



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

**Jefferson Rosa Coelho  
Simone Francinete França Lima**

**PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO DA ABERTURA DE UM  
EMPREENDIMENTO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇO  
BARBEARIA POPULAR**

**BELÉM- PARÁ  
ABRIL  
2006**

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

**Jefferson Rosa Coelho  
Simone Francinete França Lima**

**PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO DA ABERTURA DE UM  
EMPREENDIMENTO DE PRESTAÇÃO SERVIÇOS  
BARBEARIA POPULAR**

Trabalho de Conclusão de Semestre  
Apresentado para Avaliação na Disciplina  
Administração Financeira no Curso de  
Ciências Contábeis – 8º Semestre.

*Orientador: Prof. Héber Lavor Moreira*

**BELÉM - PARÁ  
ABRIL  
2006**

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

**Jefferson Rosa Coelho – Matrícula: 0201000401  
Simone Francinete França Lima – Matrícula: 0101012501**

**PLANEJAMENTO ECONÔMICO-FINANCEIRO DE ABERTURA DE UM  
EMPREENDIMENTO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS  
BARBEARIA POPULAR**

Trabalho de Conclusão de Semestre apresentado para  
avaliação na Disciplina Administração Financeira no  
Curso de Ciências Contábeis – 8º Semestre.

**Avaliado em: \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_    Conceito: \_\_\_\_\_**

**Banca Examinadora:**

---

***Orientador: Prof. Héber Lavor Moreira***

**BELÉM – PARÁ  
ABRIL  
2006**

## **RESUMO**

Esta presente trabalho procurará demonstrar a importância de uma grande ferramenta de planejamento disponível atualmente, para os empreendedores que pretendem montar um negócio: O Plano de Negócios.

Antes de partir para a realidade o empreendedor se quiser ter sucesso precisa utilizar este importante instrumento. Não basta ter uma brilhante idéia e simplesmente colocá-la em prática, esperando que o mercado absorva este novo produto. Se faz necessário toda uma análise dos fatores que compõem o mercado.

Tal análise é composta de identificação do perfil dos empreendedores, do ramo de atividade em que pretendem se lançar, as expectativas dos consumidores, os concorrentes, fornecedor, investimentos e resultados. Todos esses fatores serão determinantes para o fracasso ou sucesso do empreendimento.

Entre os objetivos que este trabalho pretender alcançar, está em despertar e demonstrar aos empreendedores que desejam abrir um negócio a, necessidade de descrevê-lo de uma forma estruturada, mesmo que seja um pequeno ou micro empreendimento.

É através deste plano de Negócios que o futuro empresário será capaz de visualizar aspectos importantes do negócio que freqüentemente são esquecidos.

Para demonstrar este estudo desenvolveu-se um planejamento de um pequeno negócio(uma Barbearia) para podemos exemplificar alguns pontos que o Plano de Negócios nos possibilita enxergarmos antes de colocar o empreendimento em prática, como a viabilidade do produto, do empreendimento, o retorno do investimento e uma projeção financeira do negócio.

A Barbearia é fruto da idéia de dois amigos que se viram recentemente desempregados e possuem um pequeno capital, realidade compartilhada por vários cidadãos brasileiros. Dentro dos seus pontos fortes estão a grande disposição para enfrentar sacrifícios e desafios e bastante determinação.

O Negócio será constituído dentro da legalidade, sob a forma de sociedade limitada, com o nome de Barbearia Aparentes e será composta apenas pelos dois amigos. Será montado em um imóvel alugado próximo a uma feira livre onde há grande circulação de pessoas, O grande diferencial de seu empreendimento será o atendimento com qualidade e de forma simples e rápida, tendo experiência, ambos, no ramo de atividade. Outro meio para atração de clientes será por meio de propaganda.

## INTRODUÇÃO

O brasileiro tem uma grande capacidade de criação, inovação e de empreender, como é demasiadamente divulgado pelos meios de comunicação diariamente. Isto, aliás, ninguém tem dúvida. Então porque estatísticas de entidades com grande credibilidade no país mostram um alto grau de mortalidade dos empreendimentos nacionais? Muitos estudiosos consideram que existe um fator preponderante não levado em conta por parte dos empresários tupiniquins e é determinante, diferenciando, muitas vezes entre o fracasso e o sucesso da empreitada: o Planejamento.

