



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**Andreza Pereira Santa Brígida
Liane Cristina de Souza Santos**

**ESTUDO DA VIABILIDADE DE UM SALÃO DE BELEZA, ESPECIALIZADO EM
TRATAMENTO QUÍMICO CAPILAR, NA REGIÃO METROPOLITANA DE
BELÉM**

**BELÉM
2007**



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**ESTUDO DA VIABILIDADE DE UM SALÃO DE BELEZA, ESPECIALIZADO EM
TRATAMENTO QUÍMICO CAPILAR, NA REGIÃO METROPOLITANA DE
BELÉM**

Trabalho apresentado ao curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Pará para obtenção da aprovação na disciplina Administração Financeira e Orçamento empresarial.

**Andreza Pereira Santa Brígida
Liane Cristina de Souza Santos**

ORIENTADOR: Profº Héber Lavor Moreira

**BELÉM
2007**

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	5
2. CAPÍTULO I	6
2.1 Apresentação do Tema objeto de estudo	6
2.1.2 Tema	6
2.1.3 Objetivos	6
2.1.4 Importância	6
2.1.5 Delimitação	6
3.1 PROSPECTO ELUCIDATIVO	7
3.2.1 Sumário para decisão	7
3.2.2 Oportunidades Estratégicas	7
3.2.3 Potencialidade da Empresa	7
3.2.4 Recursos Necessários	8
4. CAPÍTULO IV	8
4.1 Sumário Executivo	8
4.2 Descrição Geral do Negócio	8
4.2.1 Descrição dos Serviços	8
4.2.3 Concorrência	9
4.2.4 Tendências de Preço	9
5. CAPÍTULO V	10
5.1 Dados Financeiros	10
5.1.1 Lista de Necessidades	10
5.1.2 Balanço de Abertura	11
5.1.3 Quadro Estrutural de Custos	11
5.1.4 Ponto de equilíbrio	12
5.1.5 Fluxo de Caixa	13
5.1.6 Demonstração do Resultado do Exercício	13
5.1.7 Análise de Indicadores de avaliação de negócios	15
5.1.8 Análise por Quocientes	16
6. CONSIDERAÇÕES FINAIS	18
7. BIBLIOGRAFIA	19
8. ANEXOS	21

1. INTRODUÇÃO

O planejamento é uma ferramenta de gestão que deve ser utilizada por todos aqueles que desejam obter sucesso em seu empreendimento. Em pesquisa, o SEBRAE constatou que 35% das empresas fracassam no primeiro ano de operação e 71% não conseguem chegar a 5 anos de vida. Essas dificuldades atingem também empresas de países desenvolvidos, como os Estados Unidos, que é considerado uma referência em empreendedorismo, mas apresenta alta taxa de mortalidade próxima aos dos índices brasileiros.

Segundo estudiosos da área, o principal fator responsável pela alta taxa de mortalidade de empresas é a falha ou a falta de planejamento adequado do negócio. De fato, muito do sucesso de micro e pequenas empresas em fase de maturidade é creditado ao empreendedor que planejou corretamente seu negócio e realizou uma análise de viabilidade criteriosa do empreendimento.

Considerando as dificuldades apontadas em pesquisas e a importância de um planejamento adequado, este trabalho propõe-se a abordar a viabilidade de implantação de um Salão de Cabeleireiro, especializado em tratamento químico capilar.

A viabilidade do empreendimento será verificada e avaliada através de estudos de índices e Demonstrativos financeiros, tais como: Fluxo de Caixa, Demonstração do Resultado de Exercício e Balanço Patrimonial.

2. CAPÍTULO I

2.1 Apresentação do Tema objeto de estudo

2.1.2 Tema

Estudo da viabilidade de um Salão de Beleza, especializado em tratamento químico capilar, na Região Metropolitana de Belém.

2.1.3 Objetivos

Os salões de beleza, pela diversidade de características que podem apresentar, representam um dos segmentos de serviços que pode se apresentar mais diferenciado, atingindo nichos específicos de mercado. Portanto, é necessário que o empreendedor saiba, planejar, a partir das particularidades de seu salão, as ações necessárias ao sucesso de seu empreendimento.

Este trabalho objetiva demonstrar, a partir das informações reunidas, tais como tabelas e demonstrativos financeiros, a viabilidade da constituição de um Salão de Beleza, especializado em tratamento químico capilar.

2.1.4 Importância

Todo e qualquer empreendimento necessita de uma ferramenta de gestão denominada: Planejamento. Esse dispositivo, se bem preparado, permite ao empresário o sucesso e a continuidade do seu negócio. Portanto, o ato de planejar é um aspecto fundamental para o sucesso de uma entidade.

2.1.5 Delimitação

Este Plano de negócio está voltado para o estudo da viabilidade de um salão de beleza, especializado em tratamento químico capilar, na Região Metropolitana de Belém.

3. CAPÍTULO II

3.1 PROSPECTO ELUCIDATIVO

3.2.1 Sumário para decisão

Nos últimos anos, muitos tratamentos de beleza foram aperfeiçoados e massificados, criando uma condição favorável para abertura de empreendimentos que trabalham com tais técnicas.

Essa aprimoramento atingiu, em especial, tratamentos direcionados para os cabelos. Nos últimos anos , por exemplo, a chamada “chapinha japonesa” se tornou bastante comum e muito procurada pelas mulheres de todas as classes sociais.

