

# SIMULADOR DE AQUISIÇÃO DE TECNOLOGIA

Como a calculadora decide entre comprar à vista, a prazo, assinar ou alugar — e quais cálculos estão por trás de cada recomendação.

[GUIA DE METODOLOGIA](#)

## VISÃO GERAL

# PARA QUE SERVE A CALCULADORA

A decisão de adquirir um equipamento estético raramente é só “qual o preço”. A mesma máquina pode ser **comprada à vista, parcelada, assinada** (mensalidades com o equipamento ficando para você ao final) ou, em alguns casos, **alugada por diária**. Cada caminho tem um custo financeiro diferente — e o melhor depende do seu perfil.

A calculadora coloca as quatro modalidades lado a lado e responde, em valores de hoje, uma pergunta objetiva: **qual a forma mais econômica de ter o equipamento**, considerando o que você faz com o dinheiro e o que vem embutido em cada oferta.

### Os dois perfis

**Tenho o capital.** O dinheiro existe. Comprar à vista significa abrir mão do rendimento que ele teria aplicado — o **custo de oportunidade** (referência: CDI).

**Preciso financiar.** Não há capital para a compra. A alternativa é tomar crédito e pagar **juros de financiamento**. Aqui a assinatura, como parcelamento do fabricante, costuma competir muito melhor.

### O que torna justa a comparação

A assinatura não entrega só a máquina: a mensalidade inclui uma **cota de injetáveis/produtos** que você aplicaria de qualquer forma e que **vira receita**.

Por isso a calculadora separa o que é **custo do equipamento** do que é **insumo**, e nunca conta o mesmo insumo duas vezes.

### PRINCÍPIO CENTRAL

Tudo na tela vem pré-preenchido com valores sugeridos, mas **todas as premissas são editáveis**. Os números servem de ponto de partida; você ajusta para a sua realidade e a recomendação se recalcula na hora.

PASSO A PASSO

## COMO USAR EM 5 ETAPAS

- 1 Escolha o equipamento.** Selecione o modelo Rennova. Preço à vista, planos de parcelamento e condições de assinatura são carregados automaticamente. Modalidades que aquele equipamento não oferece aparecem desativadas.
- 2 Defina seu perfil.** “Tenho o capital” usa o CDI como régua (custo de oportunidade). “Preciso financiar” usa a taxa de juros do crédito que você tomaria.
- 3 Informe uso e horizonte.** Quantos procedimentos por mês, por quanto tempo (12 a 60 meses) e o valor residual do equipamento ao final.
- 4 Calibre a assinatura.** Diga quantos frascos de injetável a cota mensal inclui e por quanto você cobra a sessão. **Este é o fator que mais muda o resultado.**
- 5 Leia a recomendação.** Os quatro cenários aparecem comparados, com o vencedor destacado e gráficos que mostram o ponto de virada.

### SEM CADASTRO, SEM LOGIN

A ferramenta não guarda dados. Nada do que você digita é salvo ou enviado — ao fechar a página, tudo é descartado. O compartilhamento de um cenário, quando usado, vai apenas no endereço do link.

## As quatro modalidades

MODALIDADE	O QUE É	FICA DONO?
À vista	Pagamento único do equipamento.	Sim
A prazo	Parcelamento oficial Rennova (ex.: 3x ou 6x).	Sim
Assinatura	Adesão + mensalidades; equipamento fica para você ao final do contrato.	Sim*
Locação	Diária de uso, sem posse (estimativa de mercado; não consta da tabela oficial).	Não

\*Nos planos de assinatura Rennova, o equipamento fica para o cliente ao fim do contrato, normalmente com mensalidades-bônus.

OS CONCEITOS

## OS PILARES DO CÁLCULO

### 1. Valor presente (trazer tudo para hoje)

R\$ 1.000 hoje valem mais do que R\$ 1.000 daqui a um ano, porque o dinheiro de hoje pode render. Para comparar pagamentos que acontecem em momentos diferentes, a calculadora traz todos os valores para a **data de hoje**, descontando cada parcela futura pela sua taxa de oportunidade.

```
# taxa mensal a partir da taxa anual (juros compostos)
i_mensal = (1 + taxa_anual) ^ (1/12) - 1

# cada valor futuro vale menos hoje:
valor_hoje = valor_no_mes_t / (1 + i_mensal) ^ t
```

