



PROJETO ESCRITO COMPLETO PARA INVESTIDORES

Beleza Feminina

Capacitação profissional, cuidado integral, formalização MEI e entrega de salões de beleza para mulheres em situação de vulnerabilidade social.

Instituto Cineamazônia Internacional | 2026

1. Resumo executivo

Síntese do investimento social

O Beleza Feminina é um projeto de transformação econômica e social voltado a mulheres em situação de vulnerabilidade. O programa combina formação completa em serviços de salão de beleza, cuidado de autoestima, apoio odontológico por cooperação técnica universitária, formalização como MEI e entrega de estrutura produtiva para geração imediata de renda.

Item	Descrição
Proponente	Instituto Cineamazônia Internacional
Nome do projeto	Beleza Feminina - Projeto Social de Transformação e Empoderamento
Público-alvo	Mulheres em situação de vulnerabilidade social, preferencialmente chefes de família, inscritas no CadÚnico ou acompanhadas pela rede socioassistencial local.
Duração do ciclo	6 a 12 meses, conforme carga horária, intensidade das aulas e desenho da parceria local.
Entrega principal	Formação profissional e entrega de salão de beleza completo ou unidade produtiva inicial para cada beneficiária formada, conforme critérios de conclusão e plano de negócio.
Modelo piloto de referência	100 mulheres beneficiadas por ano em 1 núcleo, com meta de implantação de 100 unidades produtivas individuais ou coletivas.
Investimento estimado	R\$ 5.800.000,00 por núcleo anual de 100 mulheres, valor ajustável conforme cidade, quantidade de formandas e padrão dos equipamentos.

Painel de impacto por núcleo piloto



Indicadores ajustáveis conforme município, número de turmas, perfil das beneficiárias e valor final de equipamentos.

2. Justificativa social e oportunidade de investimento

O setor de beleza é uma porta de entrada realista para geração de renda porque permite atendimento domiciliar, atuação em espaço próprio, fidelização de clientela local e início progressivo do negócio com baixo custo fixo quando comparado a outros segmentos.

Mulheres em vulnerabilidade enfrentam obstáculos simultâneos: baixa renda, falta de qualificação, informalidade, dificuldade de emitir nota fiscal, baixa autoestima e ausência de capital inicial. Por isso, o projeto não oferece apenas curso; ele entrega um ecossistema de saída da vulnerabilidade.

O investidor participa de uma iniciativa com alto potencial de impacto mensurável: número de mulheres formadas, CNPJs MEI criados, salões implantados, atendimentos realizados, renda gerada e famílias alcançadas indiretamente.

Tese de impacto

Quando a formação técnica é combinada com equipamento produtivo, regularização fiscal e mentoria, a beneficiária sai do ciclo assistencial e ingressa em uma trilha prática de autonomia econômica.

Teoria da mudança

A beleza como porta de entrada para qualificação, empreendedorismo, saúde e autonomia econômica