O que ocorre, na maioria dos casos, é que também este mesmo empreendedor mostra-se resistente, deixando de forma negligente, de observar alguns pontos que são determinantes no sucesso no seu empreendimento, achando talvez que basta ter uma boa idéia, entusiasmo, improvisação e contar com o fator sorte.

Outros colocam que para ser empreendedor é necessário nascer com este dom e que é impossível aprender a empreender, restando a estes submeter-se às vontades e ordens de terceiros.

Entretanto o que o empreendedor deve ter é muita disposição e perseverança para enfrentar uma série de obstáculos que constituem esse árduo caminho de empreendedorismo. No que se refere ao Brasil, esses obstáculos se tornam ainda maiores, a começar pela abertura da empresa e a alta carga tributária que sufoca, principalmente, os micros e pequenos empreendimentos. Somado a isto um mercado cada vez mais competitivo e acirrado.

Mais do que nunca o planejamento empresarial se faz necessário diante deste ambiente. As empresas, que procuram sedimentar-se no mercado, não funcionam na base da pura improvisação. A estratégia empresarial é um processo racional que envolve a identificação das oportunidades e das ameaças do cenário em que a empresa trabalha, bem como todos os pontos fortes e fraquezas da empresa, sua capacidade atual e potencial, capacidade de se antecipar às necessidades e demandas do mercado ou em competir sob condições de risco com os concorrentes.

Indispensável, o Plano de Negócios aumenta a possibilidade de o empreendimento ter sucesso, pois diminui os riscos e a característica imprevisibilidade do mercado. Infelizmente ainda não constitui um instrumento que garanta o sucesso, mas diminui sensivelmente as condições de fracasso. Balanceando o empresário só tem a ganhar com este instrumento de planejamento.

## SUMÁRIO

<b>CAPÍTULO I.....</b>	<b>7</b>
<b>TÍTULO DO ESTUDO.....</b>	<b>7</b>
1.1 OBJETIVOS DO ESTUDO.....	7
1.1.1 – A importância do estudo.....	7
1.1.2 - O que o discente se propõe alcançar em seu estudo.....	7
1.1.3 - O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou .....	7
1.1.4 – A delimitação do estudo.....	7
1.1.5 – A organização do estudo.....	8
1.2 PÚBLICO ALVO .....	8
1.3 JUSTIFICATIVAS .....	8
1.4 METODOLOGIA APLICADA.....	8
1.5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	9
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>10</b>
<b>PLANEJAMENTO.....</b>	<b>10</b>
2.1 Porque planejar .....	10
2.2 Origem do planejamento.....	10
2.3 O plano de negócios.....	10
2.4 O Plano Financeiro .....	11
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>12</b>
<b>ESTUDO DO PLANO FINANCEIRO – Aplicação Teórica e Prática.....</b>	<b>12</b>
3.3 Relação das Necessidades Primárias na Abertura do Negócio.....	12
3.4 Plano de Investimento.....	13
3.3 Quadro Estrutural de Custo e Despesa.....	16
3.4 Estimativa de Participação de cada Serviço no Resultado Final .....	17
3.5 Folha do Produto.....	17
3.6 Determinação do Preço de Venda do Serviço.....	19
3.7 Margem de Contribuição .....	20
3.8 Balanço Patrimonial.....	21
3.9 Demonstração do Resultado do Exercício – DRE .....	22
3.10 Projeção de Fluxo de Caixa .....	23
3.11 Indicadores de Avaliação de Negócios.....	25
<b>ANÁLISE DO EMPREENDIMENTO.....</b>	<b>27</b>
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>28</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>29</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>29</b>

# **CAPÍTULO I**

## **TÍTULO DO ESTUDO**

Planejamento econômico-financeiro da abertura de um empreendimento de pequeno porte para prestação de serviços.

