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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>Descrição</th>
<th>Unid</th>
<th>Q</th>
<th>V. Unitário</th>
<th>Valor total</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Secador e modelador de cabelo</td>
<td>Unid</td>
<td>5</td>
<td>50,00</td>
<td>250,00</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Escovas</td>
<td>Unid</td>
<td>7</td>
<td>25,00</td>
<td>175,00</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Pentes</td>
<td>Unid</td>
<td>10</td>
<td>7,00</td>
<td>70,00</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Prancha</td>
<td>Unid</td>
<td>5</td>
<td>100,00</td>
<td>500,00</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Espelho com bancada</td>
<td>Unid</td>
<td>8</td>
<td>300,00</td>
<td>2.400,00</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Cadeiras</td>
<td>Unid</td>
<td>8</td>
<td>70,00</td>
<td>560,00</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Esmaltes</td>
<td>Unid</td>
<td>35</td>
<td>3,00</td>
<td>105,00</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Toalhas pequenas</td>
<td>Unid</td>
<td>20</td>
<td>5,00</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Tesouras</td>
<td>Unid</td>
<td>10</td>
<td>20,00</td>
<td>200,00</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Prendedores</td>
<td>PC</td>
<td>15</td>
<td>12,00</td>
<td>180,00</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>Kit profissional para alisamento</td>
<td>Unid</td>
<td>7</td>
<td>40,00</td>
<td>280,00</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>Protetor de plástico</td>
<td>Unid</td>
<td>10</td>
<td>15,00</td>
<td>150,00</td>
</tr>
<tr>
<td>13</td>
<td>Lavatórios</td>
<td>Unid</td>
<td>3</td>
<td>1.300,00</td>
<td>3.900,00</td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>Cremes p/cabelo</td>
<td>Unid</td>
<td>25</td>
<td>8,00</td>
<td>200,00</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>Tintura</td>
<td>CX</td>
<td>35</td>
<td>10,00</td>
<td>350,00</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>Poltrona de espera</td>
<td>Unid</td>
<td>5</td>
<td>200,00</td>
<td>1.000,00</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>Produtos químicos</td>
<td>PC</td>
<td>25</td>
<td>50,00</td>
<td>1.250,00</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>Central de ar</td>
<td>Unid</td>
<td>1</td>
<td>2.500,00</td>
<td>2.500,00</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>Esterilizador</td>
<td>Unid</td>
<td>1</td>
<td>350,00</td>
<td>350,00</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>TV</td>
<td>und</td>
<td>1</td>
<td>500,00</td>
<td>500,00</td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>Assinatura de Revista</td>
<td>Unid</td>
<td>1</td>
<td>250,00</td>
<td>250,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

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

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>TOTAL MENSAL</th>
<th>2</th>
<th>Recondicionamento Térmico</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>2.1</td>
<td>Shampoo anti-resíduos</td>
<td>ml</td>
<td>150</td>
<td>0.04</td>
<td>R$ 6,45</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2.2</td>
<td>Creme alisante</td>
<td>g</td>
<td>1500</td>
<td>0.06</td>
<td>R$ 90,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2.4</td>
<td>Máscara restauradora</td>
<td>ml</td>
<td>15</td>
<td>0.08</td>
<td>R$ 1,16</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2.5</td>
<td>Protetor Térmico</td>
<td>ml</td>
<td>150</td>
<td>0.06</td>
<td>R$ 9,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>2.6</td>
<td>Neutralizante</td>
<td>ml</td>
<td>1125</td>
<td>0.09</td>
<td>R$ 101,25</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL</td>
<td>R$ 207,86</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>TOTAL MENSAL</th>
<th>4</th>
<th>Cauterização</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>4.1</td>
<td>Shampoo Anti-Resíduos</td>
<td>ml</td>
<td>100</td>
<td>0.06</td>
<td>R$ 6,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>4.2</td>
<td>Condicionador Hidratante</td>
<td>ml</td>
<td>140</td>
<td>0.05</td>
<td>R$ 7,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>4.3</td>
<td>Fluido de Queratina</td>
<td>ml</td>
<td>200</td>
<td>0.08</td>
<td>R$ 16,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>4.4</td>
<td>Protetor térmico</td>
<td>ml</td>
<td>100</td>
<td>0.12</td>
<td>R$ 12,00</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>4.6</td>
<td>Máscara Restauradora</td>
<td>ml</td>
<td>200</td>
<td>0.08</td>
<td>R$ 15,40</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL</td>
<td>R$ 56,40</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