### 2. Custo de oportunidade — para quem tem o capital

Se você usa R\$ 40.000 para comprar à vista, deixa de ganhar o que esse dinheiro renderia aplicado. A calculadora mostra esse valor explicitamente, usando o **CDI** como referência (editável).

```
custo_de_oportunidade = preço × ( (1 + i_mensal) ^ meses - 1 )
```

### 3. Custo de financiamento — para quem não tem o capital

Sem capital, a compra vira um empréstimo. A parcela é calculada pelo sistema de juros compostos (Tabela Price), e a calculadora soma quanto de **juros** você paga além do preço.

```
# parcela de um financiamento (Tabela Price)
parcela = P × [ i × (1+i)^n ] / [ (1+i)^n - 1 ]
# P = valor financiado · i = juros ao mês · n = nº de parcelas
```

#### POR QUE O PERFIL MUDA O VENCEDOR

Com capital, a compra à vista “compete” contra render CDI. Sem capital, ela compete contra pagar juros de crédito (mais caros). Como a assinatura é um parcelamento do próprio fabricante, no perfil “preciso financiar” ela costuma ficar bem mais atraente.

## A MÉTRICA QUE DECIDE

# CUSTO LÍQUIDO DE AQUISIÇÃO

É o número que define o vencedor: **quanto custa, em valores de hoje, ter o equipamento** em cada modalidade — depois de descontar o que você teria gasto de qualquer forma e o que a oferta devolve em insumo.

### DECISÃO IMPORTANTE DE MODELAGEM

A **receita dos procedimentos não entra** nesta comparação. Atender pacientes rende o mesmo independentemente de como você adquiriu a máquina — incluir essa receita só “infla” todos os cenários por igual e esconde a diferença que importa. Por isso comparamos **custo de adquirir**, não o lucro do consultório.

## Como cada modalidade entra

- **À vista:** preço no mês zero (ou parcelas do empréstimo, se financiado) + manutenção – valor residual ao final.
- **A prazo:** as parcelas oficiais Rennova (que já embutem os juros da casa) + manutenção – valor residual.
- **Assinatura:** adesão + mensalidades, **menos o crédito do injetável embutido** (que substitui uma compra que você faria) e a **margem de revenda** desse injetável. Ao fim do contrato, vira dono (entra o valor residual).
- **Locação:** diária × dias de uso no mês. Sem posse, sem residual.

## A fórmula da assinatura (o ponto-chave)

```
# em cada mês de contrato:
custo_mês = mensalidade + manutenção
    - injetável_embutido # insumo que você usaria de qualquer forma
    - margem_de_revenda # lucro ao aplicar/vender esse injetável

injetável_embutido = nº_frascos × custo_do_frasco
margem_de_revenda = nº_frascos × (preço_sessão - custo_do_frasco)
```

Quando a cota de injetável é generosa, esse crédito pode **zerar ou superar** o custo das mensalidades — e a assinatura passa a ser a forma mais barata de obter o equipamento. Quando a cota é pequena, a compra à vista volta a vencer. A calculadora mostra exatamente onde fica esse ponto de virada.

EXEMPLO PRÁTICO

# UM CASO REAL, PASSO A PASSO

Equipamento de ultrassom microfocado, perfil “tenho o capital”, horizonte de **36 meses**. Veja como as contas se comportam.

## Premissas do exemplo

Preço à vista	R\$ 39.999,99
Assinatura: adesão + 21 × R\$ 5.999,99	R\$ 17.999,99 + mensalidades
CDI (custo de oportunidade)	14,40% a.a.
Valor residual ao final (20%)	R\$ 8.000,00
Cota de injetável na mensalidade	2 frascos/mês × R\$ 1.500
Ticket cobrado por sessão	R\$ 3.000

### À VISTA — CUSTO LÍQUIDO

**R\$ 34,7 mil**

Preço hoje, menos o valor residual trazido a valor presente.

### ASSINATURA — CUSTO LÍQUIDO

**R\$ 12,7 mil**

O injetável embutido e sua margem de revenda abatem a maior parte das mensalidades.

### LEITURA DO RESULTADO

Com 2 frascos/mês de injetável que você já usaria (e revende com margem), a assinatura deixa de ser “cara”: ela financia o equipamento com o próprio insumo. **Reduza a cota para perto de zero** e o quadro se inverte — a compra à vista volta a ser a mais barata. É exatamente por isso que a calculadora pede esse dado e mostra o ponto de virada.

Custo de oportunidade do capital imobilizado na compra à vista, neste exemplo: cerca de **R\$ 19,9 mil** em 36 meses — o quanto os R\$ 40.000 renderiam no CDI no período.