3.2.2 Oportunidades Estratégicas

As atividades que envolvem tratamento com química vai desde a aplicação de tintura, retexturização, recondicionamento térmico. Esses procedimentos têm uma aceitação muito grande atualmente, em virtude do surgimento de novos tratamentos à base de componentes naturais. O empreendimento, portanto está voltado para todas as mulheres que almejam madeixas bem tratada lisas ou afro-permanentes.

3.2.3 Potencialidade da Empresa

O mercado de salão de beleza é bastante abrangente . A maioria presta uma variedade de serviços, tais como: depilação, manicure, corte, tintura, penteados, etc. Observa-se, portanto, que poucos salões especializam-se em apenas um determinado ramo de tratamento.

Esse fator é o diferencial desta empresa, visto que ela é formada com o objetivo de fornecer serviços altamente especializados direcionados aos tratamentos químicos para cabelos. Para isso, os profissionais estarão constantemente participando de cursos, a fim de estarem capacitados para

desenvolver suas atividades com eficiência e, em especial, que satisfaça sua clientela.

3.2.4 Recursos Necessários

A estrutura básica do empreendimento contará com uma área de 20m². Esse espaço foi reformado, adequando-o às exigências impostas pela Lei. Além, dos recursos necessários, tais como: tinturas, secadores, modeladores, etc. O Salão também dispõe de: Cadeiras e bancadas com espelho, Lavatórios, Secadores e estufas para esterilização. O investimento inicial total é de R\$ 18.035,00.

4. CAPÍTULO IV

4.1 Sumário Executivo

O salão de Beleza denominado “Química’s Hair” , propõe-se a oferecer serviços especializados em tratamento capilar.

Esses serviços envolvem, não somente a aplicação de química, mas também está voltado para a reestruturação capilar em decorrência da incorreta utilização de procedimentos químicos.

Os serviços disponíveis visam alcançar, em especial, os indivíduos da classe “B” , em decorrência da definição do preço dos serviços, dos tipos de tratamentos realizados e da localização do Salão.

4.2 Descrição Geral do Negócio

4.2.1 Descrição dos Serviços

A intenção desta empresa é prestar serviços químicos especializados, tendo como alvo principal, o público feminino.

Os serviços estão classificados em duas vertentes, a saber: aplicação de química através do tipo de técnica desejada, seja ela, recondicionamento térmico, relaxamento, escova progressiva e afins e reestruturação capilar, que visa

minimizar os impactos dos tratamentos químicos, tais como: hidratação e cauterização.

4.2.3 Concorrência

A concorrência será examinada a partir de três vertentes básicas: preço, técnica e conforto. Dentro desses fatores, a maior dificuldade que a empresa poderá ter, será àquela relacionada com o preço, visto que, há a concorrência com estabelecimentos que utilizam produtos de baixa qualidade e que oferecem preços mais atrativos.

4.2.4 Tendências de Preço

Na elaboração do preço de venda do serviço é preciso que o empreendedor conheça alguns indicadores, que são utilizados pelo mercado, devendo levar em consideração os preços praticados pela concorrência. Este valor deve garantir o pagamento de todos os custos e despesas fixas e variáveis e o lucro do negócio.

5. CAPÍTULO V

5.1 Dados Financeiros

5.1.1 Lista de Necessidades

A lista de necessidades foi definida à partir da escolha dos serviços que seriam prestados aos clientes.

LISTA DE NECESSIDADES

Item	Descrição	Unid	Q	V. Unitário	Valor total
1	Secador e modelador de cabelo	Unid	5	50,00	250,00
2	Escovas	Unid	7	25,00	175,00
3	Pentes	Unid	10	7,00	70,00
4	Prancha	Unid	5	100,00	500,00
5	Espelho com bancada	Unid	8	300,00	2.400,00
6	Cadeiras	Unid	8	70,00	560,00
7	Esmaltes	Unid	35	3,00	105,00
8	Toalhas pequenas	Unid	20	5,00	100,00
9	Tesouras	Unid	10	20,00	200,00
10	Prendedores	PC	15	12,00	180,00
11	Kit profissional para alisamento	Unid	7	40,00	280,00
12	Protetor de plástico	Unid	10	15,00	150,00
13	Lavatórios	Unid	3	1.300,00	3.900,00
14	Cremes p/cabelo	Unid	25	8,00	200,00
15	Tintura	CX	35	10,00	350,00
16	Poltrona de espera	Unid	5	200,00	1.000,00
17	Produtos químicos	PC	25	50,00	1.250,00
18	Central de ar	Unid	1	2.500,00	2.500,00
20	Esterilizador	Unid	1	350,00	350,00
21	TV	und	1	500,00	500,00
22	Assinatura de Revista	Unid	1	250,00	250,00
					15.270,00

5.1.2 Balanço de Abertura

O balanço de abertura foi elaborado de acordo com a Lista de necessidades, considerando a quantidade de estoque inicial, o valor disponível em caixa e os móveis e utensílios necessários ao funcionamento do empreendimento.

