialmente devido às suas cores vibrantes e comportamento distintivo. O mercado

global de peixes ornamentais tem mostrado crescimento significativo; entre 2001 e 2016, as exportações internacionais aumentaram 84,8%, enquanto as exportações brasileiras cresceram 103,7% no mesmo período (REZENDE & FUJIMOTO, 2021).

Cenário Internacional:

Países como Cingapura, Tailândia, Alemanha e Estados Unidos destacam-se na produção de acará-disco por meio da aquicultura. Essas nações investem em técnicas avançadas de reprodução e melhoramento genético, resultando em variedades com colorações intensas e padrões únicos. Essas variedades, desenvolvidas desde a década de 1960, contribuíram para a popularização da espécie e são fruto de processos de seleção e hibridação (LIMA, 2001).

Cenário Nacional:

No Brasil, a pesca de peixes ornamentais, incluindo o acará-disco, é uma atividade tradicional, especialmente na região amazônica. Estados como Amazonas e Pará são os principais fornecedores de espécies capturadas na natureza, com destaque para municípios como Barcelos, Santa Isabel do Rio Negro e São Gabriel da Cachoeira. O estado do Amazonas, por exemplo, já ostenta o Selo de Indicação Geográfica do "Peixe Ornamental", sendo líder mundial no ramo de animais vivos provenientes da região do Rio Negro (LIMA, 2022).

A pesca do acará-disco é realizada de forma artesanal, utilizando métodos como o rapiché (puçá) e a rede-de-cerco. Na Reserva de Desenvolvimento Sustentável Piagaçu-Purus, no Amazonas, pescadores locais desenvolvem técnicas diferenciadas, como a criação de microhabitats artificiais, conhecidos como "galhadas", para atrair os peixes (ROSSONI et al., 2014).

No mercado interno, o acará-disco é comercializado em plataformas como o Mercado Livre, com preços variando conforme a variedade e o tamanho dos exemplares. Por exemplo, um acará-disco Red Royal pode ser encontrado por R\$260,00, enquanto outras variedades, como a Blue Cobalt, são vendidas por aproximadamente R\$160,00.

Cenário Local:

Tradicionalmente, Recife conta com dois principais centros de venda de peixes ornamentais. A Rua Floriano Peixoto, no bairro de São José, e o Mercado da Madalena, no bairro da Madalena. Apesar de serem referência na venda de peixes ornamentais, apresentam público-alvo bem distinto. Enquanto na Rua Floriano Peixoto os principais peixes encontrados são aqueles que não necessitam de tanto conhecimento técnico, como bettas, guppies, barbos, no Mercado da Madalena podemos encontrar desde os peixes mais comuns e simples, como os mais sofisticados e que necessitam de mais conhecimento técnico, como Acarás Disco e peixes marinhos.

Portanto, a principal área de atuação seriam as lojas que trabalham com os peixes mais

sofisticados. Em Recife, além do Mercado da Madalena, existem lojas espalhadas por toda região metropolitana. Nos estados vizinhos como Paraíba e Alagoas também há um mercado consumidor já consolidado.

Contudo, o mercado do acará-disco, tanto no Brasil quanto no exterior, apresenta oportunidades promissoras. No entanto, é essencial que práticas sustentáveis sejam adotadas para garantir a conservação das populações naturais e a biodiversidade aquática. Investimentos em aquicultura e melhoramento genético podem ampliar a oferta de exemplares de alta qualidade, atendendo à crescente demanda dos aquaristas e contribuindo para a sustentabilidade do setor.

4.2 Estudo dos clientes

Público-alvo:

O principal consumidor do Acará disco é o aquarista que possui, ao menos, conhecimentos básicos sobre o hobby. Por se tratar de uma espécie com valor agregado e que requer cuidados específicos, o público-alvo é composto, em sua maioria, por adultos do sexo masculino, com poder aquisitivo mediano. Não há restrição geográfica para sua criação, visto que se trata de um animal que vive em um ambiente totalmente controlável.

Pela descrição do consumidor final, o produto gerado pela VK Discus atende aos atacadistas e lojistas do ramo do aquarismo.

Valor e Forma de Pagamento:

O valor do Acará disco pode variar conforme o tamanho e, principalmente, a variedade. Por se tratar de um peixe ornamental, características como coloração, padrão de estrias e o formato do corpo influenciam significativamente no preço final. Optaremos por trabalhar tanto com espécies mais comuns, que tem maior rotatividade e demanda, quanto com exemplares de maior valor agregado (Figuras 5, 6 e 7), atendendo assim a todos os segmentos do mercado de Acará Disco. Para garantir competitividade e viabilidade, será realizado um estudo de custos e de mercado antes de precificar os peixes.

A forma de pagamento poderá ser à vista ou a prazo, por meio de cartão de crédito. Haverá diferenciação de preços entre lojista e consumidor final (aquarista/hobbysta), sendo que o desconto para lojistas será concedido mediante cadastro prévio junto à empresa.

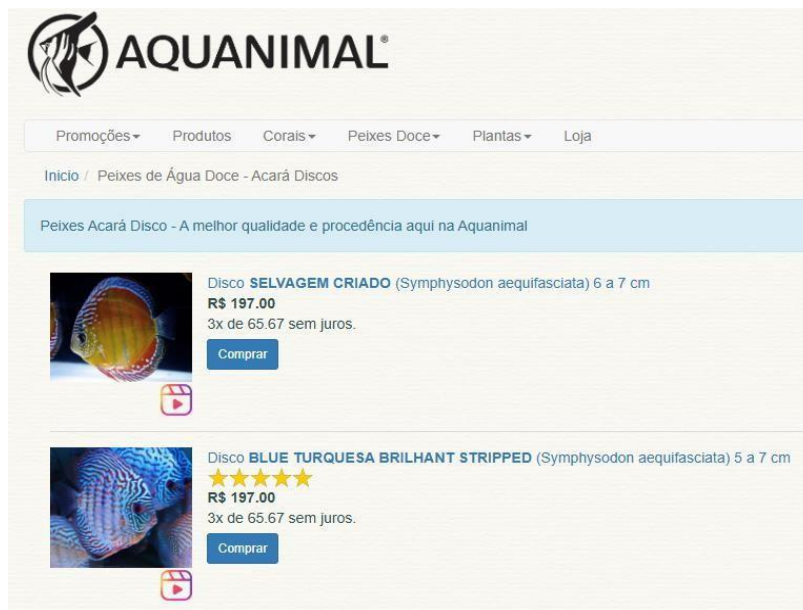


Figura 5. Valor de mercado do Acará Disco Blue turquesa no comercio digital.

FONTE: Site Aquanimal

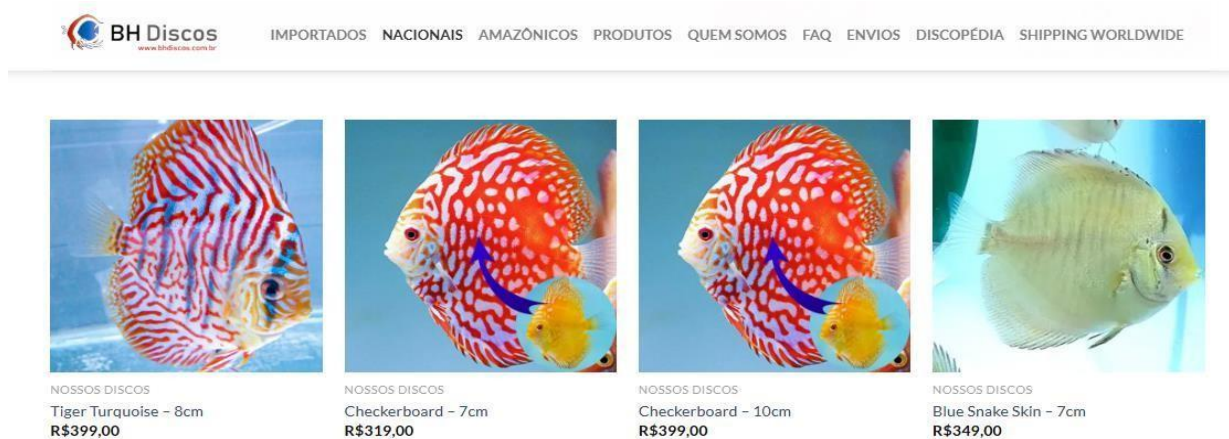


Figura 6. Valor de mercado do Acará Disco Blue snake skin no comercio digital.

FONTE: BH Discos



Figura 7. Valor de mercado do Acará disco Blue cobalt no comercio digital

FONTE: Mercado livre

Formas de oferta do produto

Com a expansão do comercio digital nos últimos anos, a divulgação e venda dos peixes ornamentais por meio das redes sociais também cresceram significativamente, principalmente no caso de espécimes de alto valor agregado e com distribuição em nível nacional.

O consumidor de Acará Disco dedica tempo considerável à procura de peixes únicos e informações detalhadas sobre a espécie, tornando o mercado digital uma ferramenta extremamente viável para a oferta desses produtos.

Além do comercio online, o contato direto com atacadistas e varejistas, por meio da oferta dos peixes disponíveis, compõe outra importante estratégia de vendas. Para esse público, será praticado um valor diferenciado, garantindo competitividade e evitando conflitos com a política de venda direta ao consumidor final.

O consumidor final que optar pela compra direta busca, além do produto, um contato direto com o produtor, valorizando informações sobre o manejo, criação e qualidade dos peixes oferecidos.

4.3 Estudo dos Concorrentes

Os principais concorrentes são criadores não legalizados, que não respeitam o valor de mercado da espécie, contribuindo para a desvalorização geral do acará-disco. Em contrapartida, esses criadores costumam ter baixa sustentabilidade financeira, pois os preços praticados não cobrem os custos de produção. Além disso, normalmente oferecem peixes de baixa qualidade, o que compromete a confiança do cliente e dificulta a fidelização..

Por outro lado, os criadores legalizados que atuam conforme as normas e respeitam o preço do mercado não representam uma concorrência significativa, dado que a grande diversidade de variedades, padrões de cores e características únicas de cada exemplar torna o produto menos padronizado e mais exclusivo.. Além disso, muitos desses criadores atendem a públicos distintos, com

diferentes nichos de interesse.

Nosso diferencial competitivo está baseado na qualidade dos peixes, no atendimento personalizado, no pós-venda eficiente e em preços altamente competitivos, fatores que nos posicionam de forma destacada no mercado consumidor.

4.4 Estudo de Fornecedores

Por se tratar do cultivo de um peixe ornamental os fornecedores necessários serão de insumos específicos para aquicultura e, eventualmente, de matrizes (reprodutores) de acará disco.

A disponibilidade hídrica é essencial para o desenvolvimento do cultivo de organismos aquáticos. A principal fonte de água utilizada é a fornecida pela Companhia Pernambucana de Saneamento – COMPESA. No entanto, por se tratar de um serviço que, por vezes, pode ser inconstante, foi instalado um reservatório de 5 m³, que garante autonomia de uma semana. Complementarmente, contamos com um poço artesiano, que pode suprir uma eventual necessidade. Apesar das eventuais falhas no fornecimento, o serviço da COMPESA ainda representa a melhor relação custo-benefício para a atividade.

A energia utilizada é fornecida pela concessionária pública Neoenergia Pernambuco, que oferece um serviço estável e de boa qualidade. Eventuais falhas no fornecimento são rapidamente corrigidas, não trazendo prejuízos ao cultivo. Como projeto futuro, está prevista a implementação de um sistema de energia solar, o que proporcionará maior sustentabilidade ao empreendimento e redução de custos a longo prazo.

A ração é um insumo fundamental para o sucesso do cultivo. No entanto, rações formuladas especificamente para peixes ornamentais apresentam custos muito elevados. Por isso, as rações utilizadas no cultivo são rações formuladas para o cultivo de tilápias e camarões, que oferecem um excelente custo-benefício e garantem a qualidade dos peixes. Os principais fornecedores estão localizados em Recife PE e Natal – RN, com disponibilidade de venda ao longo de todo o ano. A aquisição desse insumo é realizada de forma planejada e controlada, garantindo seu estoque contínuo. A artêmia é o alimento base nas primeiras fases de vida dos peixes. O principal fornecedor oferece disponibilidade ao longo de todo o ano, e as compras são igualmente programadas para evitar faltas. Além disso, existem alternativas tanto de fornecedores quanto de insumos substitutos, assegurando a continuidade da produção. A água utilizada no cultivo provém da rede pública e, por ser tratada, chega clorada. Para torná-la adequada ao uso, é necessário aplicar anticloro (tiosulfato de sódio). Em Recife temos dois fornecedores de tiosulfato de sódio, são eles a Casa do Laboratório e a Medical. 4 Em caso de não haver disponibilidade do produto nestes fornecedores, o produto pode ser adquirido por meio de canais online.

Medicamentos só serão utilizados em caso do surgimento de enfermidades no cultivo. Trata-se de um insumo eventual e de curto prazo de validade, sendo necessária aquisição apenas quando

necessário.

De maneira geral, embora alguns insumos apresentarem variações na disponibilidade e preço ao longo do ano, é possível buscar alternativas para que não haja comprometimento na cadeia produtiva.

Tabela 2. Lista dos possíveis fornecedores e dados para contatos.

FORNECEDORES DE MATRIZES			
Empresa	Arcoiris Discos	Baran Discus	BH Discus
Contato	(11) 2275-2079	(11) 97744-4355	(31) 97256-8647
Site	http://arcoirisdiscos.com.br/	www.barandiscos.com.br	http://bhdiscos.com.br
Condições de pagamento	À vista e a prazo	À vista e a prazo	À vista e a prazo
Prazo de entrega	1-2 dias	1-2 dias	1-2 dias
Localização	São Paulo/SP	São Paulo/SP	Minas Gerais/BH
FORNECEDORES DE RAÇÃO			
Ração	Beraqua - Balde 5kg	INVE - Balde 3kg	Nutrimia - Balde 6kg
Empresa	Nexco	iAqua	FEED CARE TECHNOLOGY
Contato	(81) 99740-8813	(84) 99657-4771	(84) 98143-1808
Site			
Condições de pagamento	À vista ou parcelado (3x sem juros)	À vista ou parcelado (3x sem juros)	À vista ou parcelado (3x sem juros)
Prazo de entrega	Imediato	7 dias	7 dias
Localização	Recife/PE	Parnamirim/RN	Natal/RN
FORNECEDORES DE ARTÊMIA			
Empresa	Artêmia Salina do RN	Bio Artemia	Nexco
Contato	(84) 98806-0215	(84) 99993-2311	(81) 99740-8813
Site	www.artemiasalinadorn.com.br	http://bioartemia.com.br	

Condições de pagamento	de À vista e a prazo	À vista e a prazo	À vista e a prazo
Prazo de entrega	de 5 dias	5 dias	Imediato
Localização	Natal/RN		Recife/PE

FORNECEDORES DE EQUIPAMENTOS

Empresa	AZOIA	Recife Aquarius
Contato	(81) 3469-4777	(81) 3249-1232
Site	http://azoia.com.br	
Condições de pagamento	de À vista e a prazo	À vista e a prazo
Prazo de entrega	de Imediato	Imediato
Localização	Recife/PE	Recife/PE

FORNECEDORES DE SUPRIMENTOS QUÍMICOS E LABORATORIAIS

Empresa	Casa do Laboratório	Medical
Contato	(81) 3081-6600	(81) 3216-6161
Site	www.casadolaboratorio.com.br	www.lojamedical.com.br
Condições de pagamento	de À vista e a prazo	À vista e a prazo
Prazo de entrega	de Imediato	Imediato
Localização	Recife/PE	Recife/PE

FORNECEDORES DE AQUARIOS

Empresa	BF Aquários	Recife Aquarius
Contato	(81) 99122-6485	(81) 3249-1232
Site		
Condições de pagamento	de À vista e a prazo	À vista e a prazo
Prazo de entrega	de 15-30 dias	Imediato

5. PLANO DE MARKETING E COMERCIALIZAÇÃO

5.1 Definição da Logomarca

O nome da empresa transmite de forma clara a natureza do produto oferecido, além de ser uma marca de fácil pronuncia e memorização. A logomarca (figura 8) adotada é bastante representativa, demonstrado de pronto o produto comercializado e com cores sugestivas a quantidade de variantes da espécie.

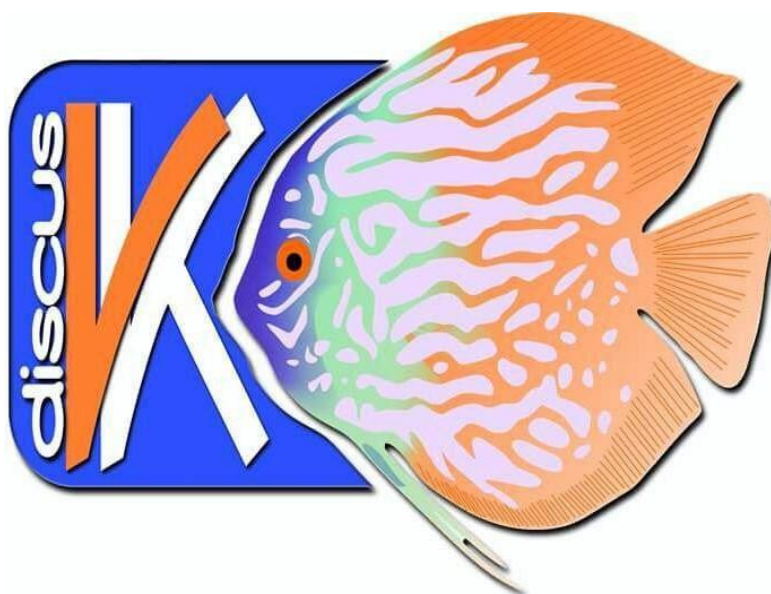


Figura 8. Logomarca VK Discus

5.2 Estratégias de Divulgação

Como estratégias de divulgação, serão adotadas as redes sociais; a participação em feiras, exposições e competições na área, que possibilitam ampla promoção dos produtos. Essas ações têm caráter estratégico, especialmente considerando o crescimento das exposições e competições em formato remoto, o que amplia significativamente o alcance e a visibilidade da marca no mercado nacional e até internacional.

5.3 Estratégias de Distribuição

Além da loja física, disponibilizaremos entrega por meio de aplicativos de entrega, como UBER, para entregas locais. Para clientes de outras regiões e estados, o envio será realizado por meio de transporte aéreo, garantindo agilidade e segurança no recebimento dos peixes.

5.4 Estratégias para definição de preço

A VK Discus adota uma estratégia de precificação baseada no valor percebido e na precificação competitiva, considerando a exclusividade e a qualidade dos peixes oferecidos, bem como os preços

praticados no mercado de aquarismo especializado.

Precificação Baseada no Valor Percebido

Os exemplares de Acará Disco comercializados pela loja possuem alto padrão de qualidade, incluindo linhagens diferenciadas, cuidados rigorosos com a saúde dos peixes e um processo de aclimação que garante maior longevidade e resistência. Esse diferencial permite praticar preços premium, alinhados à percepção de valor dos aquaristas que buscam peixes saudáveis e de alto nível.

Precificação Competitiva

A loja monitora regularmente os preços praticados por concorrentes diretos e indiretos, ajustando sua estratégia para garantir competitividade sem comprometer a qualidade do produto. Além disso, são oferecidos descontos progressivos para compras em maior volume e programas de fidelidade para clientes recorrentes.

Estratégias Complementares

- Preço de Penetração para Novos Clientes: promoções sazonais para atrair novos aquaristas ao universo do Acará Disco.
- Precificação por Tamanho e Variedade: Diferenciação de preços conforme o tamanho, raridade e padrão de coloração dos peixes.

Com essas estratégias, busca-se equilibrar margem de lucro e acessibilidade, garantindo que os clientes reconheçam a qualidade e o diferencial dos peixes comercializados pela loja.

5.5 Comercialização

A empresa utilizará uma abordagem multicanal para comercializar seus produtos, combinando vendas presenciais e online para atender aquaristas de diferentes perfis e regiões. O objetivo é garantir conveniência, ampliar o alcance da marca e fortalecer o relacionamento com os clientes.

Canais de Venda

- Loja Física: Atendimento especializado para clientes locais, oferecendo suporte técnico, exposição de peixes e produtos complementares para o aquarismo.
- E-commerce e Redes Sociais: Plataforma de vendas online integrada ao Instagram, Facebook e WhatsApp Business, permitindo alcance nacional com envio seguro dos peixes.
- Marketplace: Presença em plataformas especializadas em aquarismo e fóruns do nicho para atrair novos clientes.

Estratégias de Divulgação e Relacionamento

- Marketing Digital:
 - Produção de conteúdo educativo sobre cuidados com o Acará Disco.

- Uso de SEO (Search Engine Optimization ou Otimização para Motores de Busca) e tráfego pago (Google Ads, Facebook Ads) para atrair clientes.
- Programa de Fidelização: Benefícios para clientes recorrentes, como descontos progressivos e brindes em compras frequentes.
- Eventos e Workshops: Realização de encontros presenciais e lives para engajamento da comunidade aquarista.
- Logística e Atendimento:
 - Envios seguros: uso de embalagens adequadas e transportadoras especializadas para garantir a saúde dos peixes durante o transporte.
 - Atendimento personalizado: suporte técnico via WhatsApp, auxiliando clientes na escolha dos peixes e no manejo correto dos aquários.

A estratégia de comercialização é principalmente das mídias sociais e contato por WhatsApp. Além disso, o atendimento em nosso espaço físico contará com aquários expositores, servindo como atrator ao cliente. Visitas a lojistas com oferta com o intuito de fechamento de vendas completará o leque de comercialização.

6. ASPECTOS GERAIS DA PROPRIEDADE

6.1 Descrição da Propriedade

O empreendimento está localizado no bairro Ibura de Baixo, em Recife, Pernambuco. A região metropolitana do Recife apresenta um comércio de peixes ornamentais com forte expressão no estado, sendo um excelente ponto estratégico para cultivo e distribuição. A propriedade possui uma área total de 200 m², sendo 80 m² destinados à moradia dos proprietários, 20 m² para atendimento ao cliente e 35 m² dedicados ao cultivo, laboratório e banheiro. O projeto visa um cultivo intensivo de pequeno porte de Acará Disco, com uma infraestrutura produtiva de 24 aquários de 125 litros destinados à reprodução de casais e 24 aquários de 250 litros voltados para o crescimento e engorda dos peixes. Toda essa infraestrutura já se encontra em funcionamento. Para garantir um manejo eficiente e a manutenção da qualidade da água, a propriedade dispõe de um reservatório de 5.000 litros, onde a água proveniente da rede de abastecimento é tratada para atender aos parâmetros ideais ao cultivo, essencial para a rotina diária de cuidados com os peixes. O espaço foi planejado para oferecer um ambiente adequado tanto para a criação dos Acará Disco quanto para o atendimento ao público, assegurando qualidade, bem-estar animal e excelência na comercialização.