## 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

<p>| | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Preço de Venda/Unid</td>
<td>93,71</td>
</tr>
<tr>
<td>Custos + Despesas Variáveis/Unid</td>
<td>43,09</td>
</tr>
<tr>
<td>Custos + Despesas Fixas/Mês</td>
<td>3.274,92</td>
</tr>
<tr>
<td>Margem de Contribuição Unitária</td>
<td>50,62</td>
</tr>
<tr>
<td>Ponto de Equilibrio/Unid</td>
<td>64,70</td>
</tr>
</tbody>
</table>

\[
Ponto \text{ de Equilíbrio em und} = \frac{Custos + Despesas Fixas/Mês}{Margem de Contribuição Unitária} = \frac{3.274,92}{50,62} = 65
\]

\[
Ponto \text{ de Equilíbrio em R$} = 6.062,74
\]

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%.

<table>
<thead>
<tr>
<th>TOTAL DOS SERVIÇOS</th>
<th>Crescimento anual: 10%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 12 MESES</td>
<td>FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 ANOS</td>
</tr>
<tr>
<td>SALDO ANTERIOR</td>
<td>1º ANO</td>
</tr>
<tr>
<td>ENTRADAS</td>
<td>81.377,73</td>
</tr>
<tr>
<td>FATURAMENTO</td>
<td>SERVIÇOS PRESTADOS</td>
</tr>
<tr>
<td>SAÍDAS</td>
<td>4.068,89</td>
</tr>
<tr>
<td>IMPÔS</td>
<td>4.068,89</td>
</tr>
<tr>
<td>CUSTOS VARIÁVEIS</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Alisamento</td>
<td>1.014,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Recondicionamento Térmico</td>
<td>2.494,26</td>
</tr>
<tr>
<td>Aplicação de Tintura</td>
<td>418,45</td>
</tr>
<tr>
<td>Cauterização</td>
<td>676,80</td>
</tr>
<tr>
<td>Relaxamento</td>
<td>449,40</td>
</tr>
<tr>
<td>Hidratação Capilar</td>
<td>405,84</td>
</tr>
<tr>
<td>CUSTOS E DESPESAS FIXOS</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Energia</td>
<td>2.400,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Telefone</td>
<td>948,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Água</td>
<td>960,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Salários</td>
<td>20.400,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Encargos</td>
<td>2.400,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Aluguel</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos com manutenção</td>
<td>600,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Pró-Labore</td>
<td>9.600,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Material de expediente</td>
<td>480,00</td>
</tr>
<tr>
<td>SUB- TOTAL</td>
<td>37.788,00</td>
</tr>
<tr>
<td>TOTAL DAS SAÍDAS</td>
<td>47.315,64</td>
</tr>
<tr>
<td>SALDO DE CAIXA</td>
<td>34.062,09</td>
</tr>
</tbody>
</table>