BALANÇO DE ABERTURA			
ATIVO		PASSIVO	
Circulante		Circulante	
Disponível	4.500,00		
Caixa	1.000,00	Contas a Pagar	2.000,00
Estoques	3.500,00		
Despesas antecipadas			
Assinaturas			
Permanente	11.960,00	Patrimônio Líquido	
Imobilizado	11.960,00	Capital Integralizado	16.035,00
Móveis e Utensílios	9.110,00		
Espelhoc/bancada	2.400,00		
Cadeiras	560,00		
Lavatórios	3.900,00		
Poltrona	1.000,00		
TV	500,00		
Secador/modelador	250,00		
Prancha	500,00		
Máq. e Equipamentos	2.850,00		
Central de ar	2.500,00		
Estufa	350,00		
Diferido	1.575,00		
Gastos Pré-operacionais	1.575,00		
TOTAL	18.035,00	TOTAL	18.035,00

5.1.3 Quadro Estrutural de Custos

O quadro estrutural de custos é uma das etapas fundamentais do plano de negócios, visto que é a partir dele que será definido o preço de venda. Portanto, é uma fase que requer bastante atenção, para que o serviço e/ou produto não seja sub ou super-avaliado.

Os custos dos serviços deste empreendimento foram definidos a partir de pesquisas de preços de kits de tratamentos químicos profissionais.

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

TOTAL MENSAL	2	Recondicionamento Térmico				
15	2.1	Shampoo anti-resíduos	ml	150	0,04	R\$ 6,45
	2.2	Creme alisante	g	1500	0,06	R\$ 90,00
	2.4	Máscara restauradora	ml	15	0,08	R\$ 1,16
	2.5	Protetor Térmico	ml	150	0,06	R\$ 9,00
	2.6	Neutralizante	ml	1125	0,09	R\$ 101,25
	TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL					

TOTAL MENSAL	4	Cauterização				
10	4.1	Shampoo Ant-Resíduos	ml	100	0,06	R\$ 6,00
	4.2	Condicionador Hidratante	ml	140	0,05	R\$ 7,00
	4.3	Fluído de Queratina	ml	200	0,08	R\$ 16,00
	4.4	Protetor térmico	ml	100	0,12	R\$ 12,00
	4.6	Máscara Restauradora	ml	200	0,08	R\$ 15,40
	TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL					

5.1.4 Ponto de equilíbrio

O cálculo do ponto de equilíbrio, que representa a quantidade de serviços que devem ser prestados mensalmente para gerar receita suficiente para pagar todo o custo variável gerado e as despesas fixas que a empresa tiver no mês, está abaixo discriminado.

CÁLCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO

Preço de Venda/Unid	93,71
Custos + Despesas Variáveis/Unid	43,09
Custos + Despesas Fixas/Mês	3.274,92
Margem de Contribuição Unitária	50,62
Ponto de Equilíbrio/Unid	64,70

Ponto de Equilíbrio em und	$\frac{3.274,92}{50,62}$	=	65
----------------------------	--------------------------	---	----

Ponto de Equilíbrio em R\$ 6.062,74

Os cálculos demonstram que o empreendimento precisa prestar um número de serviços acima de 65 e suas receitas devem ultrapassar R\$ 6.062,74 para ter lucro.

5.1.5 Fluxo de Caixa

Considerando os custos variáveis e fixos mensais, foi possível projetar um fluxo de caixa para cinco exercícios, com um crescimento anual na prestação de serviços de 10%. Foi considerado, ainda, o IGPM acumulado de 3,5164%.

TOTAL DOS SERVIÇOS		Crescimento anual:			10%
FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 12 MESES	FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 ANOS				
	1º ANO	2º ANO	3º ANO	4º ANO	5º ANO
SALDO ANTERIOR	-	34.062,09	75.219,66	123.338,12	179.213,62
ENTRADAS	81.377,73	89.515,51	98.467,06	108.313,76	119.145,14
FATURAMENTO					
SERVIÇOS PRESTADOS	81.377,73	89.515,51	98.467,06	108.313,76	119.145,14
SAÍDAS					
IMPOSTOS	4.068,89	4.475,78	4.923,35	5.415,69	5.957,26
ISS	4.068,89	4.475,78	4.923,35	5.415,69	5.957,26
CUSTOS VARIÁVEIS					
Alisamento	1.014,00	1.049,66	1.086,57	1.124,77	1.164,33
Recondicionamento Térmico	2.494,26	2.581,97	2.672,76	2.766,75	2.864,04
Aplicação de Tintura	418,45	433,17	448,40	464,17	480,49
Cauterização	676,80	700,60	725,23	750,74	777,14
Relaxamento	449,40	465,20	481,56	498,49	516,02
Hidratação Capilar	405,84	420,11	434,88	450,18	466,01
SUB- TOTAL	5.458,75	4.765,39	4.932,96	5.106,42	5.285,99
CUSTOS E DESPESAS FIXOS					
Energia	2.400,00	2.484,39	2.571,75	2.662,19	2.755,80
Telefone	948,00	981,34	1.015,84	1.051,56	1.088,54
Água	960,00	993,76	1.028,70	1.064,88	1.102,32
Salários	20.400,00	21.117,3456	21.859,9159	22.628,5980	23.424,3100
Encargos	2.400,00	2.484,39	2.571,75	2.662,19	2.755,80
Aluguel	-	-	-	-	-
Gastos com manutenção	600,00	621,10	642,94	665,55	688,95
Pró-Labore	9.600,00	9.937,57	10.287,02	10.648,75	11.023,20
Material de expediente	480,00	496,88	514,35	532,44	551,16
	-	-	-	-	-
SUB- TOTAL	37.788,00	39.116,78	40.492,28	41.916,15	43.390,09
TOTAL DAS SAÍDAS	47.315,64	48.357,94	50.348,59	52.438,26	54.633,33
SALDO DE CAIXA	34.062,09	75.219,66	123.338,12	179.213,62	243.725,42