6.2 Meios de Acesso, Comunicação e Serviços

Para chegar à VK Discus a partir do Aeroporto Internacional do Recife/Guararapes (figura 9), siga inicialmente pela Avenida Mascarenhas de Moraes, em direção à Avenida Recife. A partir deste ponto, é possível utilizar um táxi ou um serviço de transporte por aplicativo, que o levará diretamente à propriedade, localizada no bairro Ibura de Baixo. Caso prefira utilizar transporte público, basta embarcar em um ônibus no terminal rodoviário do aeroporto, com destino ao Terminal Integrado Tancredo Neves, e, de lá, fazer a integração para uma linha que siga para o bairro Ibura. O trajeto total leva cerca de 30 a 40 minutos, dependendo do trânsito e o meio de transporte escolhido. Já partindo do Mercado da Madalena (figura 10), o acesso se dá pela Rua Benfica, principal via da região. Também é possível optar por táxi ou transporte por aplicativo para um trajeto direto até a VK Discus. Caso opte pelo transporte público, há opções de ônibus que circulam pela Avenida Sul, com a possibilidade de integração para linhas com destino ao Ibura. O tempo estimado da viagem é de aproximadamente 30 minutos, conforme o fluxo do trânsito. Os trajetos, tanto a partir do aeroporto quanto do Mercado da Madalena, são diretos, acessíveis e bem sinalizados, com trânsito fluido em grande parte do dia. A propriedade está localizada em uma área estratégica, próxima às principais avenidas da cidade e à BR-101, o que garante excelente conectividade viária e facilita o escoamento da produção em diversas direções.

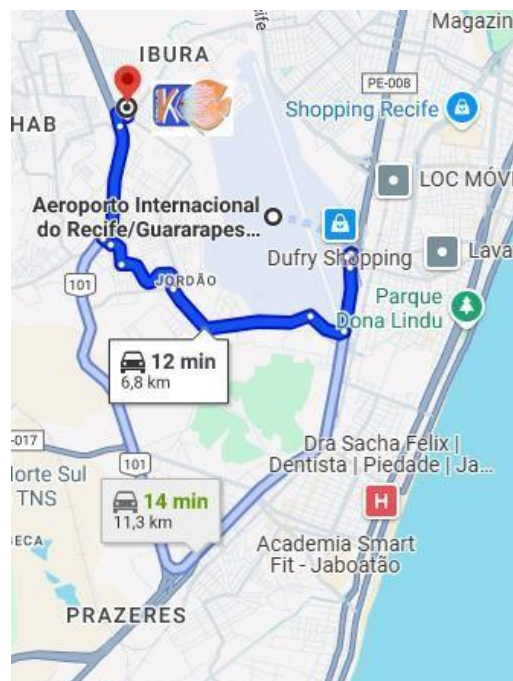


Figura 9. Percurso de acesso ao empreendimento a partir do Aeroporto Internacional dos Guararapes

FONTE: Google Maps (2025)

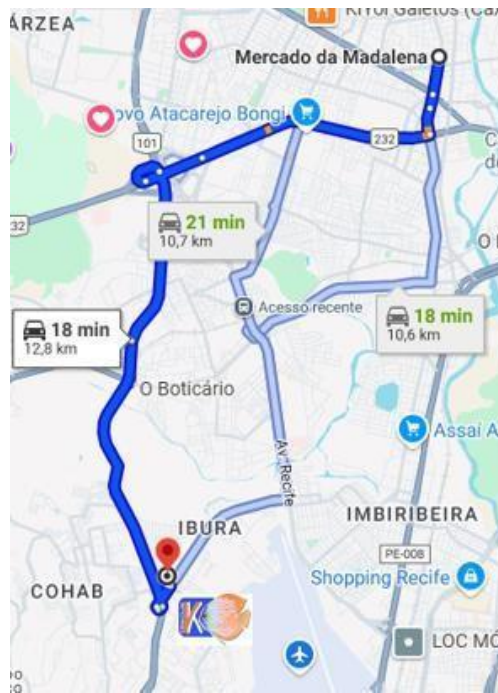


Figura 10. Percurso de acesso ao empreendimento a partir do Mercado da Madalena

FONTE: Google Maps (2025)

Como o empreendimento está inserido em uma região urbana, conta com infraestrutura completa de serviços essenciais. Os sistemas de transporte, telefonia, internet e atendimento bancário já estão bem consolidados, assegurando assim um funcionamento pleno em todas as áreas de comunicação e sistema financeiro.

6.3 Aspectos Ambientais

Recursos Hídricos:

O abastecimento de água do empreendimento é realizado, prioritariamente, por meio da rede pública da COMPESA (Companhia Pernambucana de Saneamento). Complementarmente, em situações específicas, utiliza-se a água proveniente de um poço localizado na própria propriedade, garantindo assim a continuidade das atividades mesmo em eventuais interrupções do fornecimento público.

Características físico-químicas da água:

Os parâmetros da água estão descritos no comprovante mensal emitido pela COMPESA (figura 11).

RESULTADO DAS ANÁLISES MENSIS REALIZADAS

Rede de distribuição: GNM Centro Sul

Município: Recife Localidade: Ibura

Mês	Nº de amostras exigidas	Cor		Turbidez		Cloro		Coliformes	Coli Total	E. Coli
		Realizadas	Dentro do padrão	Realizadas	Dentro do padrão	Realizadas	Dentro do padrão	Realizadas	Dentro do padrão (%)	Dentro do padrão (%)
jan/23	87	87	37	87	81	87	87	87	99%	100%
fev/23	87	87	35	87	85	87	87	87	100%	100%
mar/23	87	87	43	87	87	87	86	87	100%	100%
abr/23	87	87	81	87	85	87	87	87	100%	100%
mai/23	87	87	82	87	87	87	87	87	100%	100%
jun/23	87	87	87	87	87	87	87	87	99%	100%
jul/23	87	87	43	87	67	87	87	87	97%	100%
ago/23	87	87	68	87	72	87	87	87	100%	100%
set/23	87	87	65	87	87	87	87	87	99%	100%
out/23	87	87	84	87	87	87	87	87	100%	100%
nov/23	87	87	67	87	87	87	87	87	100%	100%
dez/23	87	87	29	87	87	87	87	87	100%	100%
Total	1044	1044	721	1044	999	1044	1043	1044	99%	100%

Nº de amostras exigidas (mínimo) e dentro do padrão: de acordo com as Portarias 888/2021 e 2.472/2021. Os limites para estar dentro do padrão de cor, turbidez, cloro e coliformes são resumidos no parágrafo abaixo.
Realizadas: número de amostras analisadas da rede de distribuição.
NR: coleta não realizada por intermitência do abastecimento ou colapso do manancial.

Cor Aparente: Característica que mede o grau de coloração da água; Limite máximo de 15 uH (unidade Hazen para cor).
Turbidez: Característica que reflete o grau de transparência da água; Limite máximo de 5 uT (unidade de turbidez).
Cloro Residual Livre: Indica a quantidade do desinfetante cloro na água; Limite mínimo 0,2 mg/L e limite máximo 5 mg/L.
Coliformes Totais (Coli Total): Indicam a presença de bactérias na água e não necessariamente representam problemas para a saúde. Sistemas onde são realizadas 40 ou mais análises por mês, devem apresentar ausência em 95% das amostras analisadas. Sistemas onde são realizadas menos de 40 amostras por mês, apenas uma amostra poderá apresentar contaminação.
Escherichia coli (E. coli): Indicam a possibilidade de presença de organismos causadores de doenças na água. Sua análise só é realizada quando constatada a presença de Coliformes Totais.

Figura 11. Relatório 2023 da qualidade da água fornecida na região

FONTE: COMPESA

Clima:

A VK Discus está localizada em uma região de clima tropical, com temperaturas médias anuais em torno de 26°C e um período chuvoso concentrado entre março e agosto. Embora essas condições climáticas tragam desafios, a infraestrutura do empreendimento foi planejada para minimizar seus impactos, garantindo um ambiente controlado e adequado para o cultivo dos Acarás Disco.

A propriedade dispõe de uma estrutura coberta onde estão instalados os aquários, protegendo-os da radiação solar direta e de intempéries como chuvas intensas e ventos fortes. Essa proteção proporciona um ambiente mais estável e seguro para os peixes. A ventilação natural da estufa contribui para o controle da temperatura interna, especialmente nos períodos de calor intenso, criando condições ideais para o crescimento e reprodução dos peixes.

O empreendimento também conta com um reservatório de 5.000 litros, equipado com tampa para evitar a entrada de detritos e água da chuva, preservando os parâmetros ideais da água, como pH, dureza e temperatura, mesmo durante o período chuvoso. A distribuição da água para os aquários é feita de forma eficiente e controlada, assegurando o manejo adequado dos peixes no dia a dia.

Com essa infraestrutura, a VK Discus consegue operar de forma eficiente e sustentável, mesmo diante das variações climáticas de Recife. A estufa e o reservatório desempenham um papel

fundamental na manutenção da qualidade da água e da estabilidade térmica, fatores essenciais para o bem-estar dos peixes e para o sucesso da produção.

7. INFRAESTRUTURA

7.1 Energia Elétrica

O empreendimento é abastecido por energia elétrica fornecida pela Neoenergia Pernambuco, concessionária responsável pelo fornecimento de eletricidade na região. O sistema elétrico da propriedade está conectado à rede pública de distribuição, garantindo fornecimento contínuo e confiável para todas as operações, incluindo a manutenção dos aquários, o funcionamento de filtros, bombas e sistemas de aeração essenciais para a criação dos Acarás Disco.

Embora eventuais interrupções no fornecimento possam ocorrer, elas costumam ser de curta duração e não representam um risco significativo para a operação, uma vez que os sistemas de filtragem e aeração dos aquários possuem autonomia suficiente para suportar períodos breves sem eletricidade. A decisão de não instalar um gerador como fonte alternativa de energia foi baseada na análise da estabilidade do fornecimento elétrico na região e na relação custo-benefício. A aquisição, a instalação e manutenção de um gerador representariam um investimento elevado, com custos recorrentes de combustível e manutenção, o que, no momento, se mostra economicamente inviável. Como alternativa, o empreendimento adota medidas preventivas, como a manutenção periódica dos equipamentos elétricos e a implementação de estratégias de contingência, visando mitigar eventuais impactos decorrentes de interrupções temporárias no fornecimento de energia.

7.2 Mão de obra

Por se tratar de um empreendimento de pequeno porte, não será necessária a contratação de mão de obra especializada. Todas as atividades operacionais e administrativas serão conduzidas pela engenheira de pesca responsável pelo empreendimento, garantindo um gerenciamento eficiente e direto de todas as etapas do processo produtivo, desde o manejo dos peixes até a gestão do negócio.

7.3 Viabilidade de insumos

Os insumos fundamentais para a operação da piscicultura incluem: matrizes, aquários, rações específicas para cada fase do desenvolvimento dos peixes, sopradores e condicionadores de água. As matrizes podem ser adquiridas de qualquer região do país e retiradas no aeroporto próximo ao empreendimento. As rações, mesmo quando compradas fora do estado, contam com excelente logística e serviços de entrega. Os demais insumos são facilmente encontrados na região metropolitana do Recife.

8. CONSTRUÇÕES

Layout

A propriedade onde a VK Discus está inserida é uma área de 200 m², composta por:

- Estufa coberta com 35 m², estruturada com um banheiro e um laboratório.
- Área para atendimento dos clientes com aproximadamente 20 m², estruturada com um banheiro.
- Residência dos proprietários com 80 m²

Segundo o Agente Imóvel – Mercado imobiliário 2025, o valor de imóveis na região do empreendimento pode variar tendo um preço médio de R\$329.999,00, para o ano vigente. As plantas baixas do empreendimento foram feitas com Sweet Home 3D versão 7.5.

As plantas baixas estão discriminadas abaixo:

- APÊNDICE A – Área total da propriedade
- APÊNDICE B – Estufa – Área produtiva
- APÊNDICE C – Área de atendimento dos clientes
- APÊNDICE D – Imagem da área produtiva
- APÊNDICE E – Imagem da área de atendimento dos clientes

9. OPERACIONALIZAÇÃO

9.1 Escolha da espécie

A VK Discus atua na criação e comercialização do Acará Disco (figura 12), uma espécie ornamental de alto valor no mercado de aquarismo, reconhecida por sua beleza, cores vibrantes e comportamento tranquilo.

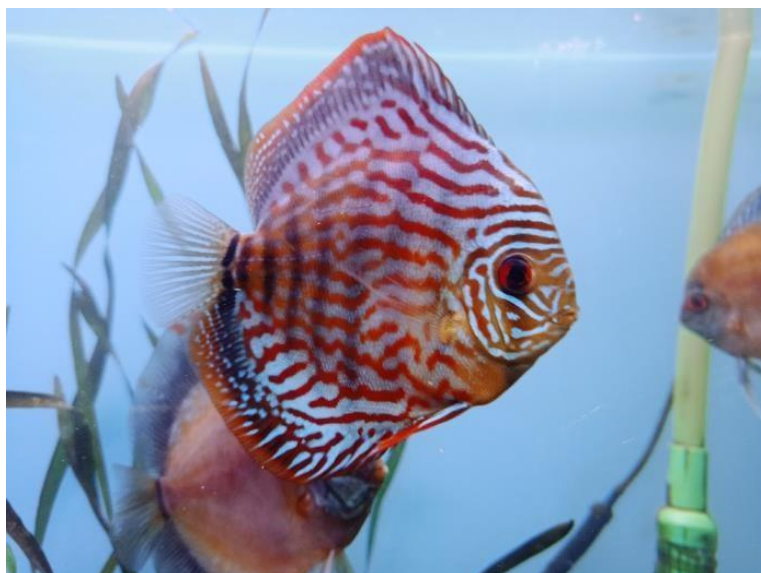


Figura 12. *Symphysodon discus* (Acará Disco)

FONTE: VK Discus

Tabela 3. Classificação taxonômica do Acará Disco

Reino:	Animalia
Filo:	Chordata
Classe:	Actinopterygii
Ordem:	Perciformes
Família:	Cichlidae
Subfamília:	Cichlasomatinae
Gênero:	<i>Symphysodon</i>
Espécie:	<i>Symphysodon discus</i>

Embora seja conhecido por diversos nomes populares, como Acará-Bararuá e Acará-Moreré, a denominação mais representativa é Acará-Disco, em razão de seu formato corporal discoide. Trata-se de uma espécie endêmica do Brasil, encontrada principalmente na bacia do rio Amazonas, especialmente nas proximidades da foz do rio Negro, bem como nos trechos inferiores dos rios Abacaxis e Trombetas.

Conhecido como o "Rei dos Aquários", o Acará-Disco destaca-se por seu formato singular e pelas cores vibrantes e variadas (Figura 13). Suas tonalidades podem incluir vermelho, azul, verde, castanho, branco e amarelo, com aproximadamente 600 variações conhecidas atualmente, resultado de

processos seletivos em cativeiro e cruzamentos controlados ao longo dos anos.

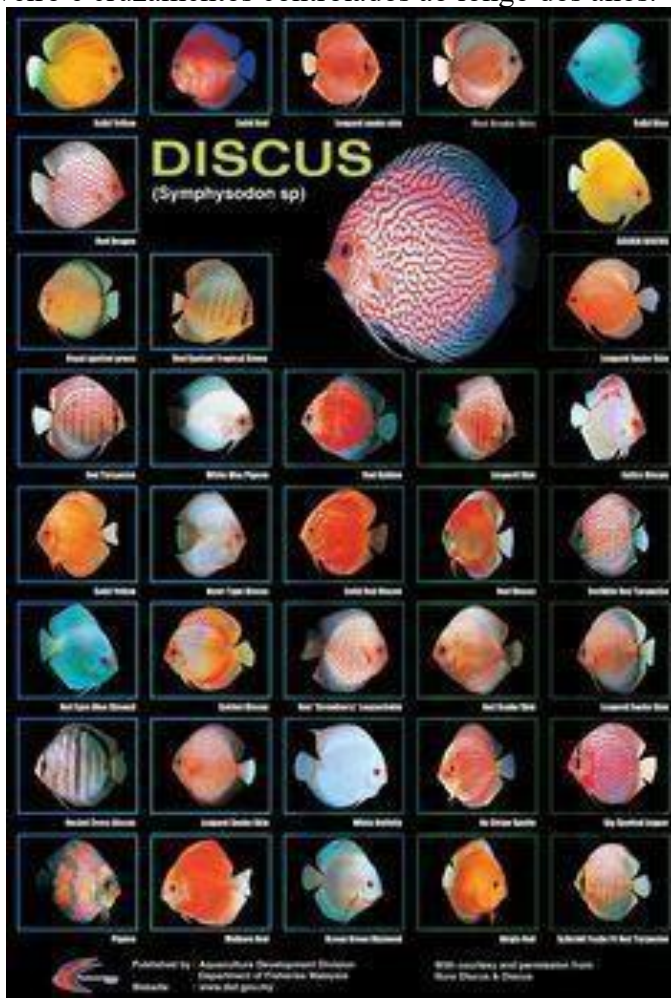


Figura 13. Variações das cores do Acará Disco

FONTE: *Pinterest*

A espécie não está na lista vermelha da IUCN (International Union for Conservation of Nature and Natural Resources), o que permite sua comercialização pelos órgãos reguladores. Tanto os espécimes selvagens, provenientes de captura, quanto os híbridos, provenientes de cultivo, tem excelente aceitação no mercado.

Os Acarás-Disco são peixes pacíficos que comumente vivem em cardumes e convivem bem com outras espécies de mesmo comportamento e condições ambientais. Na natureza, são onívoros com forte tendência a carnívoros, alimentando-se de larvas, pequenos insetos e invertebrados planctônicos. Em cativeiro, os espécimes selvagens são exigentes com alimentação, preferindo alimentos vivos, enquanto os híbridos aceitam muito bem rações secas, desde que de qualidade diferenciada, capaz de suprir suas necessidades nutricionais e preservar a coloração do animal.

Quanto à reprodução, são ovíparos com fecundação externa e ovos adesivos (Figura 14). Atingem a maturidade sexual por volta dos doze meses de vida, quando os casais se formam e devem ser separados do cardume. Essa espécie não apresenta dimorfismo sexual evidente. Após a desova, a

eclosão dos ovos ocorre entre três e quatro dias, e os alevinos começam a nadar livremente após mais três dias. Um comportamento bem característico do acará disco é que os alevinos se alimentam do muco produzido pelo corpo dos pais (Figura 15) por cerca de quatro semanas. Isso dificulta bastante a alevinagem artificial.



Figura 14. Ovos adesivos fixados em um cone de cerâmica

FONTE: VK Discus



Figura 15. Alevinos se alimentando do muco dos pais

FONTE: Aquabeginner

Por todas as características mencionadas, como suas cores exuberantes, espécimes com padrões únicos, o acará disco é um peixe bastante cobiçado comercialmente. A grande variedade de cores faz com que a procura por novidades seja constante.

O conhecimento técnico da equipe da VK Discus é um dos principais diferenciais do

empreendimento, transmitindo confiança aos clientes e assegurando a qualidade dos exemplares comercializados. Além disso, o cultivo próprio elimina custos com atravessador, fazendo com que o preço final seja um grande atrativo ao cliente atacadista e varejista.

9.2 Obtenção das Matrizes

Como o Acará-Disco não apresenta dimorfismo sexual evidente, a obtenção de matrizes com sexo definido torna-se um desafio. Por isso, a VK Discus adquire espécimes juvenis de lojas especializadas, importadores, quarentenários ou pequenos produtores, sempre priorizando a qualidade, a saúde dos peixes e as variantes desejadas. Esses juvenis passam por um período de crescimento e engorda, separados por lotes. Ao atingirem a maturação sexual, é possível observar o comportamento reprodutivo e formação espontânea dos casais. Os casais identificados são então transferidos para aquários individuais, onde são estimulados à desova e ao cuidado parental dos filhotes. Atualmente, o empreendimento conta com 24 aquários de 125 litros. As larvas são mantidas junto aos pais até atingirem o estágio de alevinos, cerca de 20 dias, quando são distribuídas para os 25 aquários de 250 litros, em uma densidade de 120 peixes/ m³, onde passam pelas fases de crescimento e engorda até atingirem o tamanho ideal para a comercialização, que pode variar de acordo com a demanda do mercado.

9.3 Preparação e rotina

O manejo diário inclui a preparação e controle da qualidade da água, essencial para a saúde dos peixes. O sistema de abastecimento utiliza um reservatório de 5.000 litros, onde a água proveniente da rede de abastecimento é desclorada com a utilização de anticloro (250mL/5000L), e tem o pH corrigido, caso necessário, com a adição de bicarbonato de sódio, garantindo um fornecimento contínuo de água tratada.

A qualidade da água dos aquários é monitorada regularmente, ajustando parâmetros como temperatura, pH e dureza para manter um ambiente estável e adequado ao desenvolvimento dos peixes. Além disso, práticas como sifonamento de resíduos, realizados diariamente, e trocas parciais de água e limpeza dos aquários e filtros, realizadas semanalmente, evitam o acúmulo de resíduos orgânicos e degradação da água do cultivo.

A alimentação dos peixes segue um protocolo nutricional específico, utilizando rações de alta qualidade e suplementação conforme necessário. As rações são específicas a cada fase de vida do animal, a artêmia é ofertada as larvas, e as rações com diferentes granulometrias aos alevinos, juvenis e adultos, respeitando o hábito alimentar de cada fase. O arraçoamento ocorre de forma fracionada ao longo do dia, com três tratos as 7 h, 11 h e 15 h, garantindo melhor absorção dos nutrientes e reduzindo desperdícios. Por se tratar de cultivo em aquários, onde os peixes podem ser observados constantemente, o crescimento dos peixes é acompanhado por meio de biometria visual regular,

permitindo ajustes na alimentação e no manejo de acordo com o desenvolvimento dos exemplares.