3. Objetivos

3.1 Objetivo geral

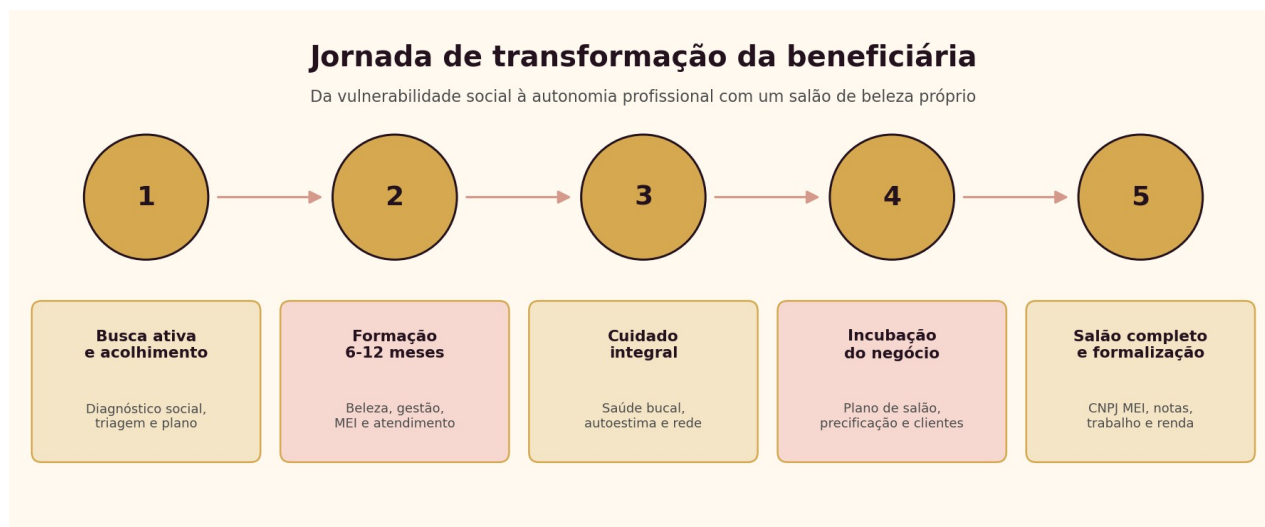
Promover autonomia econômica, dignidade, autoestima e inclusão produtiva de mulheres em situação de vulnerabilidade social por meio de capacitação profissional no setor de beleza, assistência integral e entrega de estrutura inicial de trabalho.

3.2 Objetivos específicos

- Capacitar mulheres para atuar profissionalmente com penteados, escova, alisamento, tintura, corte básico, maquiagem, design de sobrancelhas, manicure, pedicure, unhas em gel, atendimento ao cliente e gestão de salão.
- Oferecer formação empreendedora com noções de precificação, fluxo de caixa, marketing local, agenda de clientes, estoque, biossegurança e qualidade de atendimento.
- Viabilizar atendimento odontológico gratuito por meio de cooperação técnica com universidades e clínicas parceiras, fortalecendo autoestima, saúde e empregabilidade.
- Apoiar a formalização como Microempreendedora Individual, com CNPJ, orientação para emissão de nota fiscal, regularidade fiscal e acesso a oportunidades comerciais.
- Entregar salão de beleza completo ou unidade produtiva equipada às concluintes, com acompanhamento e mentoria pós-formação.
- Gerar indicadores públicos de impacto social, prestação de contas, histórias de transformação e relatórios para investidores.

4. Metodologia de execução

A metodologia combina formação técnica, desenvolvimento humano, formalização, apoio de saúde e incubação de negócios. O ciclo pode ocorrer em 6 meses em formato intensivo ou em até 12 meses em formato ampliado, preservando a qualidade da aprendizagem e o acompanhamento social.



Fase 1 - Articulação institucional

Termos de cooperação com municípios, universidades, salões-escola, profissionais voluntários, fornecedores, contadores e rede socioassistencial.

Fase 2 - Mobilização e seleção

Busca ativa, entrevistas, critérios socioeconômicos, documentação, compromisso de participação e assinatura de termo de adesão.

Fase 3 - Formação técnica

Aulas presenciais com prática supervisionada, apostilas, materiais de consumo, avaliação de desempenho e simulações reais de atendimento.

Fase 4 - Cuidado integral

Encaminhamento para tratamento odontológico gratuito, rodas de autoestima, educação financeira e apoio psicossocial em parceria.

Fase 5 - Formalização MEI

Apoio para abertura do MEI, emissão de CCMEI, cadastro municipal quando necessário, orientação sobre nota fiscal e obrigações mensais.

Fase 6 - Entrega produtiva e mentoria

Entrega do salão ou kit profissional completo, montagem do plano de clientes, mentoria por 12 meses e acompanhamento de resultados.