### **1.1 OBJETIVOS DO ESTUDO**

#### **1.1.1 – A importância do estudo.**

Constatações de entidades e órgãos respeitadas, realizadas através de pesquisas, comprovam um dado nada positivo para o país: quase 75% dos empreendimentos iniciados no Brasil não duram mais que dois anos. Dentre os principais problemas apontados por especialistas e estudiosos da área está a falta de um planejamento estruturado do empreendimento antes de ser montado. O estudo tem entre os seus objetivos contribuir e reforçar a importância de um planejamento antes de se constituir uma empresa, seja ela micro, pequena, média ou grande. Destacando que priorizando esta etapa o empreendimento terá mais possibilidade de ter sucesso.

#### **1.1.2 - O que o discente se propõe alcançar em seu estudo.**

Através de um exemplo prático, o estudo se propõe a mostrar as vantagens de se construir um plano de negócios, possibilitando uma melhor visão do negócio antes do período de operacionalização, criando cenários e situações a que o empreendimento estará sujeito, tornando possível verificar se o empreendimento é ou não viável.

#### **1.1.3 - O que o estudo deverá alcançar em termos de contribuições técnicas e/ou científicas.**

O estudo visa despertar e demonstrar aos empreendedores que desejam iniciar um negócio a necessidade de descrevê-lo de forma detalhada e estruturada para assim ter melhores condições de tornar seu empreendimento vitorioso. Busca também demonstrar, através de um caso prático, as situações que se pode visualizar através de um plano de negócios e principalmente apresentá-lo aos que ainda não conhecem.

#### **1.1.4 – A delimitação do estudo.**

O planejamento estratégico é de fundamental importância para o futuro de uma empresa de qualquer porte. Quanto melhor planejado maior será as condições de continuidade do

empreendimento. Esta ferramenta administrativa tão acessível a todos constitui o verdadeiro diferencial, determinando seu fracasso ou sucesso.

### **1.1.5 – A organização do estudo.**

Este estudo constará de:

- a) Capa;
- b) Folha de Rosto;
- c) Termo de Aprovação;
- e) Resumo;
- f) Introdução;
- g) Sumário;
- h) Conteúdo textual: Introdução, Fundamentação teórica, Metodologia aplicada, Análise dos resultados, Análise de Empreendimento; Considerações finais ;
- i) Anexos;
- j) Referências Bibliográficas.

## **1.2 PÚBLICO ALVO**

Todos aqueles interessados na área empresarial, do empreendedorismo e que buscam mais informações sobre o assunto, tais como: estudantes, empreendedores em geral. Entretanto, tendo como foco principal, pequenos empreendedores expondo de maneira sucinta e objetiva as vantagens de se planejar.

## **1.3 JUSTIFICATIVAS**

Despertado como tarefa da Disciplina de Administração Financeira do curso de Ciências Contábeis, tornou-se um desafio para nós alunos. O interesse de buscar conhecimento sobre o assunto de fundamental importância, representa um salto para nós como acadêmicos e futuros contabilistas, e para o desenvolvimento e fortalecimento de um ambiente favorável à criação de micros e pequenas empresas no país.

O principal objetivo é destacar o valor do planejamento, pois a realidade da maioria dos empreendimentos brasileiros com duração efêmera, muitas vezes sem a devida orientação no decorrer das atividades, representa uma dificuldade para o real crescimento da nação. A falta de planejamento é considerada como principal motivo dessa vida meteórica.

## **1.4 METODOLOGIA APLICADA**

Os métodos aplicados para desenvolver o estudo foram pesquisas bibliográficas nos acervos da Universidade Federal do Pará, pesquisas através de consultas na Internet, material de



uso particular, materiais disponibilizados no decorrer do curso de Ciências Contábeis, participação de palestras sobre plano de negócios realizado no SEBRAE/PA.

## **1.5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS**

ARAÚJO, Oderle Milhomem. **Elaboração de referencias**: NBR 6023 – informação e documentação – referências – elaboração (agosto 2000). Belém: Basa, 2002. 29p.

CARTILHA SOBRE PLANO DE NEGÓCIOS – SEBRAE/PARÁ

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ. **Roteiro para elaboração de Projeto de Pesquisa**. Belém, 2002.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ. **Roteiro para elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso - TCC**. Belém, 2001.