5.1.6 Demonstração do Resultado do Exercício

A demonstração do resultado do exercício foi elaborada com base no fluxo de caixa do empreendimento. A receita com prestação de serviços foi projetada, a partir da estipulação do preço de venda, com uma margem de lucro de 40% e crescimento anual de 10%.

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO DO EXERCÍCIO					
	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
RECEITA OPERACIONAL BRUTA	81.377,73	89.515,51	98.467,06	108.313,76	119.145,14
Prestação de Serviços	81.377,73	89.515,51	98.467,06	108.313,76	119.145,14
(-) Iss	4.068,89	4.475,78	4.923,35	5.415,69	5.957,26
(=) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	77.308,85	85.039,73	93.543,70	102.898,07	113.187,88
CUSTOS OPERACIONAIS					
(-) Custo do serviço prestado	5.458,75	4.765,39	4.932,96	5.106,42	5.285,99
(=) LUCRO BRUTO	71.850,09	80.274,34	88.610,74	97.791,65	107.901,89
(-) DESPESAS OPERACIONAIS	39.299,00	40.627,78	42.003,28	43.427,15	44.901,09
Energia	2.400,00	2.484,39	2.571,75	2.662,19	2.755,80
Telefone	948,00	981,34	1.015,84	1.051,56	1.088,54
Água	960,00	993,76	1.028,70	1.064,88	1.102,32
Salários	20.400,00	21.117,35	21.859,92	22.628,60	23.424,31
Encargos	2.400,00	2.484,39	2.571,75	2.662,19	2.755,80
Aluguel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Gastos com manutenção	600,00	621,10	642,94	665,55	688,95
Depreciação de máq. Equipam.	285,00	285,00	285,00	285,00	285,00
Depreciação de móveis e utens.	911,00	911,00	911,00	911,00	911,00
Pró-Labore	9.600,00	9.937,57	10.287,02	10.648,75	11.023,20
Material de Expediente	480,00	496,88	514,35	532,44	551,16
Amort.Gastos Pré-Operacionais	315,00	315,00	315,00	315,00	315,00
(=) Lucro do Período	32.551,09	39.646,56	46.607,46	54.364,50	63.000,81

5.1.7 Análise de Indicadores de avaliação de negócios VPL e TIR

VALOR PRESENTE LIQUIDO

ANOS	TAXA DE RETORNO/ANO	PAYBACK EM ANOS	DIAS
1 ANO	189%	0,53	191
2 ANO	228%	0,44	158
3 ANO	267%	0,37	135
4 ANO	310%	0,32	116
5 ANO	358%	0,28	101

VPL = R\$ 99.708,36

TIR = 207%

Os indicadores mostram que o Valor presente Líquido – VPL, do investimento inicial, que é de R\$18.035,00 atingirá no quinto ano R\$ 99.708,36, significa que o investimento deverá ser realizado, pois a Taxa Efetiva de Retorno será maior que a Taxa Mínima de Atratividade fixada.

O tempo de retorno do capital investido (Payback) , mostra que, ainda no primeiro ano, o investimento empregado será recuperado pelo empreendedor. O prazo mínimo necessário para que as para que as entradas de caixa recuperem o valor inicial é 191 dias. Trata-te, portanto, de um empreendimento economicamente viável.

A taxa interna de retorno foi igual a 207%. Considerando a taxa mínima de atratividade de 20%, têm-se que: $TIR > TMA$, ou seja, percentual de retorno obtido sobre o saldo investido e ainda não recuperado pelo projeto de investimento é maior que a Taxa mínima de atratividade. Logo, trata-se de um negócio economicamente atrativo.

5.1.8 Análise por Quocientes

INDICES	2007	Índice	2006	Índice
Liquidez Geral	79.720	4,34	38.562	4,11
	18.353		9.373	
Liquidez Corrente	79.720	4,34	38.562	4,11
	18.353		9.373	
Liquidez Seca	76.220	4,15	35.062	3,74
	18.353		9.373	
Liquidez Imediata	76.220	4,86	35.062	5,86
	18.353		9.373	
Participação de CT	18.353	26%	9.373	23%
	71.880		41.213	
Composição de Endividamento	18.353	100%	9.373	100%
	18.353		9.373	
Imobilização de PL	10.513	15%	12.024	29%
	71.880		41.213	
Imobiliz. dos Rec. não correntes	10.513	15%	12.024	29%
	71.880		41.213	
Giro do ativo*	85.040	0,94	77.309	1,53
	90.233		50.586	
Margem Líquida*	30.666,62	0,36	25.178,27	0,33
	85.039,73		77.308,85	
Rentabilidade do ativo*	30.666,62	0,34	25.178,27	0,50
	90.232,66		50.586,09	
Rentabilidade do PL*	30.666,62	0,43	25.178,27	0,61
	71.879,89		41.213,27	

Quocientes de Liquidez

De modo geral, os quocientes de liquidez evidenciam que o empreendimento encontra-se bem estruturada do ponto de vista financeiro, ou seja, há solidez financeira suficiente para cobrir os compromissos assumidos com terceiros a longo e a curto prazo.