A separação dos exemplares para comercialização é realizada de acordo com a demanda de mercado, garantindo que os peixes sejam vendidos no momento ideal, com tamanho e aparência adequados às exigências do mercado. Além disto, exemplares que se destacam em meio aos lotes são separados e expostos no showroom da loja física, ficando disponíveis aos clientes tanto para venda como para apreciação de sua beleza única.

O transporte é feito de forma segura, utilizando embalagens apropriadas e individuais, acrescidas de oxigênio medicinal, na proporção de uma parte de água para duas de oxigênio, garantindo a integridade dos peixes até o destino final.

O cronograma de produção considera fatores como sazonalidade, tempo de crescimento e demanda de mercado, assegurando um fluxo contínuo de produção e vendas.

10. RECURSOS HUMANOS

A VK Discus é um empreendimento de pequeno porte, estruturado para operar de forma eficiente com gestão e execução centralizadas. Todas as atividades operacionais e administrativas são realizadas pela engenheira de pesca responsável pelo negócio, garantindo um controle direto sobre os processos produtivos, comerciais e estratégicos. Essa abordagem permite otimizar recursos, reduzir custos com mão de obra e assegurar um manejo especializado dos peixes, desde a reprodução até a comercialização.

As atividades administrativas incluem o planejamento financeiro, controle de estoque, atendimento aos clientes e gestão das vendas, enquanto a parte operacional envolve o manejo dos peixes, monitoramento da qualidade da água e logística de entrega. A ausência de funcionários terceirizados ou contratados é justificada pelo porte da empresa e pela estrutura planejada para facilitar a rotina de trabalho.

Caso o aumento da demanda exija expansão da equipe no futuro, poderão ser avaliadas contratações pontuais ou parcerias para apoio em etapas específicas do processo produtivo. No entanto, no modelo atual, a VK Discus mantém uma operação enxuta e eficaz, garantindo a sustentabilidade e viabilidade do negócio sem a necessidade de mão de obra adicional.

11. PLANO FINANCEIRO

Para elaborar o plano financeiro da VK Discus foi utilizado como base, o manual "Como Elaborar um Plano de Negócios", publicado pelo Sebrae em 2013. Trata-se de um guia prático que orienta empreendedores na estruturação de seus negócios. Ele apresenta, de forma clara e acessível, os principais elementos de um plano de negócios, como análise de mercado, plano de marketing, plano operacional e plano financeiro. O objetivo do material é auxiliar na tomada de decisões estratégicas e

aumentar as chances de sucesso do empreendimento.

Além disso, o relatório financeiro foi gerado pelo PNbox (Plano de Negócios com Base em Projetos) que se trata uma metodologia do Sebrae voltada para empreendedores que desejam testar e desenvolver ideias de forma ágil. Diferente do plano de negócios tradicional, ele é baseado em projetos curtos, com foco na validação rápida de soluções, aprendizado com o mercado e ajustes constantes. É ideal para quem busca colocar ideias em prática com menor risco e mais eficiência. O relatório da parte financeira gerado pelo PNbox está no ANEXO I.

11.1 Estimativa de Investimento Inicial

Para que o empreendimento comece a funcionar, incluindo investimento fixo, capital de giro e investimentos pré-operacionais, será necessário um investimento inicial de R\$112.159,69, como especificado na Tabela 4.

Tabela 4. Estimativa de investimento inicial para abertura do empreendimento

Descrição	Valor	%
Investimento fixo	R\$ 79.772,47	71,26%
Capital de Giro	R\$ 29.126,80	26,02%
Estoque inicial	R\$ 2.916,32	2,60%
Investimento pré-operacional	R\$ 136,90	0,12%
Investimento Total	R\$112.159,69	

- **Fonte de recursos**

O capital social da VK Discus foi integralmente formado por recursos próprios, utilizados na aquisição da infraestrutura necessária para o funcionamento do negócio, como sistemas elétricos e hidráulicos, aquários e ferramentas indispensáveis. No entanto, para complementar os investimentos em matrizes reprodutoras e um computador, será necessário buscar financiamento externo.

A linha de crédito FNE MPE (Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste - Micro e Pequenas Empresas) oferecida pelo Banco do Nordeste é uma solução viável para atender às necessidades do MEI e pequenos negócios. Os recursos financiados serão aplicados exclusivamente nos seguintes itens:

- **Matrizes Reprodutoras:** Essenciais para a reprodução e cultivo do Acará Disco.
- **Computador:** Necessário para o controle operacional, gerenciamento financeiro e administrativo.

Condições do FNE MPE

- **Público-alvo:** MEI e empresas enquadradas como Micro ou Pequenas Empresas.
- **Itens financiáveis:** Bens de capital, modernização de infraestrutura e investimentos diretamente ligados às atividades produtivas.
- **Prazos:** Até 12 anos para bens de capital e investimentos fixos, com carência de até 4 anos.
- **Taxas de juros:** Reduzidas, com bônus para adimplência.
- **Garantias:** Alienação fiduciária, penhor, hipoteca ou aval, conforme acordado com o banco.

Tabela 5. Relação das fontes de capital social da VK Discus referente ao primeiro ano.

Fonte de capital	Valor	% de Participação
Recursos próprios	R\$ 62.325,48	84,42%
Financiamento FNE-MPE	R\$ 17.446,99	15,58%
Total investido para o primeiro ano	R\$ 79.772,47	100,00%

Tabela 6. Quadro de reembolso do FNE-MPE para a VK Discus

Ano	Saldo Devedor (R\$)	Amortização (R\$)	Juros (R\$)	Prestação (R\$)
0	R\$ 17.446,99	-	-	-
1	R\$ 17.446,99	-	-	- (carência)
2	R\$ 17.446,99	-	-	- (carência)
3	R\$ 13.085,24	R\$ 4.361,75	R\$ 974,91	R\$ 5.336,66
4	R\$ 8.723,49	R\$ 4.361,75	R\$ 649,26	R\$ 5.011,01
5	R\$ 4.361,75	R\$ 4.361,75	R\$ 324,60	R\$ 4.686,35
6	R\$ 0,00	R\$ 4.361,75	R\$ 0,00	R\$ 4.361,75

Investimento Fixo

O investimento fixo inicial necessário será de R\$79.978,47. Esse valor compreende todos os bens como móveis, utensílios e equipamentos descritos na Tabela 7 que o empreendimento necessitará para funcionar.

Tabela 7. Bens, moveis, utensílios e equipamentos da VK Discus

Descrição	Quant.	Custo Unitário (R\$)	Custo Total (R\$)
LOJA			
Notebook Lenovo Ideapad S145 82DJ0003BR Intel Core - i5 8GB 256GB SSD	1	R\$ 3.446,99	R\$ 3.446,99
Compressor De Ar Boyu Acq 003 35w 50l/min P Aquários 220v	1	R\$ 430,00	R\$ 430,00
Balcão Reto Para Recepção Atendimento Salão Caixa	1	R\$ 480,00	R\$ 480,00
Estante Metalon 200x150x40 cm	1	R\$ 1.000,00	R\$ 1.000,00
Aquário Expositor 250 L	6	R\$ 1.000,00	R\$ 6.000,00
Banqueta Escada Tramontina Paiva em Polipropileno Branco	1	R\$ 99,90	R\$ 99,90
Filtro de esponja JAD SF-104	6	R\$ 44,84	R\$ 269,04
Cilindro Para Oxigênio Medicinal 7 Litros 1m3	1	R\$ 824,00	R\$ 824,00
Puçá 7,5 cm	2	R\$ 9,00	R\$ 18,00
Puçá 25 cm	2	R\$ 22,00	R\$ 44,00
Mangueira cristal 3/4 30 m	1	R\$ 135,00	R\$ 135,00
		SUBTOTAL	R\$ 12.746,93
LABORATÓRIO			
Agitador Misturador Magnético 4000rpm para 2l bivolt	1	R\$ 160,00	R\$ 160,00
Balança Digital Mini De Alta Precisão 0,01g-2kg profissional	1	R\$ 35,00	R\$ 35,00
Armário Multiuso 2 Pts. 7 Prateleiras	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
Becker Forma Baixa De Vidro Griffin 1000ML Qualividros	1	R\$ 27,00	R\$ 27,00
Medidor Multiparâmetro de pH/Ec/TDS/Salinidade/Temperatura	1	R\$ 161,00	R\$ 161,00
		SUBTOTAL	R\$ 583,00

ESTUFA

Estante Metalon 200x150x40 cm	6	R\$ 1.000,00	R\$ 6.000,00
Estante Metalon 200x150x50 cm	3	R\$ 1.200,00	R\$ 3.600,00
Banqueta Escada Tramontina Paiva em Polipropileno Branco	2	R\$ 99,90	R\$ 199,80
Compressor De Ar Boyu Acq 003 35w 50l/min P Aquários 220v	2	R\$ 430,00	R\$ 860,00
Aquários Casais 125 L	24	R\$ 370,00	R\$ 8.880,00
Aquários Engorda 250 L	24	R\$ 1.000,00	R\$ 24.000,00
Filtro de esponja JAD SF-104	48	R\$ 44,84	R\$ 2.152,32
Divisor de ar (cartela com 20 unidades)	4	R\$ 73,38	R\$ 293,52
Puçá 7,5 cm	2	R\$ 9,00	R\$ 18,00
Puçá 25 cm	4	R\$ 22,00	R\$ 88,00
Mangueira cristal 3/4 30 m	1	R\$ 135,00	R\$ 135,00
Mangueira de Silicone 100 m	1	R\$ 110,00	R\$ 110,00
Caixa de Água de Polietileno com Tampa 5.000L Azul - Fortlev	1	R\$ 3.569,90	R\$ 3.569,90
Conexões e tubulações	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
		SUBTOTAL	R\$ 51.906,54

EQUIPAMENTOS

Bomba Periférica Schneider Pg-10 1cv 2 Polos Ip44 Monofásico 220v 60hz	1	R\$ 536,00	R\$ 536,00
		SUBTOTAL	R\$ 536,00

MATRIZES

Blue Turquesa	10	R\$ 250,00	R\$ 2.500,00
Blue Snake Skin	10	R\$ 250,00	R\$ 2.500,00
Blue Diamond	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00
White Diamond	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00

Red Marlboro	10	R\$ 300,00	R\$ 3.000,00
		SUBTOTAL	R\$ 14.000,00
		TOTAL	R\$ 79.772,47

Capital de Giro

O capital de giro representa o recurso essencial para garantir a continuidade das operações de uma empresa. Ele está vinculado a todos os aspectos financeiros relacionados ao negócio e é calculado pela combinação do estoque inicial com o valor mínimo disponível em caixa.

- **Estimativa do estoque inicial**

A estocagem de matéria prima e produtos em uma piscicultura se aplica em ração e insumos em geral. O tempo do estoque mínimo será avaliado para 12 meses. Matrizes não entram no estoque mínimo por se tratar de animais, esse insumo é adquirido no início do empreendimento e mantidos enquanto a reprodução estiver sendo economicamente viável, após este período será necessário adquirir novas matrizes, em média a cada 3 anos. A Tabela 8 apresenta a estimativa de estoque para 12 meses.

Tabela 8. Estimativa de estoque inicial referente a 12 meses

Descrição	Consumo no período	Quantidade	Custo Unitário (R\$)	Custo Total (R\$)
Ração Nutrimia (6 kg)	7,2 kg	2	R\$ 469,47	R\$ 938,94
Ração INVE (3 kg)	8,4 kg	3	R\$ 280,00	R\$ 840,00
Artêmia salina (1 kg)	900 g	1	R\$ 440,00	R\$ 440,00
Sal grosso (25 kg)	25 kg	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
Tiosulfato de sódio (Anticloro) (1 kg)	2,3 kg	3	R\$ 39,56	R\$ 118,68
Bicarbonato de sódio (1 kg)	7 kg	7	R\$ 16,00	R\$ 112,00
Orto-toluidina (15 mL)	14,4 mL	1	R\$ 19,00	R\$ 19,00
Aqualife (100 mL)	300 mL	3	R\$ 37,70	R\$ 113,10
Permanganato de potássio (mg)	258 mg	258	R\$ 1,20	R\$ 309,60
	TOTAL			R\$ 2.916,32

- **Caixa mínimo**

O caixa mínimo corresponde à quantia reservada necessária para que a empresa consiga sustentar suas operações iniciais enquanto aguarda o recebimento dos valores dos clientes em um período específico.

CONTAS A RECEBER			
Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada
À vista	100	0	0
Prazo média total			0

CONTAS A PAGAR			
Prazo médio de vendas	%	Número de dias	Média ponderada
À prazo	100	180	180
Prazo média total			180

- **Capital de Giro Necessário**

Para o empreendimento de criação de Acará Disco, os seguintes valores foram considerados:

- **Estoques:** R\$2.916,32, necessários para insumos ao longo de 1 ano de cultivo.
- **Contas a Receber:** R\$6.720,00, representando as vendas esperadas mensalmente.
- **Custo fixo mensal:** R\$4.382,38.

Tabela 9. Cálculo do capital de giro

Capital de Giro	
1.Ciclo financeiro	185 dias
2.Giro de caixa	1.95
Total do Capital de Giro	R\$ 29.126,80

- **Investimentos pré-operacionais**

Para a criação de Acará Disco os investimentos pré-operacionais são mínimos, além disto a infraestrutura necessária para o início do projeto já está plenamente disponível, com toda a estrutura

física, incluindo a construção, instalações elétricas e hidráulicas, não exigindo adaptações ou reformas adicionais. Além disso, a empresa está formalizada como Microempreendedor Individual (MEI), o que simplifica os processos de registro e reduz os custos relacionados.

As despesas pré-operacionais previstas envolvem apenas os seguintes itens:

Tabela 10. Investimentos pré-operacionais

Custos de abertura da empresa		
Descrição	Órgão	Valor
Recolhimento mensal de tributos MEI	Junta comercial	R\$ 76,90
Registro Geral de Pescador - RGP	MAPA	R\$ 0,00
Licença de Aquicultor	MAPA	R\$ 60,00
	TOTAL	R\$ 136,90

Sendo assim, com a infraestrutura já existente e a regularização na categoria MEI, os investimentos pré-operacionais são significativamente baixos, possibilitando um início mais ágil e econômico para o negócio.

11.2 Estimativa de Faturamento

A VK Discus iniciará suas atividades com 6 casais e 12 unidades produtivas para engorda. No primeiro ano de funcionamento total a meta de vendas será de 1152 peixes rendendo um faturamento anual de R\$ 80.640,00. A tabela 12 demonstra a estimativa para o ano 0, que será de R\$ 40.530,00 e o faturamento do ano 1 em diante.

Tabela 11. Cálculo da receita bruta anual para a VK Discus

Receita bruta ano 0		Receita bruta ano 1	
Casais	6	Casais	24
Aquários de Engorda	12	Aquários de Engorda	12
Densidade de estocagem engorda (peixes/m ³)	120	Densidade de estocagem engorda (peixes/m ³)	120
População inicial (alevinos/aquário)	30	População inicial (alevinos/aquário)	30
Sobrevivência	80%	Sobrevivência	80%

População final (juvenis/aquário)	24	População final (juvenis/aquário)	24
Produtividade (Juvenis/ano/aquários)	48	Produtividade (Juvenis/ano/aquários)	96
Ciclo/ano	2	Ciclo/ano	4
Produtividade (Juvenis/ano)	579	Produtividade (Juvenis/ano)	1.152
Preço médio de vendas	R\$ 70,00	Preço médio de vendas	R\$ 70,00
Receita Bruta Anual	R\$40.530,00	Receita Bruta Anual	R\$ 80.640,00
Receita Bruta Mensal	R\$ 3.377,50	Receita Bruta Mensal	R\$ 6.750,00

11.3 Estimativa de Custos Operacionais

Os custos operacionais da VK Discus abrangem todas as despesas necessárias para manter as atividades produtivas e administrativas da piscicultura. Esses custos foram divididos em custos fixos e custos variáveis para garantir maior transparência na análise financeira.

Custos fixos

Os custos fixos mensais totalizam R\$4.382,38.

- **Mão-de-obra (Pró-labore)**

O pró-labore foi definido como a remuneração destinada ao administrador da empresa, que também é o proprietário. O valor estipulado corresponde a dois salários-mínimos vigentes, totalizando R\$3.018,00 mensais e valor anual totalizando em R\$36.216,00, sendo este valor considerado dentro das despesas fixas. O cálculo do pró-labore foi feito com base nas necessidades do administrador e na compatibilidade com a saúde financeira do negócio, garantindo a sustentabilidade.

O valor do pró-labore foi definido considerando:

- A relevância do trabalho do administrador na gestão do empreendimento.
- A sustentabilidade financeira da VK Discus, que permite a inclusão desse valor sem comprometer os custos operacionais.
- A formalização da remuneração para possibilitar maior transparência na gestão financeira

- **Energia elétrica**

O cálculo dos custos relacionados à energia elétrica foi baseado na duração média de uso e na potência dos equipamentos necessários para as operações do empreendimento. De acordo com a Resolução Homologatória nº 3.325 de 29 de abril 2025 da Agência Nacional de Energia Elétrica

(ANEEL) o valor de energia elétrica residencial em Pernambuco é de R\$0,769 por kWh (ANEXO II). A tabela 13 descreve as quantidades dos equipamentos, a potência de cada um deles e o tempo em horas de uso por dia.

Tabela 12. Estimativa do consumo de energia em 30 dias

Descrição	Quant.	Potência (w)	Hora / Dia	Total / dia (kwh)	Consumo/Dia	Consumo/Mês
Lâmpadas	6	18	10	1,08	R\$ 0,83	R\$ 24,92
Lâmpadas led	4	30	4	0,48	R\$ 0,37	R\$ 11,07
Compressor	3	35	24	2,52	R\$ 1,94	R\$ 58,14
					Total mensal	R\$ 94,13
					Total Anual	R\$ 1.129,51

- **Consumo de água**

O consumo de água é um fator fundamental para a operação da VK Discus, sendo indispensável para a manutenção de condições adequadas nos aquários de reprodução, engorda e exposição dos peixes. A estimativa de consumo foi calculada com base na troca periódica de 2/3 da água nos aquários, realizada quatro vezes ao mês, totalizando um consumo mensal de 28.000 litros (Tabela 14).

Tabela 13. Estimativa de consumo mensal de água

Unidade produtiva	Quant.	Litros	TPA 2/3 (Litros)	Frequência mensal	Total / Mês (Litros)
Aquários casais	24	125	2000	4	8000
Aquários engorda	24	250	4000	4	16000
Aquários expositor	6	250	1000	4	4000
Total					28000

O custo mensal de água foi calculado com base na tabela de preços por faixa de consumo (m³)(tabela 15), conforme valores fornecidos pela Companhia Pernambucana De Saneamento - COMPESA, pelo Decreto nº 18.251 de 21 de dezembro de 1994:

Tabela 14. Custo da água por faixa de consumo

Preço m ³	Valor / unidade	Quant.	Valor total
Até 10 m ³	R\$ 5,62	10	R\$ 56,16
11 a 20 m ³	R\$ 6,44	10	R\$ 64,40
21 a 30 m ³	R\$ 7,65	8	R\$ 61,20
		Total	R\$ 181,76

- Depreciação**

A depreciação corresponde ao desgaste natural dos equipamentos ao longo do tempo devido ao uso contínuo. A tabela 16 apresenta os valores de depreciação referentes aos equipamentos, móveis, utensílios e construções do empreendimento. O montante anual estimado com depreciação totaliza R\$4.943,86.

Tabela 15. Custos de depreciação mensal e anual dos bens ativos da VK Discus

Descrição	Quant.	Valor Unitário (R\$)	Valor Total (R\$)	Valor residual (R\$)	Vida útil (anos)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Notebook Lenovo Ideapad S145 82DJ0003BR Intel Core - i5 8GB 256GB SSD	1	R\$3.446,99	R\$3.446,99	R\$200,00	5	R\$649,40	R\$54,12
Compressor De Ar Boyu Acq 003 35w 50l/min P Aquários 220v	3	R\$430,00	R\$1.290,00	R\$100,00	8	R\$148,75	R\$12,40
Balcão Reto Para Recepção Atendimento Salão Caixa Loja	1	R\$480,00	R\$480,00	R\$50,00	10	R\$43,00	R\$3,58
Estante Metalon 200x150x50 cm	3	R\$1.200,00	R\$3.600,00	R\$250,00	15	R\$223,33	R\$18,61
Estante Metalon 200x150x40 cm	7	R\$1.000,00	R\$7.000,00	R\$500,00	15	R\$433,33	R\$36,11
Aquário Expositor 250 L	30	R\$1.000,00	R30.000,00	R\$3.000,00	15	R\$1.800,00	R\$150,00
Aquários Casais 125 L	24	R\$370,00	R\$8.880,00	R\$1.000,00	15	R\$525,33	R\$43,78
Banqueta Escada Tramontina Paiva em Polipropileno Branco	3	R\$99,90	R\$299,70	R\$0,00	5	R\$59,94	R\$5,00
Filtro de esponja JAD SF-104	54	R\$44,84	R\$2.421,36	R\$0,00	5	R\$484,27	R\$40,36

Cilindro Para Oxigênio Medicinal 7 Litros 1m3	1	R\$824,00	R\$824,00	R\$100,00	15	R\$48,27	R\$4,02
Puçá 7,5 cm	4	R\$9,00	R\$36,00	R\$0,00	5	R\$7,20	R\$0,60
Puçá 25 cm	6	R\$22,00	R\$132,00	R\$0,00	5	R\$26,40	R\$2,20
Mangueira cristal 3/4 30 m	2	R\$135,00	R\$270,00	R\$0,00	2	R\$135,00	R\$11,25
Agitador Misturador Magnético 4000rpm para 2l bivolt	1	R\$160,00	R\$160,00	R\$0,00	5	R\$32,00	R\$2,67
Balança Digital Mini De Alta Precisão 0,01g-2kg profissional	1	R\$35,00	R\$35,00	R\$0,00	5	R\$7,00	R\$0,58
Armário Multiuso Cordoba 2 Pts. 7 Prateleiras Chave Branco Móveis Primus	1	R\$200,00	R\$200,00	R\$50,00	10	R\$15,00	R\$1,25
Becker Forma Baixa De Vidro Griffin 1000MI Qualividros	1	R\$27,00	R\$27,00	R\$0,00	15	R\$1,80	R\$0,15
Medidor Multiparâmetro de pH/EC/Tds/Salinidade/Temperatura	1	R\$161,00	R\$161,00	R\$0,00	5	R\$32,20	R\$2,68
Mangueira de Silicone 100 m	1	R\$110,00	R\$110,00	R\$0,00	5	R\$22,00	R\$1,83
Divisor de ar (cartela com 20 unidades)	4	R\$73,38	R\$293,52	R\$0,00	5	R\$58,70	R\$4,89
Caixa de Água de Polietileno com Tampa 5.000L Azul - Fortlev	1	R\$3.569,90	R\$3.569,90	R\$500,00	30	R\$102,33	R\$8,53
Conexões e tubulações	1	R\$2.000,00	R\$2.000,00	R\$0,00	50	R\$40,00	R\$3,33
Bomba Periférica Schneider Pg-10 1cv 2 Polos Ip44 Monofásico 220v 60hz	1	R\$536,00	R\$536,00	R\$50,00	10	R\$48,60	R\$4,05
Matriz – Blue turqueza	10	R\$250,00	R\$2.500,00	R\$2.500,00	3	R\$0,00	R\$0,00
Matriz – Blue Snake Skin	10	R\$250,00	R\$2.500,00	R\$2.500,00	3	R\$0,00	R\$0,00
Matriz – Blue Diamond	10	R\$300,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00	3	R\$0,00	R\$0,00
White Diamond	10	R\$300,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00	3	R\$0,00	R\$0,00
Red Marlboro	10	R\$300,00	R\$3.000,00	R\$3.000,00	3	R\$0,00	R\$0,00
Total						R\$4.943,86	R\$411,98

Fonte: Manual de Contabilidade Aplicado ao Setor Público (2018) e Instrução Normativa STJ/GP nº 20 (2019)

- **Reposição de reprodutores**

As matrizes reprodutoras do Acará Disco têm uma vida útil reprodutiva de três anos, período durante o qual desempenham um papel essencial no cultivo da espécie. Após esse ciclo, essas matrizes

são colocadas à venda, o que gera uma receita suficiente para sua reposição, sem representar um custo depreciativo ao empreendimento, como demonstrado na tabela 16.