DIAS, Antonia M. B. de Souza. **Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios**. 2004. 94 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal do Pará, 2004.

## **CAPÍTULO II**

### **PLANEJAMENTO**

É o processo de determinar os objetivos organizacionais e de como atingi-los. É fundamental definir os objetivos a que o empreendimento se propõe, pois sem estes objetivos traçados o negócio estará mais vulnerável as forças do mercado. O planejamento pode ser descrito como a escolha de um destino, avaliação de rotas alternativas e decisão sobre o curso específico. Ele permitiu uma análise cuidadosa de todo um conjunto do cenário do empreendimento ainda no seu estágio pré-embrionário. Subdivide-se em três etapas:

Planejamento Estratégico compreende o estágio inicial em que determinará os objetivos a serem alcançados a longo prazo;

Planejamento Tático que tem tempo de duração mais curto que o estratégico avalia as condições de mercado, metas, recursos necessários.

Planejamento Operacional constitui o planejamento diário, composto de cronogramas, tarefas específicas e alvos mensuráveis.

#### **2.1 Porque planejar**

As empresas não trabalham de forma improvisada, se faz necessário planejar e organizar toda a estrutura do empreendimento e em relação a estes relacioná-los com o meio externo. Representa um diferencial e pode determinar a possibilidade de sucesso do negócio. Torna-se ferramenta obrigatória num ambiente competitivo como é o mercado atual. Através deste planejamento será possível avaliar certas condições antes de implantar o empreendimento, simular situações que possam advir na operacionalização do negócio. Um planejamento bem estruturado e detalhado proporcionará maior possibilidade de sedimentação deste empreendimento no ramo em que se pretende se lançar.

#### **2.2 Origem do planejamento**

O planejamento surgiu da necessidade do homem de se organizar, quando isto ainda dependia a sua própria sobrevivência em épocas pré-históricas. À medida que o homem evoluiu, maior e mais complexa se torna esta organização e conseqüentemente o uso do planejamento se faz mais necessário, determinante, mais do que nunca, para a continuidade humana. Seu grande desenvolvimento se deu com a Revolução Industrial e desde essa época evoluiu de forma vertiginosa. Adquiriu algumas especificidades, contudo sem perder a essência da estratégia empresarial.

#### **2.3 O plano de negócios**

O plano de Negócios é uma importante ferramenta que estrutura, organiza e que pode até simular o negócio idealizado: é um projeto. Caracteriza-se como um instrumento capaz de visualizar o empreendimento antes que ele seja formado, definindo os objetivos da empreitada, diminuindo os riscos e ameaças que assim possam surgir. Constitui-se numa ferramenta dinâmica e que deve ser constantemente atualizado, para que não se torne obsoleto deixando assim de

refletir a realidade a que se propõe. É um documento basicamente de planejamento que traçará as estratégias da empresa, identificando os pontos fortes e fracos, oportunidades e ameaças, fazendo de tal maneira um relação do espaço do empreendimento com o mercado, construindo cenários e determinadas situações a que o empreendimento estará sujeito.

O momento ideal de elaborar um plano de negócios para um determinado empreendimento é o período pré-embrionário. Nele poderá-se relacionar todos os itens e pontos importantes necessários ao empreendimento: conhecimento sobre o mercado, ramo de atividade, viabilidade do produto, viabilidade do empreendimento, retorno do investimento. Nessa ocasião teremos uma visualização em linhas gerais do futuro empreendimento.

## **2.4 O Plano Financeiro**

Representa a etapa mais complexa e difícil de ser construída, pois engloba uma série de variáveis mercadológicas econômicas e até certo ponto imprevisíveis. Traduz de forma quantitativa todas as projeções qualitativas, ou seja, através de números irá representar o empreendimento: os investimentos, gastos, custos, despesas, projeção de prestação de serviços e principalmente o retorno do investimento e o lucro do negócio. É o principal item avaliado pelas instituições de crédito no momento de liberar um empréstimo. Por meio deste plano financeiro será possível verificar por exemplo a quantidade necessária de serviços ou produtos para cobrir as despesas e custos para que não haja prejuízo.