Quociente de estrutura de capitais

Os quocientes de estrutura de capitais servem para evidenciar o grau de endividamento da empresa em decorrência das origens dos capitais investidos no patrimônio.

Observa-se que a empresa utiliza apenas 26% de capitais de terceiros para R\$ 100,00 de seu patrimônio Líquido. Portanto, há o excesso de capital próprio, um

fator positivo, evidenciando que o empreendimento possui liberdade financeira para a tomada de decisões.

Quocientes de Rentabilidade

Os quocientes de rentabilidade medem a capacidade econômica da empresa, isto é, o demonstra o grau de êxito econômico obtido pelo capital investido na empresa.

O giro do ativo evidencia quanto a empresa vendeu para cada real de investimento total. No ano de 2006, têm-se um índice de 1,53, ou seja, o volume de vendas superou o valor investido no empreendimento. No ano de 2007, ocorre uma redução desse quociente, que passa a ser 0,97.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho procurou estabelecer um plano de negócios, a fim de analisar a viabilidade de implementação de um Salão de Beleza especializado em tratamento químico capilar.

A viabilidade de tal empreendimento foi verificada através da elaboração das diversas etapas do Business Plan. Visto que a empresa buscará ter como clientes potenciais a classe média da sociedade, pode-se concluir que, o preço de venda dos serviços é altamente competitivo, pois está abaixo dos valores praticados por esse segmento do mercado.

O cálculo do ponto de equilíbrio permitiu verificar a quantidade de serviços prestados necessários para os pagamentos dos custos e obtenção do lucro.

O valor presente líquido e a taxa interna de retorno, demonstraram que a empresa é economicamente atrativa, visto que atingiu uma TIR de 207% e um VPL de R\$ 99.708,36, quando o investimento inicial foi de R\$ 18.035,00

Diante dos fatos e da análise das expectativas de receita, custos e despesas, realizadas para os cinco primeiros anos do empreendimento, bem como a análise dos indicadores de avaliação do negócio conclui-se que o mesmo será economicamente.

7. BIBLIOGRAFIA

CORREA, Henrique I.; CAON, Mauro. Gestão de serviços: lucratividade por meio de operações e satisfação dos clientes. São Paulo: Atlas, 2002.

DIAS, Antonia Maria batista de Souza. Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na região metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios. Disponível em <<http://www.peritocontador.com.br>> acesso em 18/12/2006..

DORNELAS, José Carlos Assis. Empreendedorismo: Transformando idéias em serviços. Editora Campos, 5ª tiragem.

HORNGREN, Charles t.; FOSTER, George; DATAR, srikant m. contabilidade de custos. 9ªed. Abpdea.

MARTINS, Eliseu. Contabilidade de custos. 7º ed. São Paulo:Atlas, 2000

RIBEIRO, Osni Moura; Estrutura e Análise de Balanços. Editora Saraiva. 7ª Edição

ANEXOS

8. ANEXOS

LISTA DE NECESSIDADES

Item	Descrição	Unid	Q	V. Unitário	Valor total
1	Secador e modelador de cabelo	Unid	5	50,00	250,00
2	Escovas	Unid	7	25,00	175,00
3	Pentes	Unid	10	7,00	70,00
4	Prancha	Unid	5	100,00	500,00
5	Espelho com bancada	Unid	8	300,00	2.400,00
6	Cadeiras	Unid	8	70,00	560,00
7	Esmaltes	Unid	35	3,00	105,00
8	Toalhas pequenas	Unid	20	5,00	100,00
9	Tesouras	Unid	10	20,00	200,00
10	Prendedores	PC	15	12,00	180,00
11	Kit profissional para alisamento	Unid	7	40,00	280,00
12	Protetor de plástico	Unid	10	15,00	150,00
13	Lavatórios	Unid	3	1.300,00	3.900,00
14	Crems p/cabelo	Unid	25	8,00	200,00
15	Tintura	CX	35	10,00	350,00
16	Poltrona de espera	Unid	5	200,00	1.000,00
17	Produtos químicos	PC	25	50,00	1.250,00
18	Central de ar	Unid	1	2.500,00	2.500,00
20	Esterilizador	Unid	1	350,00	350,00
21	TV	und	1	500,00	500,00
22	Assinatura de Revista	Unid	1	250,00	250,00
					15.270,00

BALANÇO DE ABERTURA

ATIVO		PASSIVO	
Circulante		Circulante	
Disponível	4.500,00		
Caixa	1.000,00	Contas a Pagar	2.000,00
Estoques	3.500,00		
Despesas antecipadas			
Assinaturas			
Permanente	11.960,00	Patrimônio Líquido	
Imobilizado	11.960,00	Capital Integralizado	16.035,00
Móveis e Utensílios	9.110,00		
Espelhoc/bancada	2.400,00		
Cadeiras	560,00		
Lavatórios	3.900,00		
Poltrona	1.000,00		
TV	500,00		
Secador/modelador	250,00		
Prancha	500,00		
Máq. e Equipamentos	2.850,00		
Central de ar	2.500,00		
Estufa	350,00		
Diferido	1.575,00		
Gastos Pré-operacionais	1.575,00		
TOTAL	18.035,00	TOTAL	18.035,00

QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

TOTAL MENSAL						
Item	CUSTOS VARIÁVEIS	Unid	Quant	V. Unit	VI Total	
10	1	Alisamento				
	1.1	Shampoo anti-resíduos	ml	100	0,04	R\$ 4,00
	1.2	Produto químico p/ alisamento	ml	500	0,06	R\$ 30,00
	1.3	Luvas	par	10	0,10	R\$ 1,00
	1.4	Neutralizante	ml	550	0,09	R\$ 49,50
TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL						R\$ 84,50
TOTAL MENSAL						
15	2	Recondicionamento Térmico				
	2.1	Shampoo anti-resíduos	ml	150	0,04	R\$ 6,45
	2.2	Creme alisante	g	1500	0,06	R\$ 90,00
	2.4	Máscara restauradora	ml	15	0,08	R\$ 1,16
	2.5	Protetor Térmico	ml	150	0,06	R\$ 9,00
	2.6	Neutralizante	ml	1125	0,09	R\$ 101,25
TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL						R\$ 207,86
TOTAL MENSAL						
15	3	Aplicação de Tintura				
	3.1	Luvas plásticas	par	15	0,03	R\$ 0,45
	3.2	Shampoo	ml	150	0,04	R\$ 6,00
	3.3	Tintura	fr	15	1,50	R\$ 22,50
	3.4	Hidratante	ml	150	0,05	R\$ 7,50
TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL						R\$ 36,45
TOTAL MENSAL						
10	4	Cauterização				
	4.1	Shampoo Ant-Resíduos	ml	100	0,06	R\$ 6,00
	4.2	Condicionador Hidratante	ml	140	0,05	R\$ 7,00
	4.3	Fluído de Queratina	ml	200	0,08	R\$ 16,00
	4.4	Protetor térmico	ml	100	0,12	R\$ 12,00
	4.6	Máscara Restauradora	ml	200	0,08	R\$ 15,40
TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL						R\$ 56,40
TOTAL MENSAL						
7	5	Relaxamento				
	5.1	Protetor p/ couro cabeludo	g	420	0,05	R\$ 21,00
	5.2	creme relaxante	g	210	0,08	R\$ 16,80
	5.3	Fluido ativador	ml	140	0,08	R\$ 11,20
	5.4	Shampu Neutralizante	ml	70	0,06	R\$ 4,20
	5.5	Pré-escova termo ativado	ml	175	0,03	R\$ 5,25
TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL						R\$ 58,45
TOTAL MENSAL						
19	HIDRATAÇÃO CAPILAR					
	6.1	Shampoo anti-resíduos	ml	190	0,04	R\$ 8,17
	6.2	Shampoo hidratante	ml	190	0,05	R\$ 9,50
	6.3	Máscara Hidratante	ml	190	0,06	R\$ 11,40
	6.4	Pré-escova termo ativado	ml	95	0,05	R\$ 4,75
TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL						R\$ 33,82
TOTAL MENSAL						
76	TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL					R\$ 33,82
TOTAL						
	CUSTOS FIXOS		Unid	Quant	V. Unit	VI Total
	1	Energia	KW/h			R\$ 200,00
	2	Telefone				R\$ 79,00
	3	Água				R\$ 80,00
	4	Salários				R\$ 1.700,00
	5	Encargos Sociais				R\$ 200,00
	6	Aluguel				R\$ -
	7	Gastos com manutenção				R\$ 50,00
	8	Depreciação/Máquinas e Equip.			2.850,00	R\$ 23,75
	9	Depreciação Móveis e Utensílios	und	1	9.110,00	R\$ 75,92
	10	Pró-Labore				R\$ 800,00
	11	Material de expediente				R\$ 40,00
	12	Amortização Gastos pré-Operacio.			1.575,00	R\$ 26,25
	Total					R\$ 3.274,92

FOLHA DE PRODUTO

ALISAMENTO TRADICIONAL		
CUSTOS VARIÁVEIS		
shampoo anti-resíduos	R\$	0,40
produto químico p/ alisamento	R\$	3,00
luvas	R\$	0,10
Neutralizante	R\$	4,95
SUB-TOTAL	R\$	8,45
CUSTOS FIXOS		
Energia	R\$	2,63
Telefone	R\$	1,04
Água	R\$	1,05
Salários	R\$	22,37
Encargos	R\$	2,63
Aluguel	R\$	-
Gastos com manutenção	R\$	0,66
Deprec.máq.equipam.	R\$	0,31
Deprec.móv. E Utens.	R\$	1,00
Pro-labore	R\$	10,53
Material de expediente	R\$	0,53
Amort.gastos pré-operac.	R\$	0,35
SUB-TOTAL	R\$	43,09
CUSTOS TOTAIS	R\$	51,54