Diferentemente de outros ativos que sofrem depreciação ao longo do tempo, as matrizes não resultam em perda econômica para o negócio, pois seu valor residual, obtido na venda ao término da vida reprodutiva, é destinado à aquisição de novas matrizes. Esse processo garante a continuidade da produção sem impacto financeiro negativo, funcionando como um sistema de autossustentação para esse insumo vital.

- **Tributos**

A VK Discus está enquadrada na categoria de Microempreendedor Individual (MEI), o que simplifica a tributação e reduz os custos fiscais. Os tributos são cobrados mensalmente por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), que inclui impostos como INSS, ICMS e ISS, dependendo da atividade e localidade.

Tabela 16. Tributos recolhidos pela VK Discus

Tributo	Base de Cálculo	Valor (R\$)	Mensal Valor (R\$)	Anual Valor (R\$)	Observações
DAS (MEI)	Valor fixo	R\$ 76,90		R\$ 922,80	Inclui INSS, ICMS e ISS.
Licença de Aquicultor	Taxa fixa	-		R\$ 60,00	Exigido pelo MAPA.
Registro Geral de Pescador	Isento	R\$ 0,00		R\$ 0,00	Obrigatório para atividade.
Total				R\$ 76,90	R\$ 982,80

Os tributos (tabela 17) representam uma despesa recorrente de baixo impacto no fluxo de caixa, permitindo ao empreendimento manter sua regularização fiscal com custos reduzidos. Este modelo é ideal para negócios de pequeno porte, como a VK Discus.

- **Internet**

A internet desempenha um papel essencial no funcionamento da VK Discus, permitindo que o empreendimento gerencie operações, realize vendas, promova produtos e se conecte com clientes de forma eficiente. Além disso, ela é fundamental para o controle financeiro e administrativo, garantindo a comunicação constante com fornecedores, clientes e parceiros.

O plano de internet contratado oferece uma velocidade de 100 Mbps ao custo de R\$ 60,00 por mês, proporcionando uma relação custo-benefício excelente para atender às necessidades do negócio.

- **Material de limpeza** - Produtos e materiais para limpeza geral R\$ 20,00
- **Material de escritório** – Suprimentos para escritório como canetas, resmas, cartuchos R\$ 10,00

Custos variáveis

- **Insumos**

Os custos variáveis da VK Discus incluem os insumos necessários para manutenção dos Acarás Disco durante cada ciclo produtivo. Esses insumos são fundamentais para garantir o crescimento saudável dos peixes e a manutenção de condições ideais nas unidades produtivas.

Os custos estimados para um ciclo produtivo, com base nos valores de consumo e preços atuais estão descritos na tabela 18.

Tabela 17. Custos com insumos da VK Discus

Descrição	Quant.	Ciclos /Ano	Custo Total /Mês	Custo /Ciclo	Custo Total /Anual
Ração Nutrimia (g)	600	4	R\$46,95	R\$140,84	R\$563,36
Ração INVE (g)	700	4	R\$65,33	R\$196,00	R\$784,00
Artêmia salina (g)	75	4	R\$33,00	R\$99,00	R\$396,00
Sal grosso (g)	2250	4	R\$1,98	R\$5,94	R\$23,76
Tiosulfato de sódio (Anticloro) (g)	192	4	R\$8,64	R\$25,92	R\$103,68
Bicarbonato de sódio (g)	600	4	R\$9,60	R\$28,80	R\$115,20
Orto-toluidina (ml)	1,2	4	R\$0,05	R\$0,14	R\$0,58
Aqualife (ml)	25	4	R\$9,43	R\$28,28	R\$113,10
Permanganato de potássio (mg)	21,5	4	R\$25,80	R\$77,40	R\$309,60
TOTAL			R\$206,32	R\$618,96	R\$2.475,84

- **Publicidade:** Cartão de visita, manutenção de divulgação no Google (R\$ 67,20)
- **Outros custos:** Refere-se a 1,5% da receita destinados a despesas diversas (R\$ 100,80)

Somatório dos Custos

Tabela 18. Somatório de custos

Custos fixos		
Descrição	Custo mensal	Custo anual
Água	R\$181,76	R\$2.181,12
Amortização de Empréstimos	R\$408,08	R\$4.896,96
Contribuição MEI (Microempreendedor Individual)	R\$76,90	R\$922,80
Depreciação	R\$411,11	R\$4.943,88
Encargos sociais sobre salários	R\$330,61	R\$3.967,32
Energia elétrica	R\$94,13	R\$1.129,56
Materiais de limpeza	R\$20,00	R\$ 240,00
Material de escritório	R\$10,00	R\$120,00
Outras despesas	R\$100,00	R\$1200,00
Salários e benefícios	R\$2.688,91	R\$32.266,92
Telefone e internet	R\$60,00	R\$720,00
Total	R\$4.382,38	R\$52.588,56
Custos variáveis		
Insumos	R\$206,32	R\$2.475,84
Publicidade	R\$67,20	R\$806,4
Outros custos	R\$100,80	R\$67,20
Total	R\$374,32	R\$4.491,84
Custo Total	R\$4.702,70	R\$56.432,40

A análise dos custos totais demonstra a viabilidade do empreendimento e a capacidade de manter suas atividades produtivas ao longo do ciclo anual. Os valores apresentados refletem a importância do controle financeiro para garantir a sustentabilidade do negócio.

12. INDICADORES DE VIABILIDADE ECONÔMICA

12.1 Ponto de Equilíbrio

O ponto de equilíbrio é um indicador essencial para avaliar a viabilidade financeira de um empreendimento. Ele determina o volume de vendas necessário para que as receitas cubram completamente os custos operacionais, sem gerar prejuízos ou lucros. Esse cálculo é fundamental para identificar a sustentabilidade do negócio e auxiliar no planejamento financeiro.

O cálculo do ponto de equilíbrio da VK Discus foi realizado com base nos seguintes dados:

- Custos fixos totais anuais: R\$52.588,56
- Preço de venda unitário: R\$70,00 por peixe
- Custo variável unitário: R\$ 2,15 por peixe

Ponto de Equilíbrio (unidades) = Custos Fixos Totais/ (Preço de Venda Unitário - Custo Variável Unitário) \approx 776 peixes

Com base nos cálculos, a VK Discus precisa vender aproximadamente 776 peixes por ano para atingir o ponto de equilíbrio. A partir desse volume, o negócio começa a gerar lucros.

12.2 Lucratividade

A lucratividade é um dos principais indicadores utilizados para avaliar a eficiência econômica do negócio. Ele mede a relação entre o lucro líquido e a receita bruta, indicando a porcentagem de receita que se transforma em lucro.

O cálculo da lucratividade da VK Discus foi baseado nos seguintes dados financeiros anuais:

- Receita Bruta Anual: R\$80.640,00
- Lucro Líquido Anual: R\$23.560,00

Lucratividade (%) = Lucro Líquido/Receita Bruta X 100 \approx 29,22%

A análise da lucratividade do projeto demonstra que o empreendimento apresenta uma margem líquida de 29,22%. Isso significa que, para cada R\$ 100,00 de receita obtida com a venda de peixes ornamentais, aproximadamente R\$ 29,22 representam lucro efetivo para o negócio, após o abatimento de todos os custos fixos e variáveis. Essa lucratividade evidencia uma boa eficiência operacional, garantindo que o negócio consiga manter sua sustentabilidade financeira e gerar retorno ao empreendedor.

12.3 Rentabilidade

A rentabilidade é um indicador financeiro essencial que avalia a capacidade do

empreendimento de gerar retorno em relação ao investimento inicial. Esse cálculo demonstra a eficiência do capital investido na VK Discus, fornecendo uma métrica clara da lucratividade do negócio.

O cálculo foi realizado com base no investimento inicial e no lucro líquido anual projetado.

- Lucro Líquido Anual: R\$23.560,00
- Investimento Inicial: R\$112.159,69

$$\text{Rentabilidade (\%)} = 23.560,00 / 112.159,69 \times 100 \approx 21,00\%$$

A VK Discus apresenta uma rentabilidade de aproximadamente 21,00%. sobre o capital investido, resultado altamente atrativo para um empreendimento de peixes ornamentais. Este bom resultado reforça a viabilidade do projeto e sua atratividade para investidores e gestores.

12.4 Fluxo de Caixa

O cálculo do fluxo de caixa foi realizado com base na produção mensal de 96 peixes e nas despesas fixas e variáveis do negócio. Abaixo, apresentamos um resumo:

Tabela 19. Fluxo de caixa

Descrição	Mensal (R\$)	Anual (R\$)
Receita Total	R\$6.720,00	R\$80.640,00
Custos variáveis total	R\$374,32	R\$4.491,84
Margem de contribuição*	R\$6.345,68	R\$76.148,16
Custos Fixos Totais	R\$4.382,38	R\$52.588,56
Resultado Operacional**	R\$1.963,30	R\$23.559,60

*Trata-se da quantia que sobra da receita de vendas, após a retirada dos custos variáveis, para cobrir os custos fixos. Se a margem de contribuição é maior que os custos fixos, o negócio vai operar com lucro.

**Trata-se do lucro ou prejuízo obtido a partir das atividades do negócio. É calculado deduzindo da margem de contribuição os custos fixos.

A receita total mensal estimada é de R\$ 6.720,00, enquanto os custos variáveis totais somam R\$ 374,32 mensais. Dessa forma, a margem de contribuição mensal atinge R\$ 6.345,68. Após a dedução dos custos fixos mensais, que totalizam R\$ 4.382,38, o resultado operacional mensal é de R\$ 1.963,30.

Projetando-se esses valores para o período de um ano, obtemos uma receita bruta anual de R\$

80.640,00 e custos variáveis totais de R\$ 4.491,84, resultando em uma margem de contribuição anual de R\$ 76.148,16. Os custos fixos totais anuais, por sua vez, alcançam R\$ 52.588,56, proporcionando um resultado operacional anual positivo de R\$ 23.559,60.

Esse saldo demonstra a viabilidade econômica do empreendimento, assegurando uma margem de lucratividade que contribui para a sustentabilidade e crescimento do negócio no médio e longo prazo.

12.5 Métodos de Análise de Investimentos

Payback

O Payback é o tempo estimado para que o investimento inicial seja integralmente recuperado a partir dos lucros do empreendimento. Considerando um investimento total de R\$ 112.159,69 e um lucro líquido anual de R\$ 23.560,00, o prazo de retorno do capital investido é de aproximadamente 58 meses, ou 4 anos e 10 meses. Esse indicador demonstra a segurança de retorno do investimento no médio prazo, compatível com o segmento de piscicultura ornamental e suas projeções de crescimento.

Taxa Interna de Retorno (TIR)

A Taxa Interna de Retorno (TIR) representa a rentabilidade percentual anualizada do investimento ao longo do seu ciclo de vida, considerando o fluxo de caixa projetado. Para este projeto, a TIR estimada é de aproximadamente 21,01% ao ano, evidenciando uma rentabilidade superior à taxa referencial de mercado (Selic ou custo de oportunidade do capital). Essa taxa indica que o empreendimento possui um desempenho financeiro atrativo, com potencial de retorno superior ao de aplicações financeiras conservadoras, justificando a viabilidade econômica da proposta.

Valor Presente Líquido (VPL)

O Valor Presente Líquido (VPL) é um indicador que mede o retorno financeiro de um investimento, considerando o valor do dinheiro no tempo. Para o presente projeto, com uma taxa mínima de atratividade de 15% ao ano e projeção de fluxo de caixa ao longo de 10 anos, o VPL calculado foi de R\$6.082,50. O resultado positivo indica que o negócio é economicamente viável, gerando um excedente de caixa que compensa o investimento inicial e a remuneração exigida pelo capital.

Taxa Média de Atratividade (TMA)

A Taxa Média de Atratividade (TMA) representa a taxa mínima de retorno esperado pelos investidores, sendo utilizada como base para analisar a viabilidade dos investimentos da VK Discus. Essa taxa reflete o custo de oportunidade do capital aplicado, considerando alternativas de investimento com risco semelhante e outros fatores econômicos.

Para a análise de viabilidade econômica da VK Discus, a TMA foi estabelecida em 15% ao ano, tomando como referência:

- **Cenário Econômico Atual:** Rendimentos médios de investimentos de baixo risco, como títulos públicos.
- **Perfil do Negócio:** Risco moderado no setor de aquicultura ornamental.
- **Expectativa de Retorno:** Rentabilidade esperada pelos investidores e alinhada ao mercado.

Essa taxa foi utilizada como base para os cálculos do Valor Presente Líquido (VPL) e da Taxa Interna de Retorno (TIR), determinando se o projeto alcança ou supera o retorno esperado pelos investidores, assegurando uma análise prudente e realista da viabilidade do empreendimento.

12.6 Análise de Cenários

A seguir, são apresentados três cenários distintos que avaliam a viabilidade econômica da VK Discus em diferentes contextos operacionais e mercadológicos. Esses cenários ajudam a prever possíveis variações nos custos, receitas e resultados financeiros, auxiliando na definição de estratégias mais assertivas.

Descrição dos Cenários

1. **Cenário 1 - Base (Realista):** Este cenário reflete as condições atuais do mercado, com uma produção planejada de 1.920 peixes anuais e um preço médio de venda de R\$70,00 por unidade. Este é o ponto de equilíbrio planejado do negócio.
2. **Cenário 2 - Otimista:** Representa um cenário de crescimento, com receita 20% maior e o custo 10% menor. A margem de lucro é significativamente ampliada.
3. **Cenário 3 - Pessimista:** Projeta um cenário adverso, com redução receita de 20% e o custo 10% maior. Este cenário exige controle rigoroso de custos para manter a lucratividade.

Tabela 20. Construção de cenários pessimistas e otimistas para o empreendimento

Cenários	Realista	Otimista	Pessimista
Preço Médio de Venda (R\$)	R\$70,00	R\$84,00	R\$56,00
Receita Bruta (R\$)	R\$80.640,00	R\$96.768,00	R\$64.512,00
Custo Variáveis (R\$)	R\$4.491,88	R\$4.042,69	R\$4.941,07
Custo Fixos (R\$)	R\$52.588,56	R\$47.329,70	R\$57.847,42
Margem de contribuição (R\$)	R\$76.146,12	R\$92.725,31	R\$59.570,93
Índice de Lucratividade (%)	29,22	46,91	2,67

Índice de Rentabilidade (%)	21,01	40,47	1,54
Payback Simples (meses)	58	31	769

13. AVALIAÇÃO ESTRATÉGICA

Tabela 21. Análise da matriz SWOT para a VK Discus

Forças	Oportunidades
Preço de venda competitivo; Produto diferenciado (cultivado rigoroso controle sanitário); Localização estratégica (próximo ao aeroporto); Capacitação constante	Alta procura por novas variantes de Acará Disco; Falta de profissionais capacitados no ramo; Peixes importados são mais taxados com impostos;
Fraquezas	Ameaças
Custos fixos elevados, pela exigência da espécie; Falta de mão-de-obra qualificada.	Concorrência desleal com criadores não legalizados; Má qualidade e irregularidade da água fornecida no abastecimento.

A piscicultura ornamental apesar de ser uma atividade milenar está cercada da modernidade e se atualiza dia após dia. Por este motivo, estar em constante capacitação é essencial para o desenvolvimento do empreendimento.

Hoje podemos encontrar muitas lojas de aquarismo dispostas a vender o peixe, mas poucas que passem para o cliente a segurança e a informação necessária para cuidar do animal que acaba de adquirir.

Deste modo garantir que o cliente ao visitar nossa loja saiba que está diante de profissionais capacitados, que estão sempre em busca de garantir que o animal esteja saudável e atingindo o máximo de sua beleza, é um fator positivo para alavancar as vendas e expandir as fronteiras. Além de exemplares com beleza ímpar, buscamos adquirir matrizes de qualidade e variantes pouco trabalhadas no mercado nacional, produzindo assim peixes com padrões superiores aos ofertados no mercado.

Apesar do acará disco ser um peixe com excelente aceitação e procura, os altos custos com insumos, como ração e produtos específicos para o aquarismo, e com água e energia elétrica, podem ser considerados ameaças ao empreendimento, sendo necessário um bom planejamento, busca por fornecedores e medidas que venham a mitigar o consumo de água e energia. Outro fator que necessita de atenção é a falta de mão de obra qualificada, pois pode gerar perdas por erro técnico.

14. CONSIDERAÇÕES FINAIS

As análises realizadas neste plano de negócios confirmam a viabilidade econômica e estratégica do cultivo intensivo de Acará Disco (*Symphysodon discus*) em Recife-PE, através do empreendimento VK Discus. O projeto foi estruturado com base em fundamentos sólidos, abrangendo aspectos técnicos, operacionais, mercadológicos e financeiros, que garantem tanto a sustentabilidade econômica quanto a responsabilidade ambiental.

Os indicadores financeiros, como uma lucratividade de 29,22%, rentabilidade anual de 21,00% e payback em apenas 4 anos e 10 meses, demonstram o grande potencial de retorno sobre o investimento. Além disso, o planejamento cuidadoso do fluxo de caixa, controle de custos e estratégias de comercialização mostra a capacidade do empreendimento de operar com eficiência e competitividade no mercado de peixes ornamentais.

O setor de aquarismo ornamental, em expansão no Brasil, oferece oportunidades promissoras para empreendedores que se destacam pela qualidade e inovação, características evidentes na proposta da VK Discus. A localização estratégica do empreendimento, aliada à infraestrutura já existente, fortalece sua capacidade de atender ao mercado local e nacional, maximizando o alcance e a satisfação dos clientes. Embora existam desafios, como o custo elevado de insumos e a necessidade de práticas sustentáveis, o projeto apresenta medidas mitigadoras que asseguram a continuidade e a qualidade da produção. Além disso, o foco na capacitação técnica e na construção de relacionamentos com o mercado consumidor reforça a posição competitiva da empresa.

Conclui-se que a VK Discus não apenas representa um negócio viável do ponto de vista econômico, mas também uma iniciativa que valoriza a sustentabilidade e a excelência, oferecendo perspectivas de crescimento contínuo e impacto positivo no setor de aquarismo ornamental. Com estratégias bem definidas, compromisso com a qualidade e atenção às demandas do mercado, o empreendimento está preparado para se consolidar como referência no segmento.

15. REFERÊNCIAS

- ABINPET. Associação Brasileira da Indústria de Produtos para Animais de Estimação. **Mercado Pet Brasil** 2020. Disponível em: <http://abinpet.org.br/wpcontent/uploads/2020/06/abinpet_folder_2020_draft3.pdf>. Acesso em: 23 mar. 2025.
- Acará disco, o rei dos aquários. *Revista Panorama da Aquicultura*. Disponível em: <<https://www.fishbase.se/summary/11186>>. Acesso em: 23 mar. 2025.
- ANIMAL BUSINESS. **O mercado de organismos aquáticos ornamentais: histórico, perspectivas e futuro**. Disponível em: <<https://animalbusiness.com.br/o-mercado-de-organismos-aquaticos-ornamentais-historico-perspectivas-e-futuro/>>. Acesso em: 23 mar. 2025.
- APAC - Agência Pernambucana de Águas e Clima. **Outorga**. Disponível em: <https://www.apac.pe.gov.br/107-outorga-menu/3-outorga-pagina>. Acesso em: 23 mar. 2025
- AQUABEGINNER. **Criação de discos**. Disponível em: <<http://aquabeginner.blogspot.com/p/criacao-de-discos.html>>. Acesso em: 23 mar. 2025.
- AQUARISMO PAULISTA. **Symphysodon discus**. Disponível em: <<http://www.aquarismopaulista.com/symphysodon-discus/>>. Acesso em: 23 mar. 2025.
- ARAÚJO, Rafael Martins de et al. **Avaliação do mercado de peixes ornamentais em Goiânia e região metropolitana**. 2021.
- BIONDO, M. V.; BURKI, R. P. **Uma revisão sistemática do comércio de peixes ornamentais com ênfase em peixes de recife de coral - uma tarefa impossível**. *Animal*, v. 11, n. 10, p. 2014, 2020.
- BRASIL. Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz). **Manual de Contabilidade Aplicado ao Setor Público**. Disponível em: < <https://www.gov.br/fnde/pt-br/aceso-a-informacao/acoes-e-programas/programas/pdde/media-pdde/ManualdeContabilidadeAplicadaaoSetorPblico.9Edio2022.STN..pdf>>. Acesso em: 23 mar. 2025.
- BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Instrução Normativa STJ/GP nº 20, de 2019**. Disponível em: < <https://transparencia.stj.jus.br/wp-content/uploads/normativo-avaliacao-depreciacao-2019.pdf>>. Acesso em: 23 mar. 2025.