5. Matriz curricular sugerida

Módulo	Carga horária ref.	Conteúdo
--------	--------------------	----------

Módulo 1 - Acolhimento e projeto de vida	20h	Autoestima, metas, disciplina, postura profissional e compromisso.
Módulo 2 - Biossegurança e atendimento	30h	Higiene, esterilização, anamnese, atendimento humanizado e organização do ambiente.
Módulo 3 - Cabelos I	80h	Escova, penteados, finalização, hidratação, cronograma capilar e uso de equipamentos.
Módulo 4 - Cabelos II	100h	Colorimetria, tintura, mechas, alisamentos, progressivas e procedimentos com segurança.
Módulo 5 - Maquiagem e sobrancelhas	70h	Maquiagem social, pele, olhos, preparação, design e atendimento para eventos.
Módulo 6 - Unhas e estética das mãos/pés	110h	Manicure, pedicure, alongamento, unhas em gel, manutenção e decoração.
Módulo 7 - Gestão do salão	60h	Preço, caixa, estoque, agenda, fidelização, marketing e relacionamento com clientes.
Módulo 8 - MEI, notas e regularização	30h	Abertura MEI, obrigações fiscais, emissão de nota, declaração anual e orientação contábil.
Módulo 9 - Prática supervisionada	100h	Atendimentos reais em mutirões, avaliação técnica e portfólio da beneficiária.
Módulo 10 - Incubação e plano de negócio	60h	Plano de implantação do salão, metas de clientes, controle de faturamento e mentoria.

Carga horária total de referência: 660 horas. A grade pode ser reduzida, ampliada ou modularizada conforme disponibilidade da cidade, perfil das beneficiárias e exigências das parcerias técnicas.

6. Entregas às beneficiárias

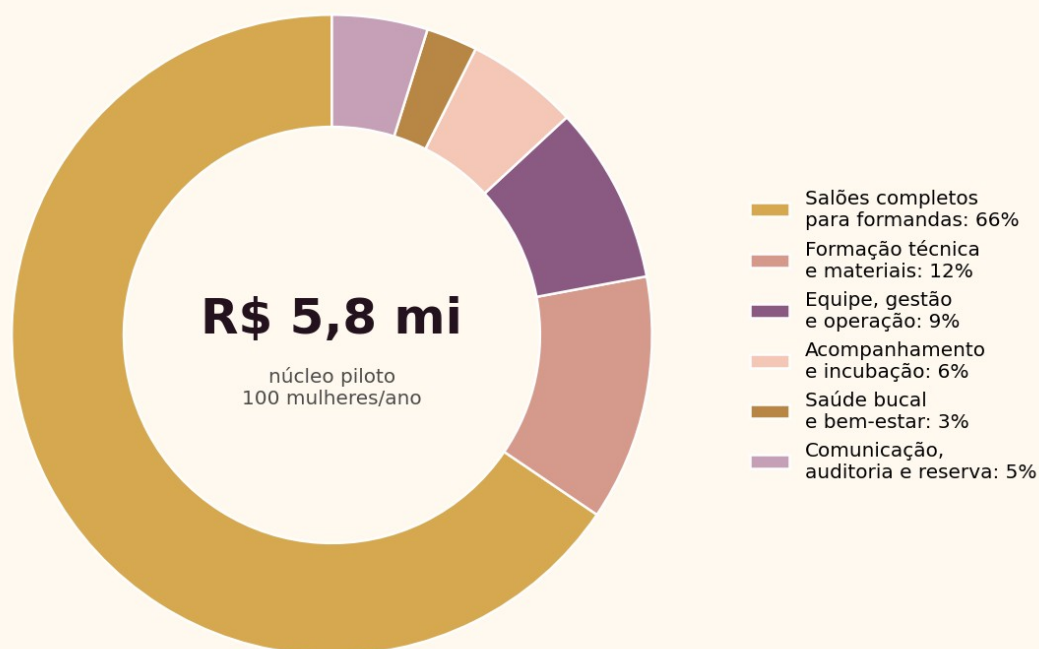
Formação profissional completa Curso estruturado em beleza, gestão e empreendedorismo, com certificado e prática supervisionada.	Kit material durante a formação Apostilas, EPIs, materiais de consumo, produtos para prática e suporte didático.	Tratamento odontológico gratuito Encaminhamento e acompanhamento por meio de cooperação técnica com universidades e clínicas parceiras.
Formalização MEI Apoio documental, abertura do CNPJ, orientação sobre obrigações e nota fiscal.	Salão completo Estrutura produtiva inicial: cadeira, espelho, lavatório, secadores, prancha, babylliss, máquina, carrinho auxiliar, materiais de unhas, maquiagem, esterilização e itens básicos de gestão.	Mentoria pós-projeto Acompanhamento por 12 meses para evolução de renda, clientela, organização financeira e permanência no negócio.