RECONDICIONAMENTO TÉRMICO		
CUSTOS VARIÁVEIS		
Shampoo anti-resíduos	R\$	0,43
Creme alisante	R\$	6,00
Máscra restauradora	R\$	0,08
Protetor Térmico	R\$	0,60
Neutralizante	R\$	6,75
SUB-TOTAL	R\$	13,86
CUSTOS FIXOS		
Energia	R\$	2,63
Telefone	R\$	1,04
Água	R\$	1,05
Salários	R\$	22,37
Encargos	R\$	2,63
Aluguel	R\$	-
Gastos com manutenção	R\$	0,66
Deprec.máq.equipam.	R\$	0,31
Deprec.móv. E Utens.	R\$	1,00
Pro-labore	R\$	10,53
Material de expediente	R\$	0,53
Amort.gastos pré-operac.	R\$	0,35
SUB-TOTAL	R\$	43,09
CUSTOS TOTAIS	R\$	56,95

APLICAÇÃO DE TINTURA		
CUSTOS VARIÁVEIS		
Luvas plásticas	R\$	0,03
Shampoo	R\$	0,40
Tintura	R\$	1,50
Hidratante	R\$	0,39
SUB-TOTAL	R\$	2,32
CUSTOS FIXOS		
Energia	R\$	2,63
Telefone	R\$	1,04
Água	R\$	1,05
Salários	R\$	22,37
Encargos	R\$	2,63
Aluguel	R\$	-
Gastos com manutenção	R\$	0,66
Deprec.máq.equipam.	R\$	0,31
Deprec.móv. E Utens.	R\$	1,00
Pro-labore	R\$	10,53
Material de expediente	R\$	0,53
Amort.gastos pré-operac.	R\$	0,35
SUB-TOTAL	R\$	43,09
CUSTOS TOTAIS	R\$	45,42

CAUTERIZAÇÃO		
CUSTOS VARIÁVEIS		
Shampoo Ant-Resíduos	R\$	0,60
Condicionador Hidratante	R\$	0,70
Fluído de Queratina	R\$	1,60
Protetor térmico	R\$	1,20
Máscara Restauradora	R\$	1,54
Luvas	R\$	-
SUB-TOTAL	R\$	5,64
CUSTOS FIXOS		
Energia	R\$	2,63
Telefone	R\$	1,04
Água	R\$	1,05
Salários	R\$	22,37
Encargos	R\$	2,63
Aluguel	R\$	-
Gastos com manutenção	R\$	0,66
Deprec.máq.equipam.	R\$	0,31
Deprec.móv. E Utens.	R\$	1,00
Pro-labore	R\$	10,53
Material de expediente	R\$	0,53
Amort.gastos pré-operac.	R\$	0,35
SUB-TOTAL	R\$	43,09
CUSTOS TOTAIS	R\$	48,73

RELAXAMENTO		
CUSTOS VARIÁVEIS		
Protetor p/ couro cabeludo	R\$	3,00
creme relaxante	R\$	2,40
Fluido ativador	R\$	1,60
Shampu Neutralizante	R\$	0,60
Pré-escova termo ativado	R\$	0,75
SUB-TOTAL	R\$	5,35
CUSTOS FIXOS		
Energia	R\$	2,63
Telefone	R\$	1,04
Água	R\$	1,05
Salários	R\$	22,37
Encargos	R\$	2,63
Aluguel	R\$	-
Gastos com manutenção	R\$	0,66
Deprec.máq.equipam.	R\$	0,31
Deprec.móv. E Utens.	R\$	1,00
Pro-labore	R\$	10,53
Material de expediente	R\$	0,53
Amort.gastos pré-operac.	R\$	0,35
SUB-TOTAL	R\$	43,09
CUSTOS TOTAIS	R\$	48,44

HIDRATAÇÃO CAPILAR		
CUSTOS VARIÁVEIS		
Shampoo anti-resíduos	R\$	0,43
Shampoo hidratante	R\$	0,50
Máscara Hidratante	R\$	0,60
Pré-escova termo ativado	R\$	0,25
SUB-TOTAL	R\$	1,78
CUSTOS FIXOS		
Energia	R\$	2,63
Telefone	R\$	1,04
Água	R\$	1,05
Salários	R\$	22,37
Encargos	R\$	2,63
Aluguel	R\$	-
Gastos com manutenção	R\$	0,66
Deprec.máq.equipam.	R\$	0,31
Deprec.móv. E Utens.	R\$	1,00
Pro-labore	R\$	10,53
Material de expediente	R\$	0,53
Amort.gastos pré-operac.	R\$	0,35
SUB-TOTAL	R\$	43,09
CUSTOS TOTAIS	R\$	44,87

PREÇO DO SERVIÇO

PRODUTO	CUSTO TOTAL POR SERVIÇO
ALISAMENTO	51,54
RECONDICIONAMENTO TÉRMICO	56,95
APLICAÇÃO DE TINTURA	45,42
CAUTERIZAÇÃO	48,73
RELAXAMENTO	48,44
HIDRATAÇÃO CAPILAR	44,87

IMP+MG LUC.	PERC.
ISS	0,05
MG DE LUCRO	0,4
TOTAL	0,45

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
ALISAMENTO	93,71
RECONDICIONAMENTO TÉRMICO	103,54
APLICAÇÃO DE TINTURA	82,57
CAUTERIZAÇÃO	88,60
RELAXAMENTO	88,07
HIDRATAÇÃO CAPILAR	81,58