COMEXSTAT. Disponível em: <<http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>>. Acesso em: 23 mar. 2025.

COSTA, Anderson Cristiano Ferreira. **Análise mercadológica da piscicultura ornamental em Camaragibe**. 2019. Trabalho de Conclusão de Curso. Brasil.

DEY, V. K. **O comércio global de peixes ornamentais**. *Informações Fish Internacional*, v. 4, n. 1, p. 52-55, 2016.

INTERNATIONAL TRADE CENTRE. Trade statistics for international business development: List of products imported by Brazil. Disponível em: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c076%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c%7c1. Acesso em 29 mar. 2025.

IUCN. **Lista Vermelha de Espécies Ameaçadas**. Disponível em: <[link se aplicável]>.

LIMA, Alberto Oliveira. **Agronegócio de Peixes Ornamentais no Brasil**. *Panorama da Aquicultura*, 30 de junho de 2001. Disponível em: <<https://panoramadaaquicultura.com.br/agronegocio-de-peixes-ornamentais-no-brasil-e-no-mundo/>>. Acesso em: 23 mar. 2025.

LIMA, Wal. **Mercado da pesca ornamental movimentada R\$ 5 milhões no AM e atrai atenção internacional**. *ACRITICA.COM*, 10 de março de 2022. Disponível em: <[link se aplicável]>. Acesso em: 23 mar. 2025.

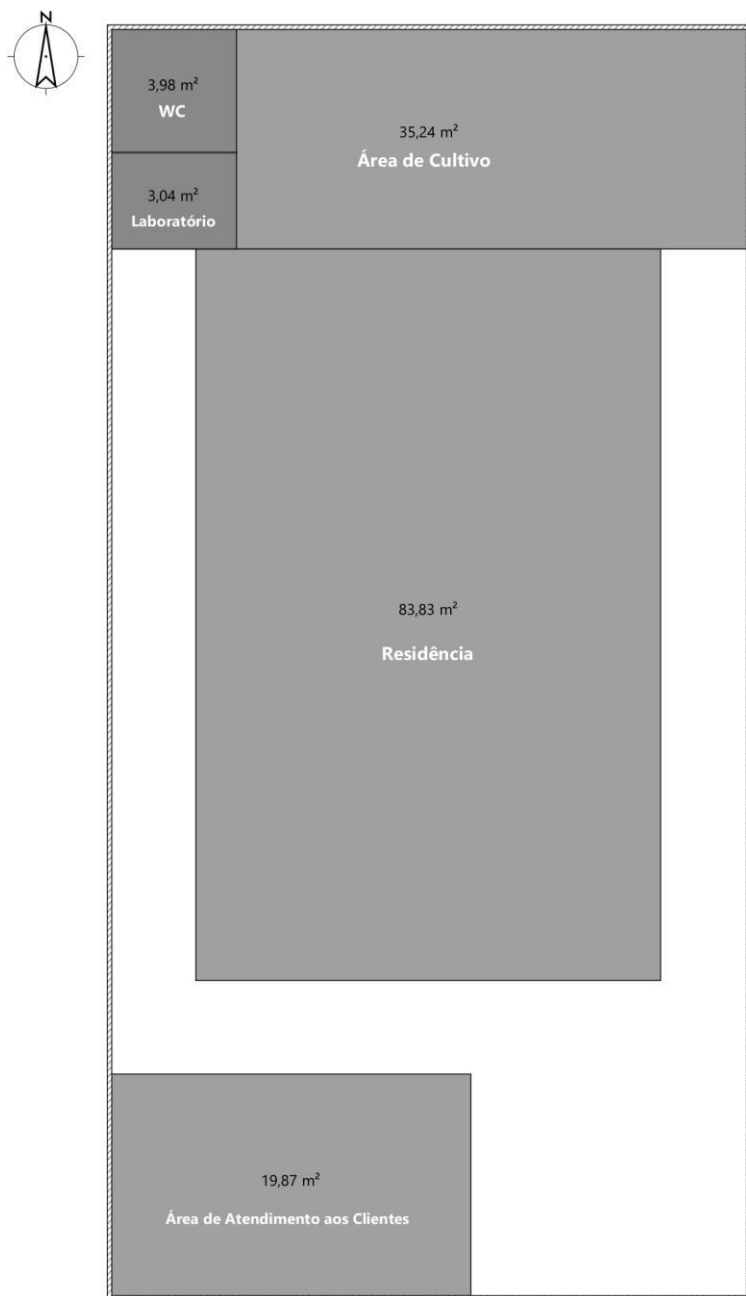
MAR SEM FIM. **Peixes ornamentais: mercado no Brasil e no mundo**. Disponível em: <<https://marsemfim.com.br/peixes-ornamentais-mercado-no-brasil-e-no-mundo/>>. Acesso em: 23 mar. 2025.

REZENDE, F. P.; FUJIMOTO, R. Y. **Peixes ornamentais no Brasil: Mercado, legislação, sistemas de produção e sanidade**. Brasília: Embrapa, 2021. Volume 01. 297 p.

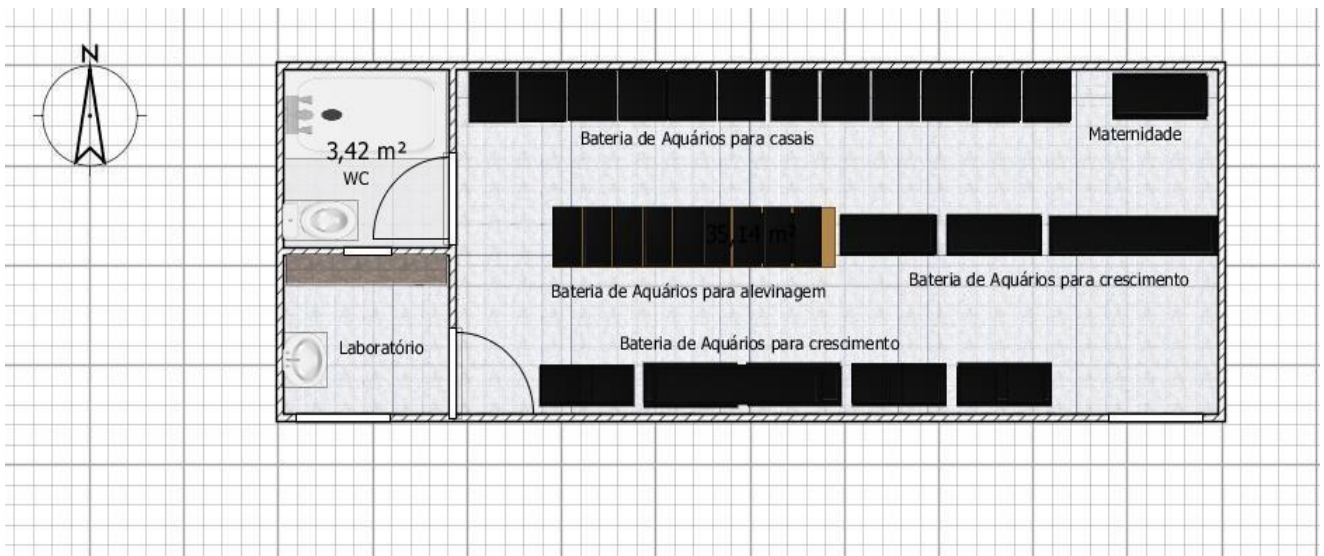
ROSSONI, Felipe; FERREIRA, Efreim J. G.; ZUANON, Jansen. **Fishery and local ecological knowledge of the discus (*Symphysodon aequifasciatus*, Pellegrin 1904: Cichlidae) fishermen in the Reserva de Desenvolvimento Sustentável Piagaçu-Purus, lower Purus River, Brazil**. Volume 9, Número 1, p. 109-128, 2014.

16. APÊNDICES

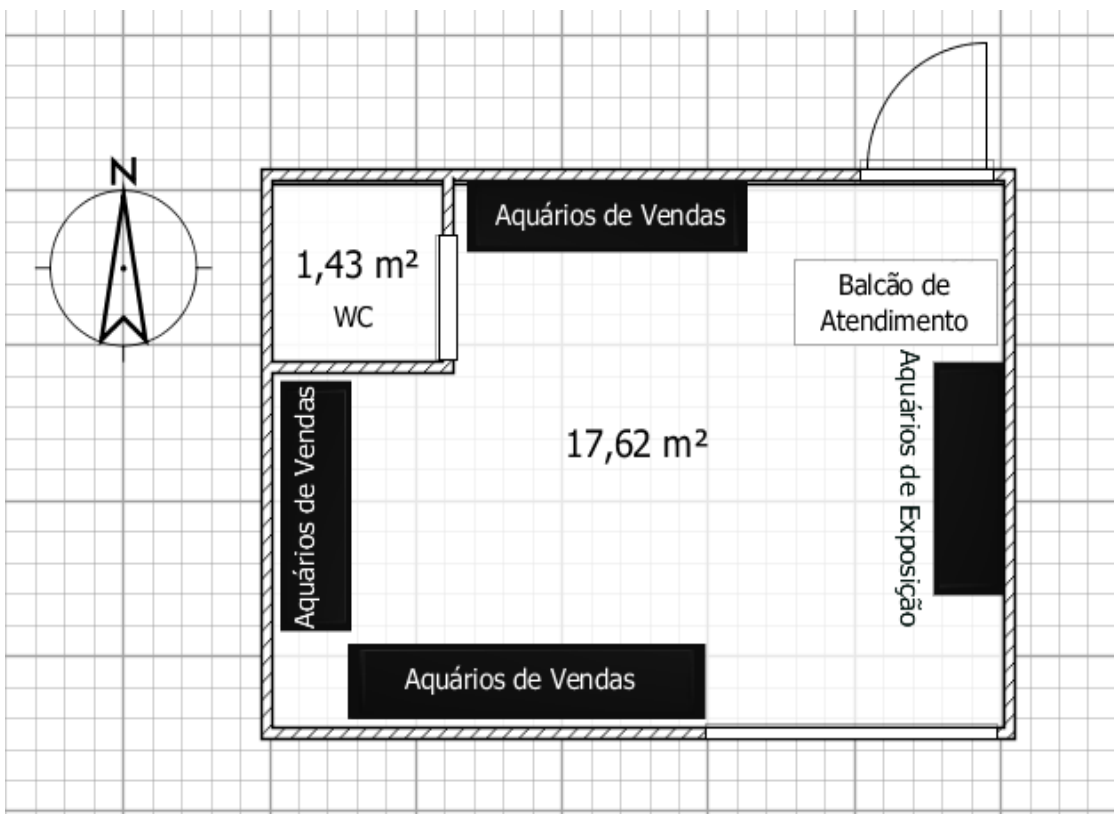
- APÊNDICE A – Área total da propriedade



- APÊNDICE B – Estufa – Área produtiva



- APÊNDICE C – Área de atendimento dos clientes



- APÊNDICE D – Imagem da área produtiva



- APÊNDICE E – Imagem da área de atendimento dos clientes



17. ANEXOS

ANEXO I PNBOX



Viabilidade econômica Vk Discus

Ferramenta de ensino / consultoria



Informações do Plano de Negócio

Nome do projeto

Viabilidade econômica Vlk Discus

Objetivo

Ferramenta de ensino / consultoria

Enquadramento Tributário

MEI - Microempreendedor individual

Período de planejamento

3 anos

Porte da empresa

MEI

Setor de atuação

Agronegócio.

Segmento(s)

Piscicultura Ornamental.

Sócios

KATHARINE BATISTA SANTOS DE SOUZA

Função: Proprietário
Contato: (81) 9 9620-8362

Bióloga pela UFPE
Engenheira de Pesca pela UFRPE
Mestre em Recursos Pesqueiros pela UFRPE
Apaixonada por peixes ornamentais.

Viabilidade econômica Vk Discus

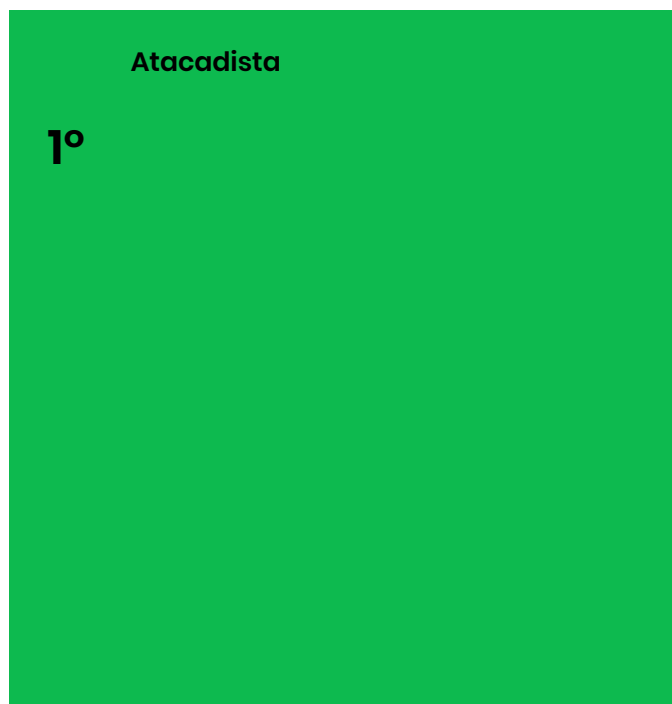
Ferramenta de ensino / consultoria

Cliente - Mercado

Segmentação de Mercado

Acará disco
Segmento 1
Atacadista
Segmento 2
Aquarista
Segmento 3
Pet shop
Segmento 4
Criadores

Matriz dos Segmentos de Clientes Priorizados



Atacadista

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	3
Tem potencial para gerar lucro?	8
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	10
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	6
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	10
Média Geral	7

Aquarista

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	7
Tem potencial para gerar lucro?	9
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	3
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	7
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	10
Média Geral	7

Pet shop

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	5
Tem potencial para gerar lucro?	5
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	9
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	5
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	10
Média Geral	7

Criadores

Atributos avaliados	Notas
É grande o suficiente?	3
Tem potencial para gerar lucro?	3
Não tende a desaparecer em pouco tempo?	3
Tem poucos concorrentes ou concorrentes ineficientes?	3
Seus produtos ou serviços atendem às demandas desse segmento?	10
Média Geral	4

Persona



José

40 anos, Engenheiro de pesca e Veterinário

Estado Civil: Casado

Renda Mensal (R\$): 15000,00

Escolaridade: Ensino Superior

Cidade: RECIFE

Nasceu, estudou, mora e trabalha em Recife. Trabalha como distribuidor de peixes ornamentais para grandes pet shops

"Sou apaixonado por peixe"

Hábitos e comportamentos

Trabalha com compra e venda de peixes ornamentais.

#Um pouco bruto e fechado para relações interpessoal

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

 Manhã

Rotina da distribuidora

 Tarde

Rotina da distribuidora

 Noite

Momento com a família

Quem influencia

Especialistas

Ganhos

- Lucrar sempre mais através da revenda de peixes

Desafios

- Ter sempre disponibilidade de peixes saudáveis

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Aborrecimentos que devem ser evitados

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Quais variáveis estão disponíveis

Oferecer peixes com algum problema de saúde.

Peixes saudáveis, com valor constante e frequência de estoque.



João

35 anos, Administrador

Estado Civil: Solteiro

Renda Mensal (R\$): 5000,00

Escolaridade: Ensino Superior

Cidade: RECIFE

Trabalha muito e quando chega em casa deseja sentar em frente ao aquário e relaxar

"Sempre está a procura de um espécime com uma beleza única."

Hábitos e comportamentos

Além de relaxar diante do aquário durante a semana, gosta de cuidar nos fins de semana. Gostaria tanto dos seus animais que dá nome a cada um dos seus peixes. Aprecia e se apega muito a cada indivíduo do seu aquário.

#Emocional

Fluência Digital

Usando computador



Usando smartphone



Usando aplicativos



Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

 Manhã

Trabalhar

 Tarde

Trabalhar

 Noite

Relaxa curtindo seus peixes

Quem influencia

Amigos



Colegas de trabalho



Especialistas



Avaliação de outros clientes



Mídia tradicional



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Ter um aquário espetacular, digno de inveja

Desafios

- Manter os peixes saudáveis.

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Como manter os peixes saudáveis, quantos pode ter no aquário, qual a alimentação.

Aborrecimentos que devem ser evitados

Ofertar peixes doentes

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Sempre ter exemplares únicos que alguém o desejo do cliente



Paulo

55 anos, Lojista

Estado Civil: Casado

Renda Mensal (R\$): 7000,00

Escolaridade: Ensino Médio

Cidade: Joo Pessoa

Possui uma pet shop com um foco maior em peixes ornamentais de água doce e salgada e produtos ligados a hobby

"Gostaria de ver a satisfação dos seus clientes ao montar um aquário "

Hábitos e comportamentos

Se dedica a sua loja, muitas vezes de domingo a domingo, sempre buscando novas variedades de peixes e produtos.

#Estressado

Fluência Digital

Usando computador

Usando smartphone

Usando aplicativos

Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

Manhã

Está na loja

Tarde

Está na loja

Noite

Se dedica a família

Quem influencia

Avaliação de outros clientes



Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Lucro

Desafios

- Vender todos os peixes sem perdas

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Aborrecimentos que devem ser evitados

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Como manter o animal sadio até o consumidor final. Frequência de disponibilidade.

Entregar animais debilitados ou doentes

Sempre oferece peixes de qualidade e de beleza única



Luís

25 anos, Criador

Estado Civil: Solteiro

Renda Mensal (R\$): 2000,00

Escolaridade: Ensino Médio

Cidade: Maceio

Iniciou uma criação de acará disco e está em busca de juvenis para formar seu plantel

"A vida exige cuidado"

Hábitos e comportamentos

Está sempre em busca de informações nas redes sociais sobre a espécie.

#Sonhador, curioso

Fluência Digital

Usando computador

Usando smartphone

Usando aplicativos

Comprando pela internet



Redes Sociais



Rotina

Manhã

Manejo da criação

Tarde

Manejo da criação

Noite

Busca informações nos grupos sobre o assunto, em redes sociais e em sites de pesquisa.

Quem influencia

Amigos

Especialistas

Redes sociais utilizadas



Ganhos

- Independência financeira

Desafios

- Manter os peixes sadios

Reflexões

Dúvidas ou objeções

Aborrecimentos que devem ser evitados

Experiência ideal e como o negócio ajuda

Tudo sobre o peixe, alimentação, saúde, crescimento, cuidado, vendas

Entregar peixes doentes

Ter linhagens diversas disponíveis

Jornada do Cliente

Persona do Negócio



José

40 anos, Engenheiro de pesca e Veterinário

Nasceu, estudou, mora e trabalha em Recife. Trabalha como distribuidor de peixes ornamentais para grandes pet shops


Ganhos

Lucrar sempre mais através da revenda de peixes

Desafios

Ter sempre disponibilidade de peixes saudáveis

Antes

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Necessidades dos seus clientes	Busca ver a demanda com os seus clientes. Quantidades, espécies, prazos.	Leque de fornecedores	 Satisfeito	Contato indicando qual a disponibilidade de peixes no momento

Durante

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Encomenda	Analisa qual a disponibilidade e indica quais os peixes e quantidades deseja.	Leque de fornecedores	 Satisfeito	Disponibilizar o que for encomendado o mais breve possível.

Depois

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Recebimento e satisfação	Ao receber os peixes ele avalia a saúde, tamanho e quantidades	Leque de fornecedores	 Satisfeito	Embalagens de qualidade e com uma quantidade adequada de peixes por embalagem.

Persona do Negócio



João

35 anos, Administrador

Trabalha muito e quando chega em casa deseja sentar em frente ao aquário e relaxar

Ganhos

Ter um aquário espetacular, digno de inveja

Desafios


Manter os peixes saudáveis.

Antes

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Busca por novidades	Procura em grupos e redes sociais por novos peixes	Boca boca, redes sociais.	 Entusiasmado	Criar conteúdo atrativo e se envolver em grupo sobre o tema

Durante

Compra e pagamento

Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Comprar	Entra em contato, avalia e adquire o peixe que mais lhe agrada	Rede social e whatsapp	 Satisfeito	Um bom atendimento presencial.

Depois

Suporte, troca e devolução

Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Tirar dúvidas	Ao chegar em casa sempre surgem as dúvidas.	Whatsapp e redes sociais	 Entusiasmado	Ter um canal de suporte e pós vendas

Persona do Negócio



Paulo

55 anos, Lojista

Possui uma pet shop com um foco maior em peixes ornamentais de água doce e salgada e produtos ligados aí hobby

Ganhos

Lucro


Desafios

Vender todos os peixes sem perdas

Antes

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Oferta	Aqui cabe ao produtor ir atrás do cliente para oferecer seus peixes.	Whatsapp, redes sociais, pessoalmente.	 Neutro	Mostrar a diversidade de cores e o valor de mercado do peixe

Durante

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Aceite	Ao aceitar a compra o cliente solicita prazo para o pagamento	Presencial	 Satisfeito	Ver qual o melhor prazo para atender os dois lados.