7. Orçamento de referência para investidores

Premissa financeira

Os valores abaixo são estimativas para um núcleo piloto anual com 100 mulheres. O orçamento deve ser validado por cotações locais, padrão de equipamentos, quantidade de turmas, cidade de execução e modelo de entrega dos salões.

Distribuição sugerida do investimento anual



Categoria	Valor estimado	%	Observação
Salões completos / unidades produtivas para 100 formandas	R\$ 3.800.000,00	65,5%	R\$ 38.000 por beneficiária, incluindo mobiliário, equipamentos e kit inicial.
Formação técnica, instrutores, materiais e EPIs	R\$ 720.000,00	12,4%	Aulas, práticas, apostilas, produtos, equipamentos didáticos e certificação.
Equipe, gestão operacional e coordenação	R\$ 520.000,00	9,0%	Coordenação, assistente social, instrutores, administrativo, financeiro e suporte.
Incubação, MEI, contabilidade e mentoria	R\$ 330.000,00	5,7%	Abertura de MEI, oficinas, orientação fiscal e mentoria pós-formação.
Saúde bucal, bem-estar e logística de encaminhamento	R\$ 150.000,00	2,6%	Apoio às parcerias odontológicas, transporte, triagem e acompanhamento.
Comunicação, auditoria, prestação de contas e reserva técnica	R\$ 280.000,00	4,8%	Documentação, relatórios, mídia, auditoria, monitoramento e imprevistos.
Total estimado do núcleo piloto	R\$ 5.800.000,00	100,0%	Valor global de referência para 100 mulheres beneficiadas.

7.1 Cotas de investimento sugeridas

Cota	Investimento	Contrapartidas sociais e institucionais
------	--------------	---

Cota Diamante	R\$ 2.000.000,00+	Naming de turma/núcleo, destaque master, relatório executivo, visita institucional, histórias de impacto e prioridade em expansão.
Cota Ouro	R\$ 1.000.000,00	Patrocínio de 17 a 20 salões, presença em materiais, relatórios e eventos de entrega.
Cota Prata	R\$ 500.000,00	Patrocínio de 8 a 10 salões e participação em ações de comunicação.
Cota Bronze	R\$ 100.000,00	Patrocínio aproximado de 1 a 2 salões completos ou parte da formação técnica.
Cota Parceiro Técnico	In kind	Doação de produtos, mobiliário, equipamentos, serviços odontológicos, mentoria, contabilidade ou mídia.

8. Governança, transparência e prestação de contas

- Plano de trabalho aprovado antes da execução, com metas, cronograma, orçamento e responsáveis.
- Conta bancária específica do projeto e controle de despesas por centro de custo.
- Cotações e registros de compras para equipamentos, materiais, produtos e serviços.
- Relatórios trimestrais para investidores com metas físicas, financeiras e histórias de impacto.
- Comissão de acompanhamento com representantes do Instituto, parceiros técnicos e investidores.
- Auditoria externa ou conferência independente quando exigida pelo patrocinador.
- Registro fotográfico, listas de presença, certificados, termos de entrega dos salões e acompanhamento pós-formação.