## A RECOMENDAÇÃO

# COMO A CALCULADORA DECIDE POR VOCÊ

A ferramenta não devolve só quatro números — ela conclui com uma recomendação, seguindo a lógica que um bom consultor financeiro usaria. Tudo começa por uma pergunta.

### Pergunta 1 — Você tem o valor à vista disponível?

Não significa “tem na conta agora a qualquer custo”, e sim: usar esse dinheiro na compra **não compromete** a saúde financeira do consultório.

#### SIM — tenho o capital

A decisão passa a ser: vale mais comprar à vista ou deixar o dinheiro rendendo e usar outra modalidade?

- **Se a assinatura tem cota de injetável real** que você revende, ela costuma vencer mesmo com capital — o insumo financia o equipamento.
- **Se não há cota relevante**, a compra à vista normalmente é a mais barata; a ferramenta mostra o custo de oportunidade do CDI que você abre mão.

#### NÃO — preciso parcelar

Aqui entra a **Pergunta 2 — quanto de caixa por mês** você consegue comprometer sem apertar o consultório? Esse valor decide o que é viável:

- **Caixa apertado:** financiamento em mais parcelas (parcela menor) ou rever o equipamento/prazo.
- **Caixa confortável:** a assinatura passa a ser viável — e, com cota de injetável, costuma ser a mais barata no total.

### A VIRADA QUE POUCA GENTE ENXERGA

A mensalidade da assinatura parece alta, mas a **cota de injetável volta como faturamento no mesmo mês**. No exemplo da Elleva Max, a mensalidade de R\$ 5.999 é quase toda coberta pela venda das sessões do injetável incluído — o caixa líquido que de fato sai do bolso fica perto de zero, enquanto o custo total despenca. Por isso a calculadora pergunta o caixa e a cota de injetável: as duas coisas juntas definem a resposta.

Regra resumida: **tem o valor à vista?** → compare à vista × assinatura (com injetável). **Não tem?** → qual seu caixa mensal? → entre as opções que cabem no caixa, a calculadora indica a de menor custo em valor presente.

## TRANSPARÊNCIA

# PREMISSAS, FONTES E LIMITES

Os valores carregados são pontos de partida defensáveis. Abaixo, de onde vêm — e o que você deve confirmar.

### Valores de equipamento

Extraídos da **tabela comercial Rennova Tech** (atualizada em 23/04/2026): preços à vista, planos de parcelamento e condições de assinatura de cada modelo.

### Taxas financeiras

- **CDI ≈ 14,40% a.a.** como custo de oportunidade padrão (acompanha a Selic meta de 14,50% a.a. após o Copom de abril/2026; o CDI roda um pouco abaixo da Selic). Editável.
- **Financiamento** com presets de mercado (capital de giro PJ ~22% a.a., CDC ~26% a.a., entre outros). Editável.

### Injetáveis e ticket (faixas de mercado pesquisadas, 2025–2026)

- **Bioestimulador Elleva 210mg:** custo profissional de **R\$ 1.200 a R\$ 1.800** por frasco.
- **Preenchedor Rennova Fill 1ml:** **R\$ 340 a R\$ 480** por seringa.
- **Sessão de bioestimulador cobrada do paciente:** **R\$ 3.000 a R\$ 3.500** (protocolo de 2 a 3 sessões).

#### O QUE NÃO É OFICIAL

A tabela Rennova **não especifica quantos frascos de injetável** a cota mensal da assinatura inclui — e esse é justamente o fator que mais muda o resultado. Os valores de quantidade são estimativas para você ajustar.

**Confirme a cota real da sua condição com a Rennova.** A modalidade de locação também não consta da tabela oficial e usa faixas de mercado.

Fontes consultadas para faixas de injetáveis e ticket: distribuidores Magazine Médica, Dental Cremer, Dental Speed, Copaderma e portais clínicos (2025–2026). Taxas: Banco Central do Brasil (Selic, estatísticas de crédito) e referências de mercado de CDI.



Esta ferramenta é um apoio à decisão. Os resultados dependem das premissas que você informa e não constituem oferta, recomendação financeira ou de investimento. A composição da assinatura (com ou sem injetáveis) altera adesão e, em alguns equipamentos, a mensalidade — confirme a condição vigente com a Rennova e as taxas com seu banco. Os dados inseridos não são armazenados.

O PODER DA ESCOLHA