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

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>ANO 1</th>
<th>ANO 2</th>
<th>ANO 3</th>
<th>ANO 4</th>
<th>ANO 5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>RECEITA OPERACIONAL BRUTA</td>
<td>81.377,73</td>
<td>89.515,51</td>
<td>98.467,06</td>
<td>108.313,76</td>
<td>119.145,14</td>
</tr>
<tr>
<td>Prestação de Serviços</td>
<td>81.377,73</td>
<td>89.515,51</td>
<td>98.467,06</td>
<td>108.313,76</td>
<td>119.145,14</td>
</tr>
<tr>
<td>( - ) Iss</td>
<td>4.068,89</td>
<td>4.475,78</td>
<td>4.923,35</td>
<td>5.415,69</td>
<td>5.957,26</td>
</tr>
<tr>
<td>( = ) RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</td>
<td>77.308,85</td>
<td>85.039,73</td>
<td>93.543,70</td>
<td>102.898,07</td>
<td>113.187,88</td>
</tr>
<tr>
<td>CUSTOS OPERACIONAIS</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>( = ) LUCRO BRUTO</td>
<td>71.850,09</td>
<td>80.274,34</td>
<td>88.610,74</td>
<td>97.791,65</td>
<td>107.901,89</td>
</tr>
<tr>
<td>( - ) DESPESAS OPERACIONAIS</td>
<td>39.299,00</td>
<td>40.627,78</td>
<td>42.003,28</td>
<td>43.427,15</td>
<td>44.901,09</td>
</tr>
<tr>
<td>Energia</td>
<td>2.400,00</td>
<td>2.484,39</td>
<td>2.571,75</td>
<td>2.662,19</td>
<td>2.755,80</td>
</tr>
<tr>
<td>Telefone</td>
<td>948,00</td>
<td>981,34</td>
<td>1.015,84</td>
<td>1.051,56</td>
<td>1.088,54</td>
</tr>
<tr>
<td>Água</td>
<td>960,00</td>
<td>993,76</td>
<td>1.028,70</td>
<td>1.064,88</td>
<td>1.102,32</td>
</tr>
<tr>
<td>Salários</td>
<td>20.400,00</td>
<td>21.177,35</td>
<td>21.859,92</td>
<td>22.628,60</td>
<td>23.424,31</td>
</tr>
<tr>
<td>Encargos</td>
<td>2.400,00</td>
<td>2.484,39</td>
<td>2.571,75</td>
<td>2.662,19</td>
<td>2.755,80</td>
</tr>
<tr>
<td>Aluguel</td>
<td>0,00</td>
<td>0,00</td>
<td>0,00</td>
<td>0,00</td>
<td>0,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos com manutenção</td>
<td>600,00</td>
<td>621,10</td>
<td>642,94</td>
<td>665,55</td>
<td>688,95</td>
</tr>
<tr>
<td>Depreciação de máq. Equipam.</td>
<td>285,00</td>
<td>285,00</td>
<td>285,00</td>
<td>285,00</td>
<td>285,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Depreciação de móveis e utens.</td>
<td>911,00</td>
<td>911,00</td>
<td>911,00</td>
<td>911,00</td>
<td>911,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Pró-Labore</td>
<td>9.600,00</td>
<td>9.937,57</td>
<td>10.287,02</td>
<td>10.648,75</td>
<td>11.023,20</td>
</tr>
<tr>
<td>Material de Expediente</td>
<td>480,00</td>
<td>496,88</td>
<td>514,35</td>
<td>532,44</td>
<td>551,16</td>
</tr>
<tr>
<td>Amort.Gastos Pré-Operacionais</td>
<td>315,00</td>
<td>315,00</td>
<td>315,00</td>
<td>315,00</td>
<td>315,00</td>
</tr>
<tr>
<td>( = ) Lucro do Período</td>
<td>32.551,09</td>
<td>39.646,56</td>
<td>46.607,46</td>
<td>54.364,50</td>
<td>63.000,81</td>
</tr>
</tbody>
</table>
5.1.7 Análise de Indicadores de avaliação de negócios
VPL e TIR