Base para parcerias públicas e privadas

Quando houver parceria com poder público, o projeto deverá observar os instrumentos jurídicos adequados, o plano de trabalho e as regras aplicáveis às organizações da sociedade civil, especialmente em relações que envolvam recursos públicos.

9. Modelo jurídico e institucional

O projeto pode ser executado por investimento privado, doações, patrocínios, termos de cooperação técnica, emendas, fundos, parcerias com universidades e instrumentos próprios de organizações da sociedade civil. A execução com recursos públicos deve ser formatada conforme a legislação aplicável e com assessoria jurídica antes da assinatura.

Eixo	Providência
OSC / Instituto proponente	Instituto Cineamazônia Internacional, responsável pela execução, gestão, prestação de contas e articulação dos parceiros.
Cooperação técnica com universidades	Acordos sem repasse financeiro ou com plano específico para atendimento odontológico, triagem, agendamento e registro de atendimentos.
Formalização MEI	Abertura ou regularização da beneficiária como microempreendedora individual, com orientação sobre obrigações, nota fiscal e limites legais.
Termos com beneficiárias	Critérios de participação, frequência, conclusão, responsabilidade sobre uso dos equipamentos, proibição de venda imediata sem autorização e acompanhamento pós-entrega.

Proteção de dados e imagem	Autorizações específicas para uso de imagem, depoimentos e divulgação, preservando dignidade, privacidade e consentimento informado.
----------------------------	--

10. Indicadores de impacto e metas

Indicador	Meta sugerida	Como medir
Mulheres inscritas	120 candidatas mobilizadas	Listas, entrevistas e triagem social
Mulheres matriculadas	100 participantes	Termos de adesão e matrícula
Frequência mínima	75% por beneficiária	Diários de classe
Conclusão do curso	80 a 90 mulheres	Certificados e avaliação final
MEIs formalizadas	100% das concluintes aptas	CCMEI e comprovantes
Salões entregues	Conforme número de concluintes elegíveis	Termos de doação/entrega
Atendimentos odontológicos	Mínimo 500 procedimentos/encaminhamentos	Relatório da universidade parceira
Renda média pós-projeto	Medir evolução em 3, 6 e 12 meses	Pesquisa de acompanhamento
Permanência no negócio	Meta mínima de 70% após 12 meses	Visitas, formulário e evidências
Impacto familiar indireto	300 a 500 pessoas alcançadas	Autodeclaração e cadastro familiar

11. Cronograma



- **Mês 1:** Contratações, compras iniciais, parcerias, plano pedagógico e comunicação.
- **Mês 2:** Mobilização, triagem, matrícula e início do acolhimento.
- **Meses 3 a 8:** Formação técnica, aulas práticas, atendimento supervisionado e desenvolvimento humano.
- **Meses 6 a 10:** Formalização MEI, plano de negócio, atendimento odontológico e preparação para entrega.
- **Meses 10 a 12:** Conclusão, entrega dos salões, evento institucional, relatório aos investidores e início da mentoria pós-projeto.

12. Riscos e medidas de mitigação

Risco	Mitigação
Evasão durante o curso	Triagem adequada, acompanhamento social, horários compatíveis, apoio de transporte quando viável e contato ativo.
Dificuldade de aprendizagem técnica	Turmas pequenas, prática supervisionada, reforço e avaliação por competência.
Uso inadequado ou venda dos equipamentos	Termo de responsabilidade, acompanhamento por 12 meses,

	entrega por etapas e visita técnica.
Oscilação de preços dos salões	Cotação prévia, reserva técnica, compras por lote e padronização de kits.
Baixa geração de renda inicial	Mentoria de vendas, marketing local, carteira de clientes, parcerias com eventos e campanhas de inauguração.
Dependência de parceiros odontológicos	Múltiplas universidades/clínicas parceiras e cronograma com capacidade realista.