Depois

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Avaliação	Qualidade dos peixes	Observa a saúde e beleza do animal. Tira dúvidas sobre os cuidados	Whatsapp	 Satisfeito	Buscar saber como tá sendo a experiência do cliente, já com foco em uma nova encomenda

Persona do Negócio



Luís

25 anos, Criador

Iniciou uma criação de acará disco e está em busca de juvenis para formar seu plantel


Ganhos

Independência financeira


Desafios

Manter os peixes saudios

Antes

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Descoberta	Formar o plantel	Buscar por variantes de interesse	Redes sociais, grupos de whatsapp	 Entusiasmado	Produção de conteúdo atrativo

Durante

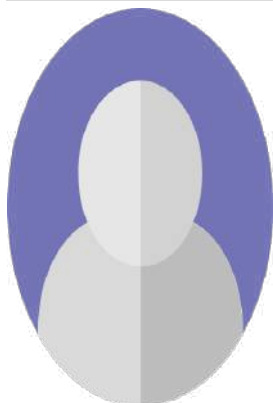
	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Compra e pagamento	Avaliar os peixes	Muita conversa, questionamentos sobre qualidade, saúde e valores	Presencial	 Satisfeito	Dar atenção aos anseios do cliente

Depois

	Objetivo da ação	Ações do Cliente	Pontos de Contato	Estado Emocional	Oportunidades
Lealdade e advocacia	Construção de uma rede	Estreita os laços comerciais, tanto para adquirir novos peixes, quanto para vender sua produção.	Whatsapp	 Satisfeito	Manter um bom relacionamento comercial

Proposta de Valor

Persona do Negócio



José

40 anos, Engenheiro de pesca e Veterinário

Nasceu, estudou, mora e trabalha em Recife. Trabalha como distribuidor de peixes ornamentais para grandes pet shops

Ganhos

Lucrar sempre mais através da revenda de peixes

Desafios

Ter sempre disponibilidade de peixes saudáveis

Benefícios Percebidos pela Persona

Benefícios Funcionais

- Economia de dinheiro
- Segurança
- Rapidez
- Variedade

Benefícios Emocionais

Benefícios Sociais

- Luxo

Outros Benefícios

Formas de Entrega dos Valores à Persona

Economia de dinheiro

Valor de mercado acessível

Segurança

Garantia da saúde dos peixes

Rapidez

Pronto atendimento da encomenda

Variedade

Variedades de cores e tamanhos

Luxo

Trata-se de um animal com um alto valor agregado

Entregas Essenciais

- Valor de mercado acessível
- Garantia da saúde dos peixes
- Pronto atendimento da encomenda

Declaração da Proposta de Valor

Nossa Empresa

Viabilidade econômica Vk Discus

Ajuda

Atacadista

Que desejam

Economia de dinheiro, Segurança, Rapidez, Variedade, Luxo

Por meio de

Fornecimento de peixes saudáveis e bem nutridos, de beleza exuberante

Diferentemente

Concorrência

Os nossos produtos ou serviços

São reconhecidos no mercado pela garantia de qualidade.

Persona do Negócio



João

35 anos, Administrador

Trabalha muito e quando chega em casa deseja sentar em frente ao aquário e relaxar

Ganhos

Ter um aquário espetacular, digno de inveja

Desafios

Manter os peixes saudáveis.

Benefícios Percebidos pela Persona

Benefícios Funcionais

- Economia de dinheiro
- Segurança
- Variedade

Benefícios Emocionais

- Bem-estar
- Realização Pessoal

Benefícios Sociais

- Diversão e Entretenimento

Outros Benefícios

Formas de Entrega dos Valores à Persona

Economia de dinheiro

Preços que fazem frente a concorrência

Segurança

Peixes saudáveis e bem nutridos

Variedade

Disponibilidade de variáveis distintas

Diversão e Entretenimento

Hobby que proporciona relaxamento e aprendizado

Bem-estar

Recomendado como terapia de relaxamento

Realização Pessoal

São espécimes únicos e desejados por outros aquaristas

Entregas Essenciais

- Preços que fazem frente a concorrência
- Peixes saudáveis e bem nutridos
- Disponibilidade de variáveis distintas

Declaração da Proposta de Valor

Nossa Empresa

Viabilidade econômica Vk Discus

Ajuda

Aquarista

Que desejam

Economia de dinheiro, Segurança, Variedade, Diversão e Entretenimento, Bem-estar, Realização Pessoal

Por meio de

Do compromisso com as boas práticas de manejo no cultivo

Diferentemente

Concorrência

Os nossos produtos ou serviços

São peixes de qualidade ímpar e beleza exuberante

Persona do Negócio



Paulo

55 anos, Lojista

Possui uma pet shop com um foco maior em peixes ornamentais de água doce e salgada e produtos ligados aí hobby

Ganhos

Lucro

Desafios

Vender todos os peixes sem perdas

Benefícios Percebidos pela Persona

Benefícios Funcionais

- Conforto e conveniência
- Economia de dinheiro
- Segurança
- Variedade

Benefícios Emocionais

Benefícios Sociais

- Luxo

Outros Benefícios

Formas de Entrega dos Valores à Persona

Conforto e conveniência

Através da oferta direto no estacionamento

Economia de dinheiro

Valores que fazem frente a concorrência

Segurança

Peixes saudáveis e bem nutridos

Variedade

Variedade de cores e tamanhos

Luxo

Espécie de alto valor agregado

Entregas Essenciais

- Através da oferta direto no estacionamento
- Valores que fazem frente a concorrência
- Peixes saudáveis e bem nutridos

Declaração da Proposta de Valor

Nossa Empresa

Viabilidade econômica Vk Discus

Ajuda

Pet shop

Que desejam

Conforto e conveniência, Economia de dinheiro, Segurança, Variedade, Luxo

Por meio de

Compromisso de boas práticas de manejo no cultivo

Diferentemente

Concorrência

Os nossos produtos ou serviços

Peixes de qualidade reconhecida no mercado

Persona do Negócio



Luís

25 anos, Criador

Iniciou uma criação de acará disco e está em busca de juvenis para formar seu plantel

Ganhos

Independência financeira

Desafios

Manter os peixes saudáveis

Benefícios Percebidos pela Persona

Benefícios Funcionais

- Aprendizado e autodesenvolvimento
- Segurança

Benefícios Emocionais

- Realização Pessoal

Benefícios Sociais

- Status

Outros Benefícios

Formas de Entrega dos Valores à Persona

Aprendizado e autodesenvolvimento

Através da busca de conhecimento a respeito do assunto

Segurança

Através da qualidade do peixe ofertado

Realização Pessoal

Ao construir um negocio de sucesso

Status

Criar disco confere um ar de sabedoria

Entregas Essenciais

- Através da qualidade do peixe ofertado

Declaração da Proposta de Valor

Nossa Empresa

Viabilidade econômica Vk Discus

Ajuda

Criadores

Que desejam

Aprendizado e autodesenvolvimento, Segurança, Realização Pessoal, Status

Por meio de

experiência de adquirir peixes saudáveis e bem nutridos

Diferentemente

Concorrência

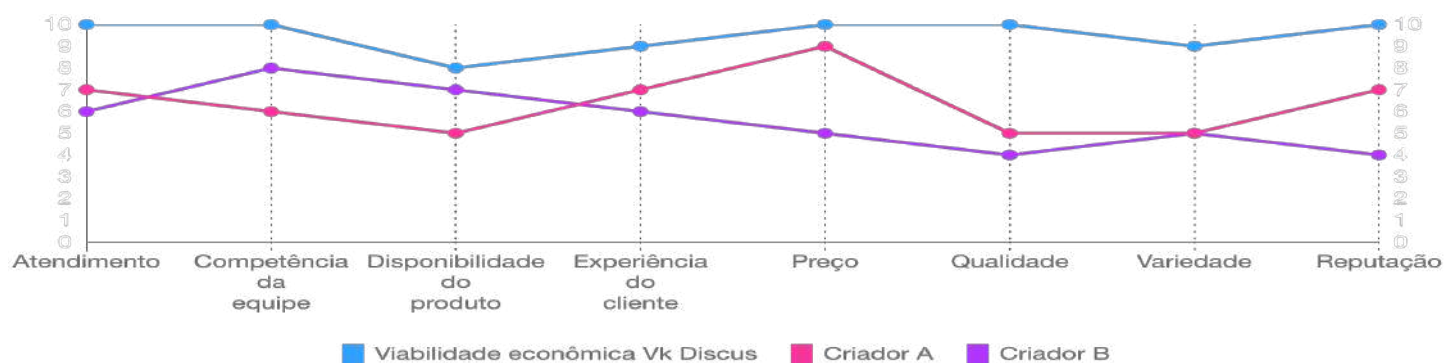
Os nossos produtos ou serviços

apresentam qualidade ímpar.

Análise de Concorrência

Atributos Avaliados	Viabilidade econômica Vk Discus	Criador A	Criador B
Atendimento	10	7	6
Competência da equipe	10	6	8
Disponibilidade do produto	8	5	7
Experiência do cliente	9	7	6
Preço	10	9	5
Qualidade	10	5	4
Reputação	10	7	4
Variedade	9	5	5
Média Geral	10	6	6

Avaliação das Pontuações



Altos e Baixos

Forças do negócio frente à concorrência

Atendimento, Competência da equipe, Disponibilidade do produto, Experiência do cliente, Preço, Qualidade, Reputação e Variedade

Fraquezas do negócio frente à concorrência

Destaque do Negócio

Atributo em que seu negócio mais se destaca

Atendimento, Competência da equipe, Preço, Qualidade e Reputação

Forças e Fraquezas

Pessoas

Qualificação da equipe	
Nível de habilidades e experiências do time para executar atividades e enfrentar desafios com competência.	
Classificação	
Força	Alto Impacto
A experiencia com manejo é essencial ao desenvolvimento da atividade. Sem qualificação não tem como manter a produção.	

Recrutamento e seleção	
Processo de atrair candidatos e escolher os mais adequados para preencher posições no negócio.	
Classificação	
Fraqueza	Baixo Impacto
Falta mão de obra qualificada. Apresenta um baixo impacto pois a criação ainda é pequena e necessita de pouco pessoal	

Treinamento da equipe	
Oferta de capacitação para aprimorar as habilidades e conhecimentos do colaborador.	
Classificação	
Força	Alto Impacto
Como o proprietário apresenta formação superior na área o treinamento da equipe é constante	

Marketing

Reputação e imagem

Percepção que clientes, parceiros e o público em geral têm do negócio.

Classificação

Força

Alto Impacto

Reputação construída ao longo de mais de 10 anos

Presença digital

Visibilidade de um negócio nos meios online, como redes sociais, site e outras plataformas digitais.

Classificação

Fraqueza

Baixo Impacto

Em meio a uma era digital ainda estamos engatinhando neste quesito

Localização

Escolha estratégica do espaço físico onde o negócio está estabelecido.

Classificação

Força

Alto Impacto

Boa localização para envio dos peixes, próximo a importantes rodovias e aeroporto

Preço competitivo

Valores definidos para produtos ou serviços alinhados com o mercado, atrativos para o cliente e que geram lucros.

Classificação

Força

Alto Impacto

sem justificativa

Finanças

Capital de giro disponível

Recursos financeiros para financiar as operações diárias, como pagamento de despesas, fornecedores e salários.

Classificação

Fraqueza

Alto Impacto

sem justificativa

Lucratividade

Capacidade de gerar lucros a partir das operações e atividades comerciais.

Classificação

Força

Alto Impacto

sem justificativa

Operação

Instalações e equipamentos

Espaços físicos e aos recursos utilizados pelo negócio para executar suas atividades.

Classificação

Fraqueza

Alto Impacto

O espaço físico disponível limita o crescimento

Capacidade de atendimento

Habilidade em responder às demandas dos clientes de forma eficaz.

Classificação

Força

Alto Impacto

O conhecimento dos proprietários faz com que os clientes se sintam seguros e confiantes.

Produtividade

Eficiência com que o negócio utiliza seus recursos para produzir ou vender bens ou serviços.

Classificação

Força

Alto Impacto

Por serem espécies altamente prolíferas a produtividade também torna-se alta

Controle de qualidade

Procedimentos para garantir que produtos ou serviços atendam aos padrões de qualidade estabelecidos.

Classificação

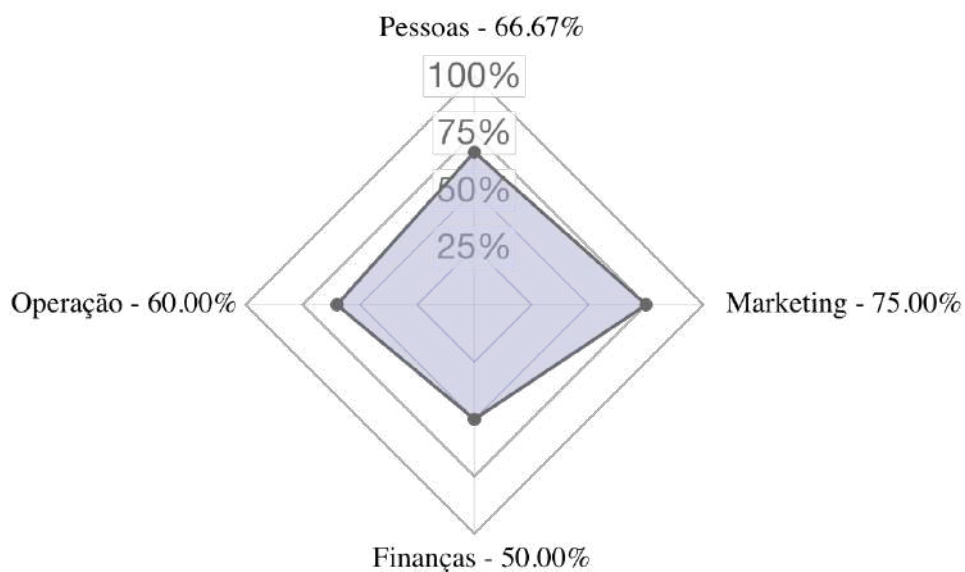
Força

Alto Impacto

A garantia da sanidade dos peixes é essencial para o empreendimento

Análise de Ambiente Interno

Dimensões



Matriz

9 Forças de Alto Impacto	2 Fraquezas de Alto Impacto
0 Forças de Baixo Impacto	2 Fraquezas de Baixo Impacto

Forças de alto impacto (9)

Qualificação da equipe

Treinamento da equipe

Reputação e imagem

Localização

Preço competitivo

Lucratividade

Capacidade de atendimento

Produtividade

Controle de qualidade

Forças de baixo impacto (0)

Fraqueza de alto impacto (2)

Capital de giro disponível

Instalações e equipamentos

Fraquezas de baixo impacto (2)

Recrutamento e seleção

Presença digital

Oportunidades e Ameaças

Político-Legal

Tributação e impostos	
Obrigações financeiras que um negócio deve cumprir perante o governo.	
Classificação	
Ameaça	Alto Impacto
A taxação para envio de peixes e compra de mercadorias tem grande impacto	

Leis ambientais	
Regulamentações que estabelecem diretrizes para proteger o meio ambiente e o uso sustentável dos recursos naturais.	
Classificação	
Ameaça	Alto Impacto
A burocracia para legalização impede o enquadramento em benefícios bancários, de auxílio a produção, entre outros	

Econômico

Variação de câmbio	
Flutuações no valor de uma moeda em relação a outras moedas estrangeiras.	
Classificação	
Ameaça	Alto Impacto

Rações e equipamentos para aquarismos sofrem os efeitos da variação de câmbio de forma direta

Crescimento econômico

Aumento do produto interno bruto (PIB) de uma economia ao longo do tempo.

Classificação

Oportunidade

Alto Impacto

sem justificativa

Renda dos consumidores

Montante de dinheiro disponível para os indivíduos gastarem em bens e serviços.

Classificação

Oportunidade

Alto Impacto

Com o aumento do poder aquisitivo as vendas também aumentam

Crédito disponível

Capacidade de um pequeno negócio de acessar financiamento para investimentos, expansões ou outras necessidades financeiras.

Classificação

Ameaça

Baixo Impacto

A burocracia para a aquisição de crédito dificulta o crescimento

Social

Busca por qualidade de vida

Desejo das pessoas por um estilo de vida que traga bem-estar, saúde e equilíbrio entre trabalho e vida pessoal.

Classificação

Oportunidade

Baixo Impacto

Ter um aquário em casa é recomendado por terapeutas como estratégia de alívio de estresse

Hábitos de consumo

Tendências e padrões de comportamento de gastos, incluindo preferências por produtos e canais de compra.

Classificação

Oportunidade

Alto Impacto

Quem começa a criar peixes sempre quer mais um. Além dos que precisam ser substituídos porque morreram.

Tecnológico

Fontes de energia

Diferentes formas de obter energia para alimentar operações, sistemas elétricos e necessidades energéticas.

Classificação

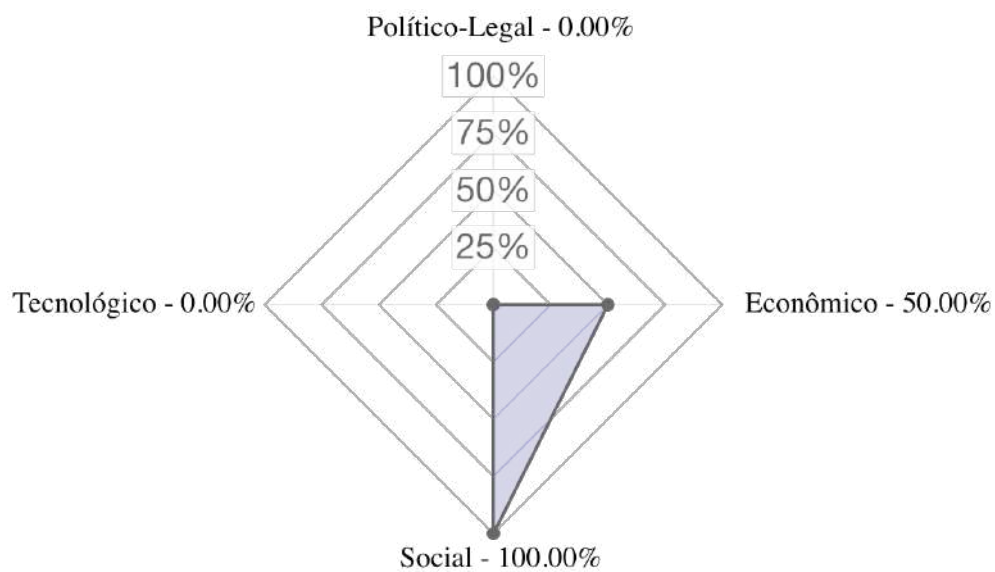
Ameaça

Alto Impacto

Alto custo com água e energia traz impactos na produção.

Análise de Ambiente Interno

Dimensões



Matriz

3 Oportunidades de Alto Impacto	4 Ameaças de Alto Impacto
1 Oportunidades de Baixo Impacto	1 Ameaças de Baixo Impacto

Oportunidades de alto impacto (3)

Crescimento econômico

Renda dos consumidores

Hábitos de consumo

Oportunidades de baixo impacto (1)

Busca por qualidade de vida

Ameaças de alto impacto (4)

Tributação e impostos

Leis ambientais

Variação de câmbio

Fontes de energia

Ameaças de baixo impacto (1)

Crédito disponível

Análise Swot

Principais Fatores Positivos – Ajudam a alcançar os objetivos

Forças – Fatores Internos

Qualificação da equipe

Treinamento da equipe

Reputação e imagem

Localização

Preço competitivo

Lucratividade

Capacidade de atendimento

Produtividade

Controle de qualidade

Oportunidades – Fatores Externos

Crescimento econômico

Renda dos consumidores

Hábitos de consumo

Principais Fatores Negativos – Atrapalham a alcançar os objetivos

Fraquezas – Fatores Internos

Capital de giro disponível

Instalações e equipamentos

Ameaças – Fatores Externos

Tributação e impostos

Leis ambientais

Variação de câmbio

Fontes de energia

Tipos de Estratégia

Situação do negócio

Manutenção



Estratégia de Manutenção

Diagnóstico:

Há mais ameaças e forças. Embora seja uma postura defensiva, vai,além da sobrevivência, pois a empresa tenta manter sua posição no,mercado.

Medidas possíveis:

Pense em estratégias que diminuam o impacto negativo das ameaças,sobre suas forças ao mesmo tempo que usa esses pontos fortes para,neutralizar as ameaças. Algumas alternativas são monitorar a,movimentação dos concorrentes e as necessidades do público,,buscando ofertar serviços a novos segmentos de mercado.

Ações Estratégicas

Principais Fatores Positivos – Ajudam a alcançar os objetivos

Forças Priorizadas – Fatores Internos

Preço competitivo	
Valores definidos para produtos ou serviços alinhados com o mercado, atrativos para o cliente e que geram lucros.	
Classificação	
Força	Alto Impacto
sem justificativa	
Como potencializar o item	
Pesquisas de mercado	

Controle de qualidade	
Procedimentos para garantir que produtos ou serviços atendam aos padrões de qualidade estabelecidos.	
Classificação	
Força	Alto Impacto
A garantia da sanidade dos peixes é essencial para o empreendimento	
Como potencializar o item	
Deixando claro para os clientes	

Reputação e imagem	
Percepção que clientes, parceiros e o público em geral têm do negócio.	

Classificação	
Força	Alto Impacto
Reputação construída ao longo de mais de 10 anos	
Como potencializar o item	
Manter a qualidade dos peixes	

Oportunidades Priorizadas – Fatores Externos

Renda dos consumidores	
Montante de dinheiro disponível para os indivíduos gastarem em bens e serviços.	
Classificação	
Oportunidade	Alto Impacto
Com o aumento do poder aquisitivo as vendas também aumentam	
Como aproveitar o item	
Mais publicidade gerando um maior desejo de aquisição	

Crescimento econômico	
Aumento do produto interno bruto (PIB) de uma economia ao longo do tempo.	
Classificação	
Oportunidade	Alto Impacto
sem justificativa	
Como aproveitar o item	
Divulgação do produto atraindo novos clientes	

Hábitos de consumo	
Tendências e padrões de comportamento de gastos, incluindo preferências por produtos e canais de compra.	
Classificação	
Oportunidade	Alto Impacto
Quem começa a criar peixes sempre quer mais um. Além dos que precisam ser substituídos porque morreram.	