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

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

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

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


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

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

#### LISTA DE NECESSIDADES

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

<table>
<thead>
<tr>
<th>ATIVO</th>
<th>PASSIVO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Circulante</strong></td>
<td><strong>Circulante</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Disponível</strong></td>
<td><strong>Contas a Pagar</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>4.500,00</td>
<td>2.000,00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Caixa</strong></td>
<td><strong>Estoque</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>1.000,00</td>
<td>3.500,00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Estoques</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Despesas antecipadas</strong></td>
<td><strong>Patrimônio Líquido</strong></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Assinaturas</strong></td>
<td>11.960,00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Permanente</strong></td>
<td><strong>Capital Integralizado</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>11.960,00</td>
<td>16.035,00</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Imobilizado</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>11.960,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Móveis e Utensílios</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>9.110,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Espelho/bancada</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.400,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Cadeiras</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>560,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Lavatórios</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3.900,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Poltrona</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1.000,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TV</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>500,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Secador/modelador</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>250,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Prancha</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>500,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Máq. e Equipamentos</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.850,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Central de ar</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2.500,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Estufa</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>350,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Diferido</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1.575,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gastos Pré-operacionais</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1.575,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>TOTAL</strong></td>
<td><strong>TOTAL</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>18.035,00</td>
<td>18.035,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTOS

<table>
<thead>
<tr>
<th>Item</th>
<th>CUSTOS VARIÁVEIS</th>
<th>Unid</th>
<th>Quant</th>
<th>V. Unit</th>
<th>Vl Total</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>10</td>
<td>Alisamento</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1.1</td>
<td>Shampoo anti-resíduos</td>
<td>ml</td>
<td>100</td>
<td>0,04</td>
<td>R$ 4,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1.2</td>
<td>Produto químico p/ alisamento</td>
<td>ml</td>
<td>500</td>
<td>0,06</td>
<td>R$ 30,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1.3</td>
<td>Luvas</td>
<td>par</td>
<td>10</td>
<td>0,10</td>
<td>R$ 1,00</td>
</tr>
<tr>
<td>1.4</td>
<td>Neutralizante</td>
<td>ml</td>
<td>550</td>
<td>0,08</td>
<td>R$ 49,50</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 84,50</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| 15   | Recondicionamento Térmico |      |       |         |          |
| 2.1  | Shampoo anti-resíduos    | ml   | 150   | 0,04   | R$ 6,45  |
| 2.2  | Creme relaxante           | 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|

| 15   | 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 |

| 10   | 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  | Fluido 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 |

| 7    | 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  | Shampoo 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 |