13. Comunicação e valorização dos investidores

A comunicação deve preservar a dignidade das beneficiárias e apresentar os investidores como agentes de transformação social, evitando exposição sensacionalista da vulnerabilidade. O foco narrativo será a reconstrução da autonomia, a formação profissional e a história de superação.

- Logo do investidor em peças institucionais, quando autorizado e compatível com o plano de comunicação.
- Relatórios trimestrais com números, fotos autorizadas, depoimentos e evolução dos indicadores.
- Evento de formatura e entrega dos salões com imprensa local, autoridades, universidades e comunidade.
- Vídeos curtos de transformação, antes/depois do negócio e acompanhamento das empreendedoras.
- Painel anual de impacto social para investidores e parceiros estratégicos.

14. Escalabilidade e expansão

O modelo foi estruturado para ser replicado por núcleos municipais ou regionais. Cada núcleo pode atender 50, 100 ou 200 mulheres por ciclo, desde que sejam preservados os pilares de qualidade: formação prática, formalização, entrega produtiva, saúde bucal e mentoria.

Modelo	Atendimento	Investimento ref.	Indicação
Núcleo Semente	50 mulheres	R\$ 2,9 mi	Turma piloto em município de menor porte.
Núcleo Padrão	100 mulheres	R\$ 5,8 mi	Modelo base para investidores e prefeituras.
Núcleo Regional	200 mulheres	R\$ 11,2 mi a R\$ 11,6 mi	Ganho de escala em compras e equipe compartilhada.

15. Convite aos investidores

Proposta central

Investir no Beleza Feminina é financiar uma virada de vida: a mulher não recebe apenas uma capacitação, ela recebe a possibilidade concreta de trabalhar, faturar, emitir nota, cuidar da própria imagem, recuperar dignidade e sustentar sua família com uma profissão.

O Instituto Cineamazônia Internacional apresenta este projeto como uma plataforma de transformação social com governança, mensuração de resultados e alto apelo humano. A união entre capacitação, saúde, formalização e entrega de equipamentos cria uma intervenção completa, objetiva e visível para investidores que desejam deixar legado social real.

16. Anexos operacionais

A. Critérios de seleção

Baixa renda, situação de vulnerabilidade, disponibilidade para o curso, compromisso de frequência, documentação básica e prioridade para mulheres chefes de família.

B. Documentos sugeridos

RG, CPF, comprovante de residência, CadÚnico quando houver, declaração de disponibilidade, termo de adesão e autorização de imagem opcional.

C. Itens possíveis do salão completo

Cadeira profissional, lavatório, espelho, bancada, carrinho auxiliar, secador, prancha, babyliiss, máquina, tesouras, navalhete, kit manicure/pedicure, cabine/itens unhas gel, maquiagem, esterilizador, produtos iniciais, agenda e materiais de divulgação.

D. Termos recomendados

Termo de matrícula, termo de responsabilidade, termo de uso/recebimento dos equipamentos, termo de imagem, termo de mentoria e declaração de conclusão.

E. Relatórios ao investidor

Relatório financeiro, relatório de metas, painel de indicadores, prestação de contas, inventário de equipamentos, lista de beneficiárias e relatório fotográfico autorizado.

17. Referências institucionais para conformidade

- Lei nº 13.019/2014 - Marco Regulatório das Organizações da Sociedade Civil: referência para parcerias que envolvam organizações da sociedade civil e poder público.
- Portal do Empreendedor / Gov.br - serviços para MEI, formalização, obrigações, nota fiscal e regularização.
- Sebrae - materiais de apoio ao microempreendedor individual, formalização e gestão de pequenos negócios.
- Legislação municipal aplicável - alvará, vigilância sanitária, nota fiscal de serviços e eventuais exigências locais para salões de beleza.

Observação: este documento é uma minuta estratégica de captação e deve ser revisado por contador e advogado antes da assinatura de contratos, termos de parceria ou recebimento de recursos públicos.