Como aproveitar o item

Apresentar de tempos em tempos novas variantes, incentivando o desejo do cliente

Principais Fatores Negativos – Atrapalham a alcançar os objetivos

Fraquezas Priorizadas – Fatores Internos

Capital de giro disponível	
Recursos financeiros para financiar as operações diárias, como pagamento de despesas, fornecedores e salários.	
Classificação	
Fraqueza	Alto Impacto
sem justificativa	
Como corrigir o item	
Melhorar a estratégia financeira	

Instalações e equipamentos	
Espaços físicos e aos recursos utilizados pelo negócio para executar suas atividades.	
Classificação	
Fraqueza	Alto Impacto
O espaço físico disponível limita o crescimento	
Como corrigir o item	
Buscar um local mais amplo que permita a expansão	

Ameaças Priorizadas – Fatores Externos

Fontes de energia	
Diferentes formas de obter energia para alimentar operações, sistemas elétricos e necessidades energéticas.	
Classificação	
Ameaça	Alto Impacto
Alto custo com água e energia traz impactos na produção.	
Como neutralizar o item	
Buscar energias renováveis, como a energia solar	

Tributação e impostos	
Obrigações financeiras que um negócio deve cumprir perante o governo.	
Classificação	
Ameaça	Alto Impacto
A taxação para envio de peixes e compra de mercadorias tem grande impacto	
Como neutralizar o item	
Realizar constantes pesquisas em busca de empresas com uma menor taxação	

Investimento fixo

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Agitador magnético	1	160,00	160,00	0.20
Aquário casais 125L	24	370,00	8.880,00	11.13
Aquários 250L	30	1.000,00	30.000,00	37.61
Armário multiuso	1	200,00	200,00	0.25
Balança digital de precisão	1	35,00	35,00	0.04
Balcão de atendimento	1	480,00	480,00	0.60
Banqueta escada	3	99,90	299,70	0.38
Becker 1000ml	1	27,00	27,00	0.03
Bomba periférica 1CV	1	536,00	536,00	0.67
Caixa d'água 5000L	1	3.569,90	3.569,90	4.47
Cilindro O2 1m³	1	824,00	824,00	1.03
Compressor Acq 003	3	430,00	1.290,00	1.62
Conexões e tubulações	1	2.000,00	2.000,00	2.51
Divisor de ar (cartela 20 unidades)	4	73,38	293,52	0.37
Estante metalon 200x150x40cm	7	1.000,00	7.000,00	8.78
Estante metalon 200x150x50cm	3	1.200,00	3.600,00	4.51
Filtro de esponja	54	44,84	2.421,36	3.04
Mangueira cristal 3/4 30m	2	135,00	270,00	0.34
Mangueira de silicone 100m	1	110,00	110,00	0.14
Matriz	20	250,00	5.000,00	6.27
Matriz	30	300,00	9.000,00	11.28
Multiparametro	1	161,00	161,00	0.20
Notebook Lenovo	1	3.446,99	3.446,99	4.32
Puçá 25cm	6	22,00	132,00	0.17
Puçá 7,5cm	4	9,00	36,00	0.04
Total			79.772,47	100.00

Investimento pré-operacional

Descrição	Valor total (R\$)	%
Gastos de legalização	60,00	43.83
Taxas e licenças	76,90	56.17
Total	136,90	100.00

Estoque Inicial

Descrição	Quant.	Valor unitário (R\$)	Valor total (R\$)	%
Anticloro (kg)	3	39,56	118,68	4.07
Aqualife (100 ml)	3	37,70	113,10	3.88
Artêmia (kg)	1	440,00	440,00	15.09
Bicarbonato de sódio (kg)	7	16,00	112,00	3.84
Permanganato de potássio (g)	258	1,20	309,60	10.62
Ração INVE (3 kg)	3	280,00	840,00	28.80
Ração Nutrimia (6 kg)	2	469,47	938,94	32.20
Sal grosso (25 kg)	1	25,00	25,00	0.86
Teste de cloro (15 ml)	1	19,00	19,00	0.65
Total			2.916,32	100.00

Capital de Giro

Prazos Médios de Recebimento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
À vista	0	100.00
Total	0	100.00

Prazos Médios de Pagamento

Prazo	Média ponderada (dias)	%
180 dias	180	100.00
Total	180	100.00

Resultados

Ciclo Financeiro	185 dias
Prazo Médio de Estoque	365 dias
Prazo Médio de Recebimento	0 dia
Prazo Médio de Pagamento	180 dias

Giro de Caixa Anual	1.95 dias
----------------------------	------------------

Necessidade de Capital de Giro	R\$ 29.334,00
Desembolso Anual	R\$ 57.080,44
Reserva Financeira	R\$ 1,00

Investimento Total

Aplicação de Recursos

Fontes de Recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
KATHARINE BATISTA SANTOS DE SOUZA	94.505,50	100.00 %
Total	94.505,50	100.00

Total dos investimentos

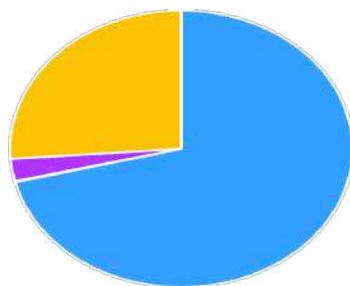
Descrição	Valor (R\$)	%
Investimentos fixos	79.772,47	71.12
Investimentos pré-operacionais	136,90	0.12
Estoque inicial	2.916,32	2.60
Capital de giro	29.334,003	26.15
Total	112.159,693	100.00

Total das fontes de recursos

Descrição	Valor (R\$)	%
Fontes de recurso próprio	94.505,50	84.26
Fontes de recurso de terceiros	17.654,193	15.74
Total	112.159,693	100.00

Gráficos

Aplicação de Recursos

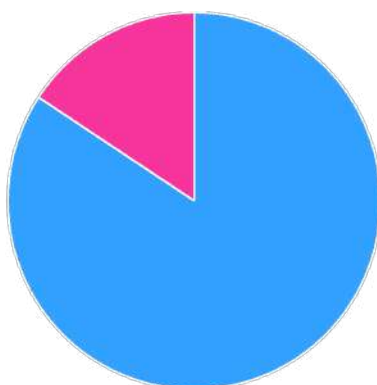


Investimentos Fixos: R\$ 79.772,47

Investimentos Pré-operacionais: R\$ 136,90 Estoque Inicial: R\$ 2.916,32

Capital de Giro: R\$ 29.334,00

Fontes de Recursos



Fontes de recurso próprio: R\$ 94.505,50 Fontes de recurso de terceiros: R\$ 17.654,19

Produtos e Serviços

Descrição	Categoria	Preço de Venda (R\$)
Juvenis de Acará disco	Fabricação Própria	70,00

Receita

Descrição	Categoria	Quant.	Preço de venda (R\$)	Valor total	%
Juvenis de Acará disco	Produto de fabricação própria	96	70,00	6.720,00	100.00
Total			-	6.720,00	100.00

Projeção da Receita

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

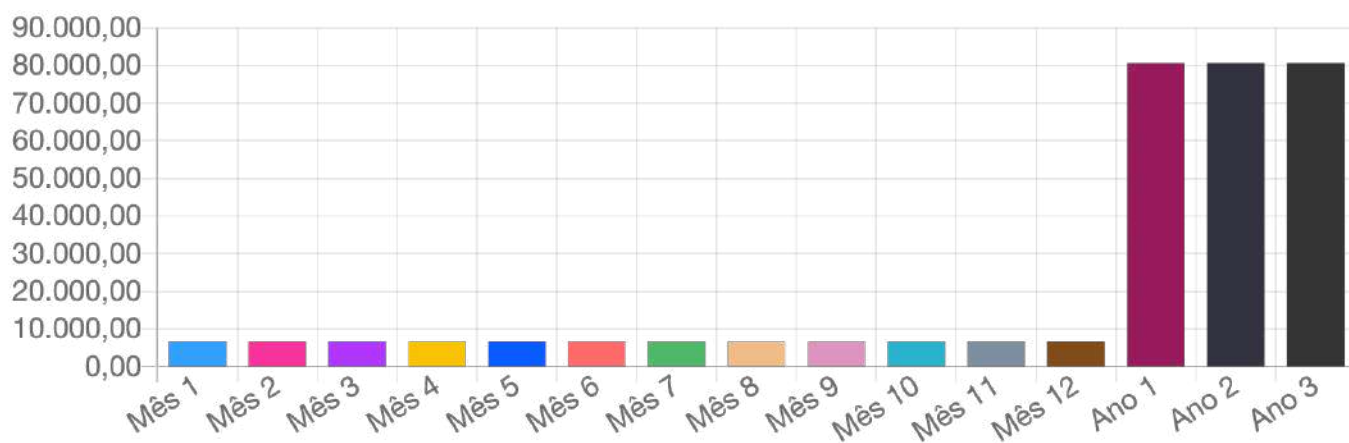
Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	6.720,00
Mês 2	6.720,00
Mês 3	6.720,00
Mês 4	6.720,00
Mês 5	6.720,00
Mês 6	6.720,00
Mês 7	6.720,00
Mês 8	6.720,00
Mês 9	6.720,00
Mês 10	6.720,00
Mês 11	6.720,00
Mês 12	6.720,00

Totais anuais

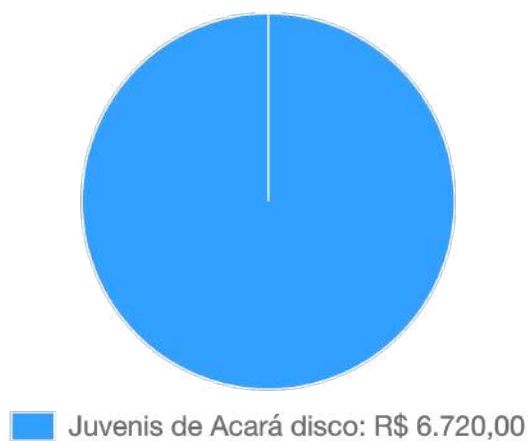
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	80.640,00
Segundo Ano	80.640,00
Terceiro Ano	80.640,00

Gráficos

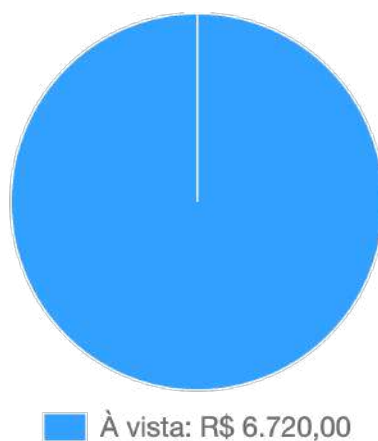
Evolução da receita



Top 5 Geração de receita: Produtos e Serviços



Receita de acordo com parcelamento



Produtos de Fabricação Própria
Custos dos Produtos e Serviços

Juvenis de Acará disco					Preço de venda: R\$ 70,00	
Nome do insumo	Quant.	Unidade de medida	Valor unitário (R\$)	%	Valor total (R\$)	
Ração nutrimia	2.08	g	0,24	23.23	0.50	
Ração INVE	2.42	g	0,28	31.53	0.68	
Artêmia	0.26	g	1,32	15.97	0.34	
Sal grosso	7.79	g	0,01	3.63	0.08	
Anticloro	0.66	g	0,14	4.30	0.09	
Bicarbonato de sódio	2.08	g	0,05	4.84	0.10	
Teste de cloro	0.01	ml	0,12	0.06	0.00	
Aqualife	0.09	ml	1,13	4.73	0.10	
Permanganato de Potásio	0.07	mg	3,60	11.72	0.25	
Total				100	2,149	

Custo dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos

Descrição	Custo un. (R\$)	Quant.	Custo total (R\$)	%
-----------	-----------------	--------	-------------------	---

Projeção do Custo de Mercadoria Vendida

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

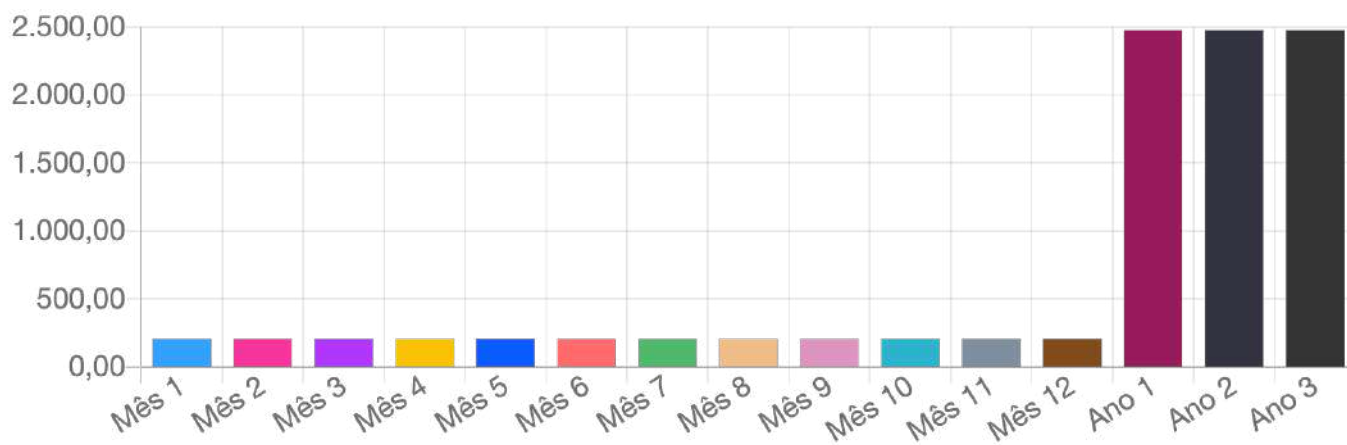
Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	206,323
Mês 2	206,323
Mês 3	206,323
Mês 4	206,323
Mês 5	206,323
Mês 6	206,323
Mês 7	206,323
Mês 8	206,323
Mês 9	206,323
Mês 10	206,323
Mês 11	206,323
Mês 12	206,323

Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	2.475,878
Segundo Ano	2.475,878
Terceiro Ano	2.475,878

Gráfico

Evolução dos Custos dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos



Custos Variáveis

Descrição	Receita (R\$)	Percentual (%)	Total (R\$)
Outros custos	6.720,00	1.50	100,80
Publicidade	6.720,00	1.00	67,20
Total			168,00

Projeção dos Custos Variáveis

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	168,00
Mês 2	168,00
Mês 3	168,00
Mês 4	168,00
Mês 5	168,00
Mês 6	168,00
Mês 7	168,00
Mês 8	168,00
Mês 9	168,00
Mês 10	168,00
Mês 11	168,00
Mês 12	168,00

Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	2.016,00
Segundo Ano	2.016,00
Terceiro Ano	2.016,00

Depreciação

Descrição	Vida útil	Val. residual (R\$)	Val. total (R\$)	Depreciação anual (R\$)	Depreciação mensal (R\$)
Agitador magnético	5 anos		160,00	32,00	2,667
Aquário casais 125L	15 anos	1.000,00	8.880,00	525,333	43,778
Aquários 250L	15 anos	3.000,00	30.000,00	1.800,00	150,00
Armário multiuso	10 anos	50,00	200,00	15,00	1,25
Balança digital de precisão	5 anos		35,00	7,00	0,583
Balcão de atendimento	10 anos	50,00	480,00	43,00	3,583
Banqueta escada	5 anos		299,70	59,94	4,995
Becker 1000ml	15 anos		27,00	1,80	0,15
Bomba periférica 1CV	10 anos	50,00	536,00	48,60	4,05
Caixa d'água 5000L	30 anos	500,00	3.569,90	102,33	8,528
Cilindro O2 1m³	15 anos	100,00	824,00	48,267	4,022
Compressor Acq 003	8 anos	100,00	1.290,00	148,75	12,396
Conexões e tubulações	50 anos		2.000,00	40,00	3,333
Divisor de ar (cartela 20 unidades)	5 anos		293,52	58,704	4,892
Estante metalon 200x150x40cm	15 anos	500,00	7.000,00	433,333	36,111
Estante metalon 200x150x50cm	15 anos	250,00	3.600,00	223,333	18,611
Filtro de esponja	5 anos		2.421,36	484,272	40,356
Mangueira cristal 3/4 30m	2 anos		270,00	135,00	11,25
Mangueira de silicone 100m	5 anos		110,00	22,00	1,833
Matriz	3 anos	5.000,00	5.000,00		
Matriz	3 anos	9.000,00	9.000,00		
Multiparametro	5 anos		161,00	32,20	2,683
Notebook Lenovo	5 anos	200,00	3.446,99	649,398	54,116
Puçá 25cm	5 anos		132,00	26,40	2,20
Puçá 7,5cm	5 anos		36,00	7,20	0,60
Total				4.943,86	411,988

Custos com Pessoal

Cargo	Nº Emprega-dos	Salário Mensal (R\$)	Custo com Salários (R\$)	Encargo Social (%)	Custo com Encargos (R\$)	Benefícios (R\$)	Custo Total (R\$)
Prolabore	1	2.687,91	2.687,91	12,30	330,613		3.019,523
Total							3.019,52

Custos Fixos

Descrição	Valor total	Porcentagem
Água	181,76	4.15
Amortização de empréstimos	408,08	9.31
Contribuição MEI (Microempreendedor Individual)	76,90	1.75
Depreciação	411,99	9.40
Encargos sociais sobre salários	330,61	7.54
Luz	94,13	2.15
Materiais de limpeza	20,00	0.46
Material de escritório	10,00	0.23
Outras despesas	100,00	2.28
Salários e Benefícios	2.688,91	61.36
Telefone e internet	60,00	1.37
Total	4.382,38	100.00

Projeção dos Custos Fixos

Tipo de projeção: Inserir valores manualmente

Totais mensais

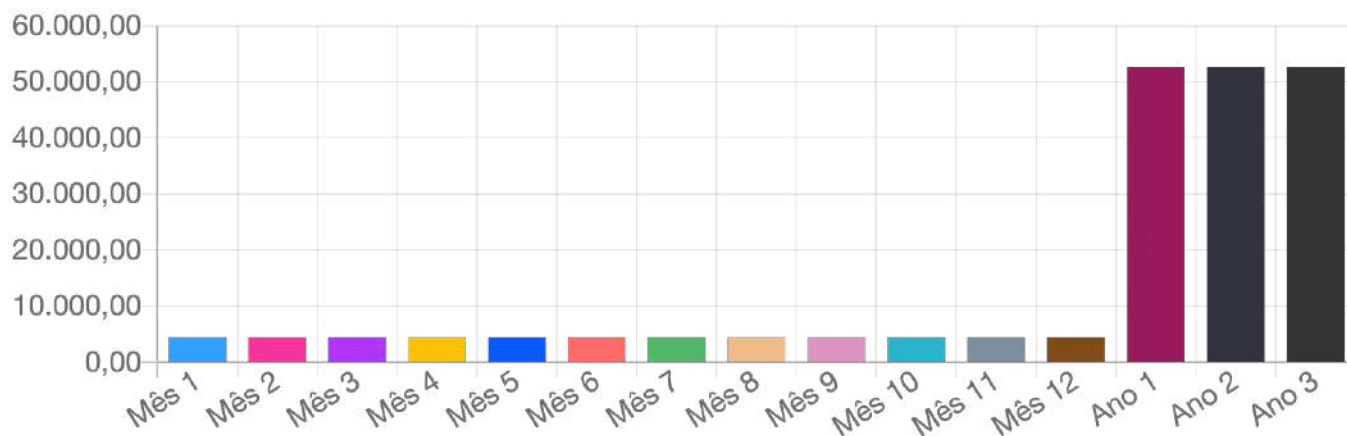
Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	4.382,38
Mês 2	4.382,38
Mês 3	4.382,38
Mês 4	4.382,38
Mês 5	4.382,38
Mês 6	4.382,38
Mês 7	4.382,38
Mês 8	4.382,38
Mês 9	4.382,38
Mês 10	4.382,38
Mês 11	4.382,38
Mês 12	4.382,38

Totais anuais

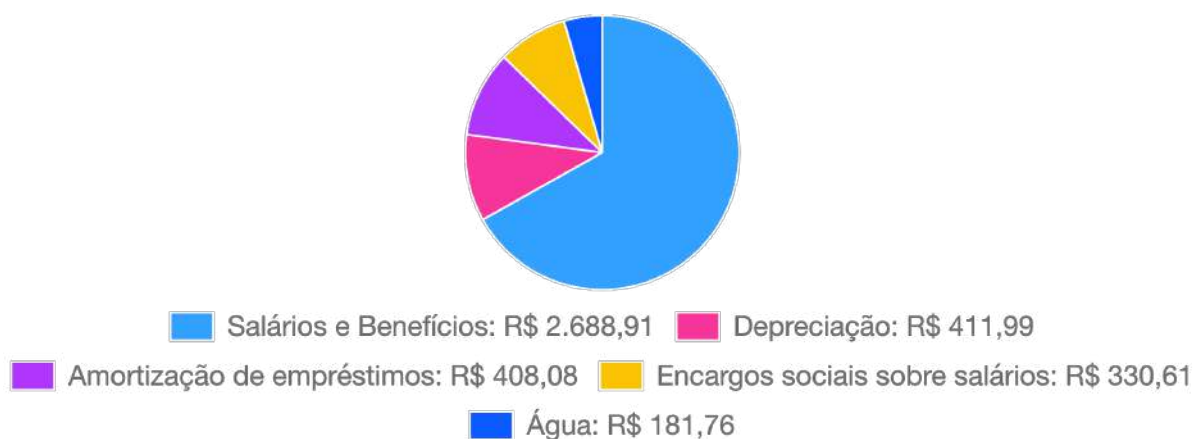
Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	52.588,56
Segundo Ano	52.588,56
Terceiro Ano	52.588,56

Gráficos

Evolução dos Custos Fixos



Top 5 Custos Fixos



DRE

1. Receita Total

Descrição	Valor (R\$)	%
Vendas à Vista	6.720,00	100.00
Vendas à Prazo	0,00	0.00
Total	6.720,00	100.00

2. Custos Variáveis Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
CPV - Custos dos Produtos de Vendidos	206,323	3.07
CMV - Custos das Mercadorias Vendidas	0,00	0.00
CSV - Custos dos Serviços Vendidos	0,00	0.00
Publicidade	67,20	1.00
Outros custos	100,80	1.50
Total	374,323	5.57

3. Margem de Contribuição

	Valor (R\$)	%
Total	6.345,677	94.43

4. Custos Fixos Totais

Descrição	Valor (R\$)	%
Salários e Benefícios	2.688,91	40.01
Encargos sociais sobre salários	330,61	4.92
Água	181,76	2.71
Luz	94,13	1.40
Telefone e internet	60,00	0.89
Depreciação	411,99	6.13
Contribuição MEI (Microempreendedor Individual)	76,90	1.14
Amortização de empréstimos	408,08	6.07

Descrição	Valor (R\$)	%
Material de escritório	10,00	0.15
Materiais de limpeza	20,00	0.30
Outras despesas	100,00	1.49
Total	4.382,38	65.21