| 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 |

<table>
<thead>
<tr>
<th>TOTAL</th>
<th>76</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Energia</td>
<td>KW/h</td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 200,00</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Telefone</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 79,00</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Agua</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 80,00</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Salários</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 1.700,00</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Encargos Sociais</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 200,00</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Aluguel</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ -</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Gastos com manutenção</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 50,00</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Depreciação/Máquinas e Equip.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 23,75</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Depreciação Móveis e Utensílios</td>
<td>und</td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 75,92</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Pró-Labore</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 800,00</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>Material de expediente</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 40,00</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>Amortização Gastos pré-Operacio.</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 26,25</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Total</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>R$ 3.274,92</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**TOTAL DE SERVIÇOS MENSAL**: R$ 3.274,92
<table>
<thead>
<tr>
<th>ALISAMENTO TRADICIONAL</th>
<th>RECONDICIONAMENTO TÉRMICO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>CUSTOS VARIÁVEIS</strong></td>
<td><strong>CUSTOS VARIÁVEIS</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>shampoo anti-resíduos</td>
<td>shampoo anti-resíduos</td>
</tr>
<tr>
<td>produto químico p/ alisamento</td>
<td>Creme relaxante</td>
</tr>
<tr>
<td>luvas</td>
<td>Máscara hidratante</td>
</tr>
<tr>
<td>Neutralizante</td>
<td>Pré-escova termo ativado</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>R$ 8,45</td>
<td>R$ 13,86</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>CUSTOS FIXOS</strong></td>
<td><strong>CUSTOS FIXOS</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Energia</td>
<td>Energia</td>
</tr>
<tr>
<td>Telefone</td>
<td>Telefone</td>
</tr>
<tr>
<td>Água</td>
<td>Água</td>
</tr>
<tr>
<td>Salários</td>
<td>Salários</td>
</tr>
<tr>
<td>Encargos</td>
<td>Encargos</td>
</tr>
<tr>
<td>Aluguel</td>
<td>Aluguel</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos com manutenção</td>
<td>Gastos com manutenção</td>
</tr>
<tr>
<td>Deprec.maq.equipam.</td>
<td>Deprec.maq.equipam.</td>
</tr>
<tr>
<td>Pro-labore</td>
<td>Pro-labore</td>
</tr>
<tr>
<td>Material de expediente</td>
<td>Material de expediente</td>
</tr>
<tr>
<td>Amort.gastos pré-operac.</td>
<td>Amort.gastos pré-operac.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>R$ 43,09</td>
<td>R$ 43,09</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>CUSTOS TOTAIS</strong></td>
<td><strong>CUSTOS TOTAIS</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>R$ 51,54</td>
<td>R$ 56,95</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>APLICAÇÃO DE TINTURA</th>
<th>CAUTERIZAÇÃO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>CUSTOS VARIÁVEIS</strong></td>
<td><strong>CUSTOS VARIÁVEIS</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Luvas plásticas</td>
<td>Luvas</td>
</tr>
<tr>
<td>Shampoo</td>
<td>Shampoo Anti-Resíduos</td>
</tr>
<tr>
<td>Tintura</td>
<td>Condicionador Hidratante</td>
</tr>
<tr>
<td>Hidratante</td>
<td>Fluido de Queratina</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Protetor têrmico</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Máscara Restauradora</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Luvas</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>R$ 2,32</td>
<td>R$ 5,64</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>CUSTOS FIXOS</strong></td>
<td><strong>CUSTOS FIXOS</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Energia</td>
<td>Energia</td>
</tr>
<tr>
<td>Telefone</td>
<td>Telefone</td>
</tr>
<tr>
<td>Água</td>
<td>Água</td>
</tr>
<tr>
<td>Salários</td>
<td>Salários</td>
</tr>
<tr>
<td>Encargos</td>
<td>Encargos</td>
</tr>
<tr>
<td>Aluguel</td>
<td>Aluguel</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos com manutenção</td>
<td>Gastos com manutenção</td>
</tr>
<tr>
<td>Deprec.maq.equipam.</td>
<td>Deprec.maq.equipam.</td>
</tr>
<tr>
<td>Pro-labore</td>
<td>Pro-labore</td>
</tr>
<tr>
<td>Material de expediente</td>
<td>Material de expediente</td>
</tr>
<tr>
<td>Amort.gastos pré-operac.</td>
<td>Amort.gastos pré-operac.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>R$ 43,09</td>
<td>R$ 43,09</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>CUSTOS TOTAIS</strong></td>
<td><strong>CUSTOS TOTAIS</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>45,42</td>
<td>48,73</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>RELAXAMENTO</th>
<th>HIDRATAÇÃO CAPILAR</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>CUSTOS VARIÁVEIS</strong></td>
<td><strong>CUSTOS VARIÁVEIS</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Protetor p/ ozuro cabeludo</td>
<td>Shampoo anti-resíduos</td>
</tr>
<tr>
<td>creme relaxante</td>
<td>Shampoo hidratante</td>
</tr>
<tr>
<td>Fluido ativador</td>
<td>Máscara Hidratante</td>
</tr>
<tr>
<td>Shampu Neutralizante</td>
<td>Pré-escova termo ativado</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>R$ 5,35</td>
<td>R$ 1,78</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>CUSTOS FIXOS</strong></td>
<td><strong>CUSTOS FIXOS</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Energia</td>
<td>Energia</td>
</tr>
<tr>
<td>Telefone</td>
<td>Telefone</td>
</tr>
<tr>
<td>Água</td>
<td>Água</td>
</tr>
<tr>
<td>Salários</td>
<td>Salários</td>
</tr>
<tr>
<td>Encargos</td>
<td>Encargos</td>
</tr>
<tr>
<td>Aluguel</td>
<td>Aluguel</td>
</tr>
<tr>
<td>Gastos com manutenção</td>
<td>Gastos com manutenção</td>
</tr>
<tr>
<td>Deprec.maq.equipam.</td>
<td>Deprec.maq.equipam.</td>
</tr>
<tr>
<td>Pro-labore</td>
<td>Pro-labore</td>
</tr>
<tr>
<td>Material de expediente</td>
<td>Material de expediente</td>
</tr>
<tr>
<td>Amort.gastos pré-operac.</td>
<td>Amort.gastos pré-operac.</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
<td><strong>SUB-TOTAL</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>R$ 43,09</td>
<td>R$ 43,09</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>CUSTOS TOTAIS</strong></td>
<td><strong>CUSTOS TOTAIS</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>48,44</td>
<td>48,44</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### PREÇO DO SERVIÇO