FÓRMULA/PREÇO DE VENDA	
CT	
1 -	$\frac{CT}{(\% \text{Lucro} + \% \text{Impostos})}$

TESTE DO ALISAMENTO	
CT	51,54
ISS	4,69
MG LUCRO	37,48
PV	93,71

TESTE DO RECONDICIONAMENTO	
CT	56,95
ISS	5,18
MG LUCRO	41,42
PV	103,54

TESTE DE RELAXAMENTO	
CT	48,44
ISS	4,40
MG LUCRO	35,23
PV	88,07

TESTE DE CAUTERIZAÇÃO	
CT	48,73
ISS	4,43
MG LUCRO	35,44
PV	88,60

TESTE DE HIDRATAÇÃO CAPILAR	
CT	44,87
ISS	4,08
MG LUCRO	32,63
PV	81,58

TESTE DE APLICAÇÃO DE TINTURA	
CT	45,42
ISS	4,13
MG LUCRO	33,03
PV	82,57

CALCULO DO PONTO DE EQUILIBRIO

ALISAMENTO TRADICIONAL

Preço de Venda/Unid	93,71		
Custos + Despesas Variáveis/Unid	43,09		
Custos + Despesas Fixas/Mês	3.274,92		
Margem de Contribuição Unitária	50,62		
Ponto de Equilíbrio/Unid	64,70		

Ponto de Equilíbrio em und	3.274,92	=	65
	50,62		

Ponto de Equilíbrio em R\$ 6.062,74

RECONDICIONAMENTO TÉRMICO

Preço de Venda/Unid	103,54		
Custos + Despesas Variáveis/Unid	43,09		
Custos + Despesas Fixas/Mês	3.274,92		
Margem de Contribuição Unitária	60,45		
Ponto de Equilíbrio/Unid	54,17		

Ponto de Equilíbrio em und	3.274,92	=	54
	60,45		

Ponto de Equilíbrio em R\$ 5.609,37

APLICAÇÃO DE TINTURA

Preço de Venda/Unid	82,57		
Custos + Despesas Variáveis/Unid	43,09		
Custos + Despesas Fixas/Mês	3.274,92		
Margem de Contribuição Unitária	39,48		
Ponto de Equilíbrio/Unid	82,94		

Ponto de Equilíbrio em und	3.274,92	=	83
	39,48		

Ponto de Equilíbrio em R\$ 6.849,09

CAUTERIZAÇÃO

Preço de Venda/Unid	88,60		
Custos + Despesas Variáveis/Unid	43,09		
Custos + Despesas Fixas/Mês	3.274,92		
Margem de Contribuição Unitária	45,51		
Ponto de Equilíbrio/Unid	71,96		

Ponto de Equilíbrio em und	3.274,92	=	72
	45,51		

Ponto de Equilíbrio em R\$ 6.375,71

RELAXAMENTO

Preço de Venda/Unid	88,07		
Custos + Despesas Variáveis/Unid	43,09		
Custos + Despesas Fixas/Mês	3.274,92		
Margem de Contribuição Unitária	44,98		
Ponto de Equilíbrio/Unid	72,80		

Ponto de Equilíbrio em und	3.274,92	=	73
	44,98		

Ponto de Equilíbrio em R\$ 6.412,05

HIDRATAÇÃO CAPILAR

Preço de Venda/Unid	81,58		
Custos + Despesas Variáveis/Unid	43,09		
Custos + Despesas Fixas/Mês	3.274,92		
Margem de Contribuição Unitária	38,49		
Ponto de Equilíbrio/Unid	85,08		

Ponto de Equilíbrio em und	3.274,92	=	85
	38,49		

Ponto de Equilíbrio em R\$ 6.941,06

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO			
ALISAMENTO			%
PREÇO DO SERVIÇO	R\$	93,71	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	8,45	9,02
(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	85,26	90,98
(-) CUSTOS FIXOS	R\$	43,09	45,98
LUCRO	R\$	42,17	45,00
RECONDICIONAMENTO TÉRMICO			%
PREÇO DO SERVIÇO	R\$	103,54	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	13,86	13,38
(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	89,68	86,62
(-) CUSTOS FIXOS	R\$	43,09	41,62
LUCRO	R\$	46,59	45,00
TINTURA			%
PREÇO DO SERVIÇO	R\$	82,57	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	2,32	2,82
(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	80,25	97,18
(-) CUSTOS FIXOS	R\$	43,09	52,18
LUCRO	R\$	37,16	45,00
CAUTERIZAÇÃO			%
PREÇO SO SERVIÇO	R\$	88,60	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	1,78	2,01
(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	86,82	97,99
(-) CUSTOS FIXOS	R\$	43,09	48,63
LUCRO	R\$	43,73	49,36
RELAXAMENTO			%
PREÇO SO SERVIÇO	R\$	88,07	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	5,35	6,07
(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	82,72	93,93
(-) CUSTOS FIXOS	R\$	43,09	48,93
LUCRO	R\$	39,63	45,00
HIDATAÇÃO CAPILAR			%
PREÇO SO SERVIÇO	R\$	81,58	100,00
(-) CUSTOS VARIÁVEIS	R\$	1,78	2,18
(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO	R\$	79,80	97,82
(-) CUSTOS FIXOS	R\$	43,09	52,82
LUCRO	R\$	36,71	45,00