5. Resultado Operacional

	Valor (R\$)	%
Total	1.963,297	29.22

Projeção da DRE

Tipo de projeção: Projetar valores constantes

Totais mensais

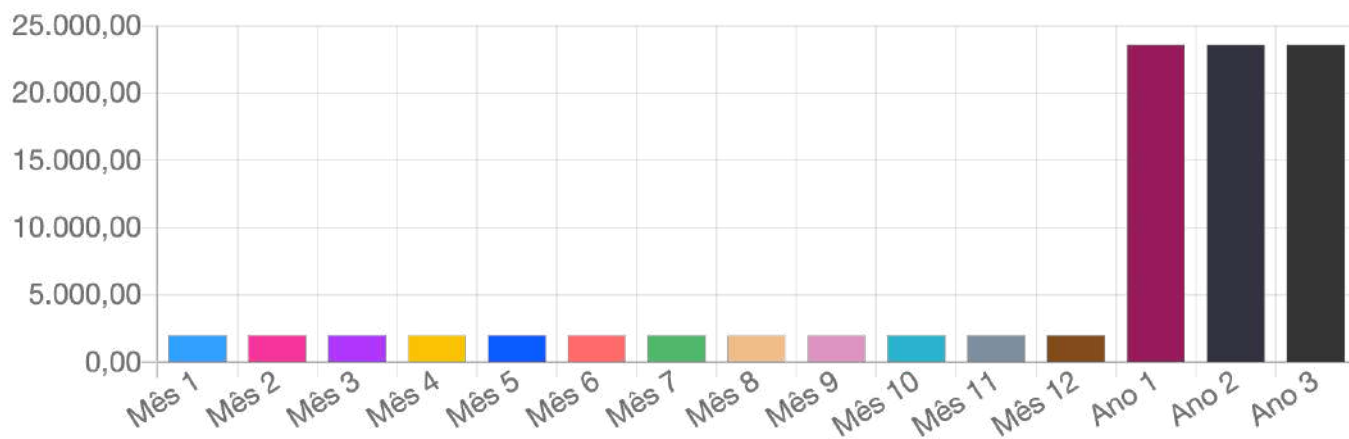
Descrição	Valor (R\$)
Mês 1	1.963,297
Mês 2	1.963,297
Mês 3	1.963,297
Mês 4	1.963,297
Mês 5	1.963,297
Mês 6	1.963,297
Mês 7	1.963,297
Mês 8	1.963,297
Mês 9	1.963,297
Mês 10	1.963,297
Mês 11	1.963,297
Mês 12	1.963,297

Totais anuais

Descrição	Valor (R\$)
Primeiro Ano	23.559,562
Segundo Ano	23.559,562
Terceiro Ano	23.559,562

Gráficos

Evolução dos Custos dos Produtos, Mercadorias e Serviços Vendidos



Indicadores Financeiros

Resumo Financeiro

Descrição	
Receita Anual	R\$ 80.640,00
Custos Variáveis	-R\$ 4.491,88
Margem de Contribuição	R\$ 76.148,12
Custos Fixos	-R\$ 52.588,56
Resultado	R\$ 23.560,00
Lucratividade Anual	29.22 %

Outros Indicadores

Descrição	
Payback Simples	58 meses
Rentabilidade Anual	21.01 %

Pontos de Equilíbrio

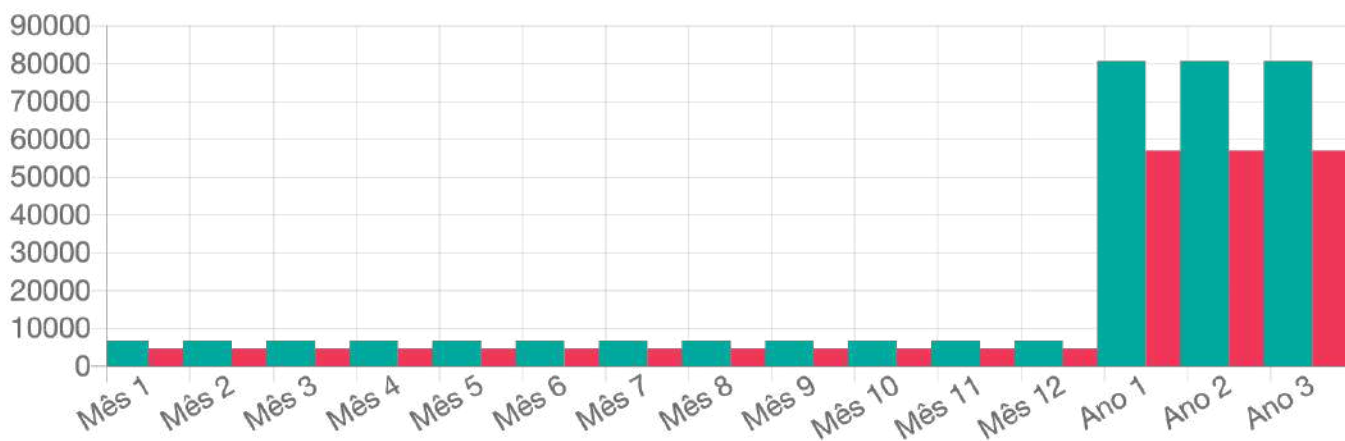
Lucro Desejado: R\$ 1.000,00

Descrição	
PE Contabil	R\$ 55.690,52
PE Financeiro	R\$ 50.455,05
PE Econômico	R\$ 56.749,51

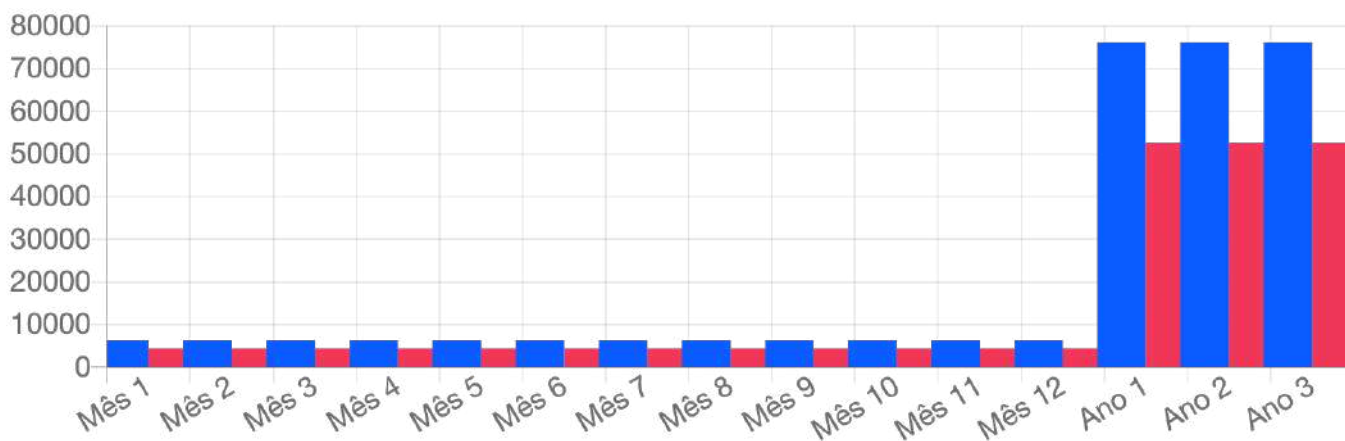
Indicador de Lucratividade



Receitas x Custos



Margem de Contribuição x Custos Fixos



Canais de Aquisição

Avaliação de Canais

Canal de Aquisição	Atratividade	Alcance Esperado	Cliente	Relacionamento	Viabilidade	Média Geral
--------------------	--------------	------------------	---------	----------------	-------------	-------------

Canais de Tração

Experimentos

Simulador de Resultados

Percentuais Aplicados

Cenário Otimista

Receita maior em: 20%

Custo menor em: 10%

Investimento menor em: Não informado

Cenário Pessimista

Receita menor em: 20%

Custo maior em: 10%

Investimento maior em: Não informado

Resumo

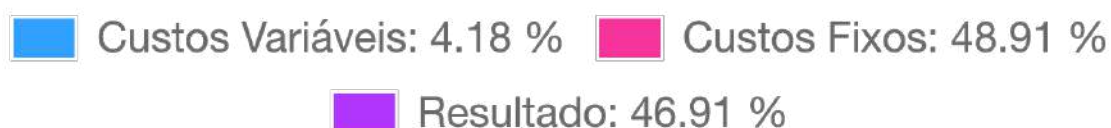
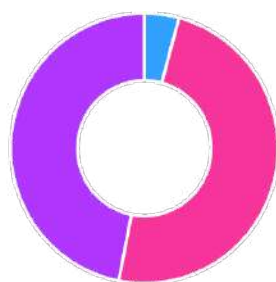
Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Receita Anual	R\$ 80.640,00	R\$ 96.768,00	R\$ 64.512,00
Custos Variáveis	-R\$ 4.491,88	-R\$ 4.042,69	-R\$ 4.941,07
Margem de Contribuição	R\$ 76.148,12	R\$ 92.725,31	R\$ 59.570,93
Custos Fixos	-R\$ 52.588,56	-R\$ 47.329,70	-R\$ 57.847,42
Resultado	R\$ 23.560,00	R\$ 45.395,60	R\$ 1.723,52

Indicadores Financeiros

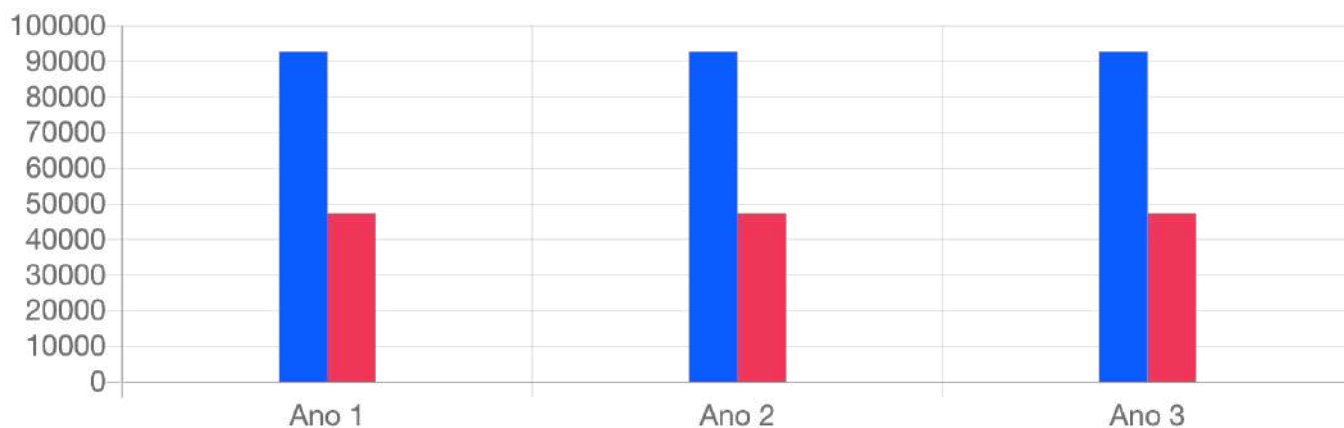
Descrição	Cenário Provável	Cenário Otimista	Cenário Pessimista
Lucratividade Anual	29.22 %	46.91 %	2.67 %
Payback Simples	58 meses	31 meses	769 meses
Rentabilidade Anual	21.01 %	40.47 %	1.54 %
PE Contábil	R\$ 55.690,52	R\$ 49.393,36	R\$ 62.645,43
PE Financeiro	R\$ 50.455,05	R\$ 44.233,94	R\$ 57.291,51
PE Econômico	R\$ 56.749,51	R\$ 50.436,96	R\$ 63.728,37

Gráficos Cenário Otimista

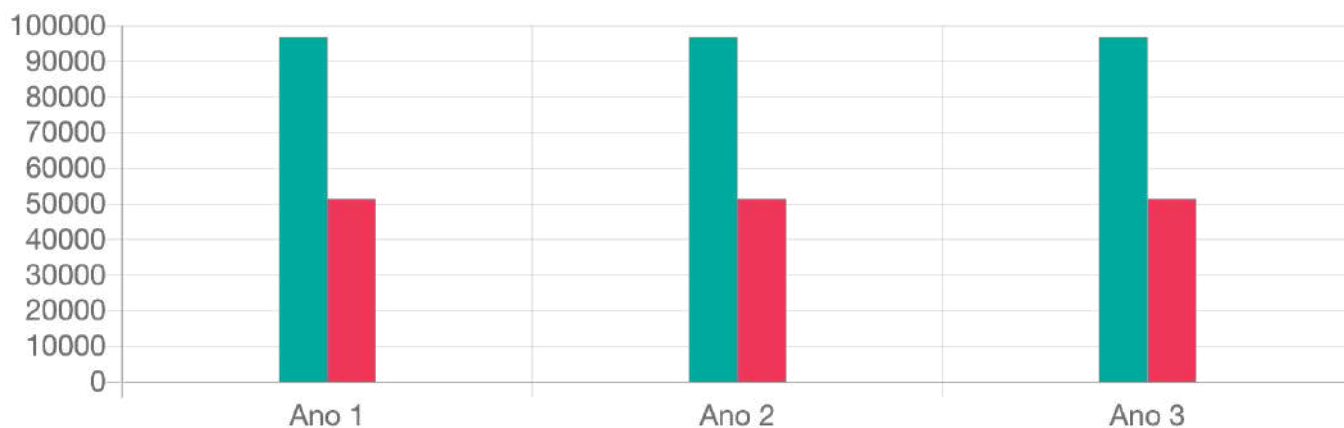
Avaliação das Pontuações



Margem de Contribuição x Custos Fixos

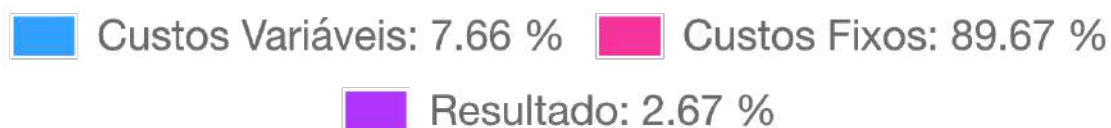
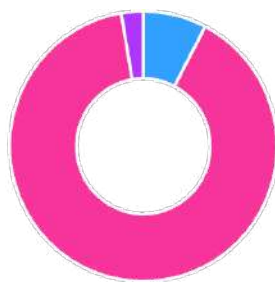


Receitas x Custos

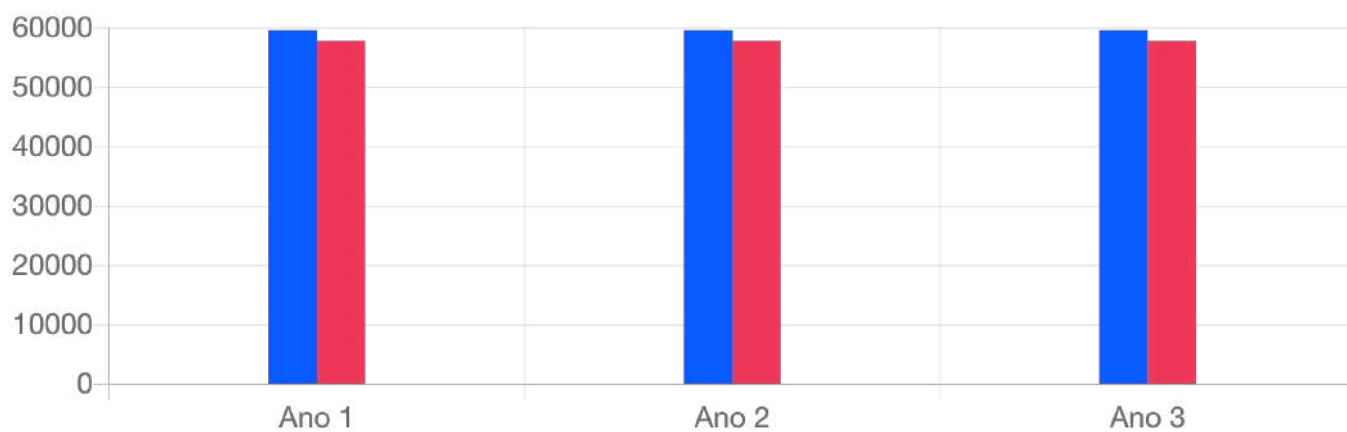


Gráficos Cenário Pessimista

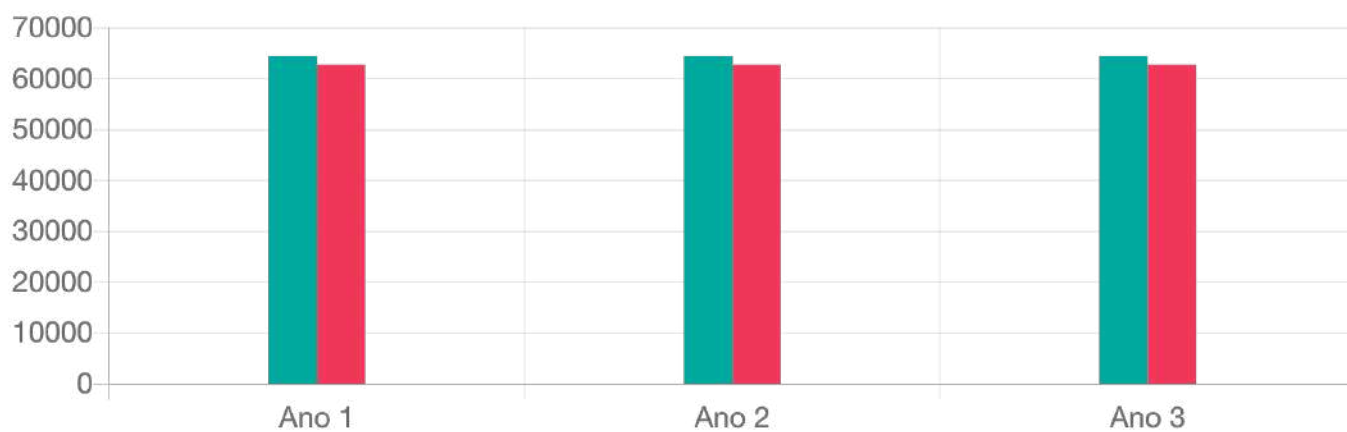
Avaliação das Pontuações



Margem de Contribuição x Custos Fixos



Receitas x Custos



Quadro de Experimentação

Funil de Vendas

Topo do Funil

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Consolidado		0	0		0.00

Gatilhos de passagem

Meio do Funil

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Consolidado		0	0		0.00

Gatilhos de passagem

Fundo do Funil

Ação de Venda	Orçamento Investido (R\$)	Pessoas Alcançadas com a Ação	Pessoas Chamadas para a Ação	Custo de Aquisição de Cliente (R\$)	Taxa de Conversão (%)
Consolidado		0	0		0.00

Gatilhos de passagem

Análise

Efetivaram/realizaram
a compra:

0 pessoas

Custo Total de
Aquisicao de Pessoas:

R\$ 0,00

Taxa Total de
Conversão:

0.00 %

ANEXO II



Tarifas de Energia Elétrica Grupo B

Vigência: 29/04/2025 a 28/04/2026

Resolução Homologatória nº 3.451 de 29 de Abril 2025

Descrição	TUSD (R\$/kWh)	TE (R\$/kWh)	Tarifa
B1 - Residencial			
Consumo Ativo	0,48778000	0,28140000	0,76918000
Consumo Reativo Excedente		0,28140000	0,28140000
Consumo Ativo Ponta - Tarifa Branca	1,22503000	0,43779000	1,66282000
Consumo Ativo Intermediário - Tarifa Branca	0,80464000	0,26718000	1,07182000
Consumo Ativo Fora Ponta - Tarifa Branca	0,38425000	0,26718000	0,65143000
B1 - Residencial Baixa Renda			
Consumo de 0 a 30 kWh - 65% de desconto	0,14199500	0,09683450	0,23882950
Consumo de 31 a 100 kWh - 40% de desconto	0,24342000	0,16600200	0,40942200
Consumo de 101 a 220 kWh - 10% de desconto	0,36513000	0,24900300	0,61413300
Consumo acima de 220 kWh	0,40570000	0,27667000	0,68237000
B1 - Residencial Baixa Renda Indígena e Quilombola			
Consumo de 0 a 50 kWh			0,00000000
Consumo de 51 a 100 kWh - 40% de desconto	0,24342000	0,16600200	0,40942200
Consumo de 101 a 220 kWh - 10% de desconto	0,36513000	0,24900300	0,61413300
Consumo acima de 220 kWh	0,40570000	0,27667000	0,68237000
B2 - Rural e Cooperativa de Eletrificação Rural			
Consumo Ativo	0,48778000	0,28140000	0,76918000
Consumo Reativo Excedente		0,28140000	0,28140000
Consumo Ativo Ponta - Tarifa Branca	1,20934000	0,43779000	1,64713000
Consumo Ativo Intermediário - Tarifa Branca	0,79523000	0,26718000	1,06241000
Consumo Ativo Fora Ponta - Tarifa Branca	0,38111000	0,26718000	0,64829000
B2 - Rural Irrigante/Serviço Público de Irrigação			
Consumo Ativo	0,48778000	0,28140000	0,76918000
Consumo Ativo Reservado	0,13170060	0,07597800	0,20767860
Consumo Reativo Excedente		0,28140000	0,28140000
Consumo Ativo Ponta - Tarifa Branca	1,20934000	0,43779000	1,64713000
Consumo Ativo Intermediário - Tarifa Branca	0,79523000	0,26718000	1,06241000
Consumo Ativo Fora Ponta - Tarifa Branca	0,38111000	0,26718000	0,64829000
Consumo Ativo Reservado - Tarifa Branca	0,10289970	0,07213860	0,17503830
B3 - Comercial, Serviços e Outras atividades			
Consumo Ativo	0,48778000	0,28140000	0,76918000
Consumo Reativo Excedente		0,28140000	0,28140000
Consumo Ativo Ponta - Tarifa Branca	1,14660000	0,43779000	1,58439000
Consumo Ativo Intermediário - Tarifa Branca	0,75758000	0,26718000	1,02476000
Consumo Ativo Fora Ponta - Tarifa Branca	0,36857000	0,26718000	0,63575000
B3 - Serviço Público de Água, Esgoto e Saneamento			
Consumo Ativo	0,48778000	0,28140000	0,76918000
Consumo Reativo Excedente		0,28140000	0,28140000
Consumo Ativo Ponta - Tarifa Branca	1,14660000	0,43779000	1,58439000
Consumo Ativo Intermediário - Tarifa Branca	0,75758000	0,26718000	1,02476000
Consumo Ativo Fora Ponta - Tarifa Branca	0,36857000	0,26718000	0,63575000
B4a e B4b- Iluminação Pública			
B4a- Rede de Distribuição			
Consumo Ativo	0,26828000	0,15477000	0,42305000
Consumo Reativo Excedente		0,28140000	0,28140000