<table>
<thead>
<tr>
<th>PRODUTO</th>
<th>CUSTO TOTAL POR SERVIÇO</th>
<th>MP+MG LUC</th>
<th>PERC.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ALISAMENTO</td>
<td>51,54</td>
<td>ISS</td>
<td>0,05</td>
</tr>
<tr>
<td>RECONDICIONAMENTO TÉRMICO</td>
<td>56,95</td>
<td>MG DE LUCRO</td>
<td>0,4</td>
</tr>
<tr>
<td>APLICAÇÃO DE TINTURA</td>
<td>45,42</td>
<td>TOTAL</td>
<td>0,45</td>
</tr>
<tr>
<td>CAUTERIZAÇÃO</td>
<td>48,73</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>RELAXAMENTO</td>
<td>48,44</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>HIDRATAÇÃO CAPILAR</td>
<td>44,87</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>PRODUTO</th>
<th>PREÇO DE VENDA</th>
<th>FORMULA/PREÇO DE VENDA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ALISAMENTO</td>
<td>93,71</td>
<td>1 - (%Lucro+Impostos)</td>
</tr>
<tr>
<td>RECONDICIONAMENTO TÉRMICO</td>
<td>103,54</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>APLICAÇÃO DE TINTURA</td>
<td>82,57</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>CAUTERIZAÇÃO</td>
<td>88,07</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>RELAXAMENTO</td>
<td>88,07</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>HIDRATAÇÃO CAPILAR</td>
<td>81,58</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>TESTE DO ALISAMENTO</th>
<th>TESTE DO RECONDICIONAMENTO</th>
<th>TESTE DE RELAXAMENTO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>CT</td>
<td>51,54</td>
<td>CT</td>
</tr>
<tr>
<td>ISS</td>
<td>4,69</td>
<td>ISS</td>
</tr>
<tr>
<td>MG LUCRO</td>
<td>37,48</td>
<td>MG LUCRO</td>
</tr>
<tr>
<td>PV</td>
<td>93,71</td>
<td>PV</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>TESTE DE CAUTERIZAÇÃO</th>
<th>TESTE DE HIDRATAÇÃO CAPILAR</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>CT</td>
<td>48,73</td>
</tr>
<tr>
<td>ISS</td>
<td>4,43</td>
</tr>
<tr>
<td>MG LUCRO</td>
<td>35,44</td>
</tr>
<tr>
<td>PV</td>
<td>88,07</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>TESTE DE APLICAÇÃO DE TINTURA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>CT</td>
</tr>
<tr>
<td>ISS</td>
</tr>
<tr>
<td>MG LUCRO</td>
</tr>
<tr>
<td>PV</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### Calcular o Ponto de Equilíbrio

#### 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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ponto de Equilíbrio em und</th>
<th>3.274,92</th>
<th>=</th>
<th>65</th>
</tr>
</thead>
</table>

**Ponto de Equilíbrio em R$**: 6.062,74

#### Recondicionamento Termico
- **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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ponto de Equilíbrio em und</th>
<th>3.274,92</th>
<th>=</th>
<th>54</th>
</tr>
</thead>
</table>

**Ponto de Equilíbrio em R$**: 5.609,37

#### Apliação de Tinta
- **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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ponto de Equilíbrio em und</th>
<th>3.274,92</th>
<th>=</th>
<th>83</th>
</tr>
</thead>
</table>

**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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ponto de Equilíbrio em und</th>
<th>3.274,92</th>
<th>=</th>
<th>72</th>
</tr>
</thead>
</table>

**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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ponto de Equilíbrio em und</th>
<th>3.274,92</th>
<th>=</th>
<th>73</th>
</tr>
</thead>
</table>

**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

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ponto de Equilíbrio em und</th>
<th>3.274,92</th>
<th>=</th>
<th>85</th>
</tr>
</thead>
</table>

**Ponto de Equilíbrio em R$**: 6.941,06
## MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

<table>
<thead>
<tr>
<th>ALISAMENTO</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>PREÇO DO SERVIÇO</td>
<td>R$ 93,71</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS VARIÁVEIS</td>
<td>R$  8,45</td>
<td>9,02</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</td>
<td>R$ 85,26</td>
<td>90,98</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS FIXOS</td>
<td>R$  43,09</td>
<td>45,98</td>
</tr>
<tr>
<td>LUCRO</td>
<td>R$  42,17</td>
<td>45,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>RECONDICIONAMENTO TÉRMICO</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>PREÇO DO SERVIÇO</td>
<td>R$ 103,54</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS VARIÁVEIS</td>
<td>R$  13,86</td>
<td>13,38</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</td>
<td>R$ 89,68</td>
<td>86,62</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS FIXOS</td>
<td>R$  43,09</td>
<td>41,62</td>
</tr>
<tr>
<td>LUCRO</td>
<td>R$  46,59</td>
<td>45,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>TINTURA</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>PREÇO DO SERVIÇO</td>
<td>R$  82,57</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS VARIÁVEIS</td>
<td>R$    2,32</td>
<td>2,82</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</td>
<td>R$ 80,25</td>
<td>97,18</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS FIXOS</td>
<td>R$  43,09</td>
<td>41,62</td>
</tr>
<tr>
<td>LUCRO</td>
<td>R$  37,16</td>
<td>45,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>CAUTERIZAÇÃO</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>PREÇO SO SERVIÇO</td>
<td>R$  88,60</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS VARIÁVEIS</td>
<td>R$    1,78</td>
<td>2,01</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</td>
<td>R$ 86,82</td>
<td>97,99</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS FIXOS</td>
<td>R$  43,09</td>
<td>48,63</td>
</tr>
<tr>
<td>LUCRO</td>
<td>R$  43,73</td>
<td>49,36</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>RELAXAMENTO</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>PREÇO SO SERVIÇO</td>
<td>R$  88,07</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS VARIÁVEIS</td>
<td>R$    5,35</td>
<td>6,07</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</td>
<td>R$ 82,72</td>
<td>93,93</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS FIXOS</td>
<td>R$  43,09</td>
<td>48,93</td>
</tr>
<tr>
<td>LUCRO</td>
<td>R$  39,63</td>
<td>45,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>HIDATAÇÃO CAPILAR</th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>PREÇO SO SERVIÇO</td>
<td>R$  81,58</td>
<td>100,00</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS VARIÁVEIS</td>
<td>R$    1,78</td>
<td>2,18</td>
</tr>
<tr>
<td>(=) MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</td>
<td>R$ 79,80</td>
<td>97,82</td>
</tr>
<tr>
<td>(-) CUSTOS FIXOS</td>
<td>R$  43,09</td>
<td>52,82</td>
</tr>
<tr>
<td>LUCRO</td>
<td>R$  36,71</td>
<td>45,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>