## CAPÍTULO III

### ESTUDO DO PLANO FINANCEIRO – Aplicação Teórica e Prática

#### 3.3 Relação das Necessidades Primárias na Abertura do Negócio

Com esta relação começa todo o processo de montagem do Plano Financeiro. Esta relação discriminará todos os itens necessários a constituição do empreendimento. Temos então o Plano de Investimento Inicial. Para o nosso caso em particular, a Barbearia, uma micro-empresa de serviços, foi discriminado os seguintes itens:

<b>BARBEARIA POPULAR - Cortes de Cabelo e Barba</b>	
<b>Itens necessários à constituição</b>	<b>Quantidade</b>
<b>Itens Móveis</b>	<b>Quantidade</b>
<i>Espelhos Fixos (0,85cm x 0,85cm)</i>	<i>2un</i>
<i>Espelhos móveis (0,40cm x 0,40cm)</i>	<i>2un</i>
<i>Cadeiras para Corte Hidráulica</i>	<i>2un</i>
<i>Bancos para Espera</i>	<i>2un</i>
<i>Lavatório</i>	<i>1un</i>
<i>Carrinhos Auxiliares</i>	<i>2un</i>
<i>Ventilador de teto</i>	<i>1un</i>
<i>Ventilador móvel</i>	<i>1un</i>
<i>Máquina para cortar cabelo</i>	<i>2un</i>
<i>Secador de Cabelo</i>	<i>2un</i>
<i>Balcões</i>	<i>2un</i>
<i>Televisor</i>	<i>1un</i>
<i>Aparelho de Som</i>	<i>1un</i>
<i>Base para Bebedouro</i>	<i>1un</i>
<i>Suporte para Copos</i>	<i>1un</i>
<i>Garrafão de Água(Seca)</i>	<i>1un</i>
<b>Utensílios para Desempenho de Atividades</b>	<b>Quantidade</b>
<i>Tesouras</i>	<i>4un</i>
<i>Pentes</i>	<i>12un</i>
<i>Escovas</i>	<i>6un</i>
<i>Fixo de Lâminas</i>	<i>4un</i>
<i>Pincel para Barbear</i>	<i>4un</i>
<i>Toalhas</i>	<i>12un</i>
<i>Vasilhames para Espuma</i>	<i>4un</i>
<i>Lençóis para Corte</i>	<i>4un</i>

<b>Produtos para prestação de Serviços</b>	<b>*Quantidade</b>	
Talco	6un	Vidro de 140g
Shampoo	4un	Vidro 500ml
Creme para Pentear	2un	Pote de 180g
Gel para Cabelo	4un	Pote de 250g
Lâminas	8cx	Caixa com 150 unid.
Creme para Barbear	6un	Bisnaga de 180g
Espuma para Barbeio	6vd	Recipiente com 250ml
Loção Pós-Barba	6vd	Vidro com 500ml
Lenços	7cx	Caixa com 200
Sabonetes para lavagem das mãos	6un	Unidade de 90g
<b>Materiais para limpeza do Imóvel</b>	<b>*Quantidade</b>	
Produto para limpeza de espelhos	2vd	
Produto para limpeza de cadeiras	3vd	
Desinfetante para limpeza do piso	2vd	
Vassouras	3un	
Panos para limpeza do chão	6un	
Líquido para Esterilização de Utensílios	4vd	
Sacos de lixo ( 50 lts)	10pc	
Flanelas	4un	
Pá de lixo	1un	
Cestos de Lixo	2un	
<b>Outros Materiais</b>	<b>*Quantidade</b>	
Copos descartáveis de 150ml(100unid.)	20pct	
Água para garrafão (20litros)	20troc.	

\*Estimativa Mensal

### 3.4 Plano de Investimento

Com a lista de necessidades elaborada podemos visualizar o total de recursos necessários para montar o empreendimento, comparando assim os gastos com o investimento inicial. Englobará os gastos com Despesas Pré-Operacionais, gastos que o empreendedor efetua antes da empresa entrar em operação, Investimentos Fixos que constituirá o patrimônio imobilizado da empresa e o Capital de Giro Inicial, que no início serão bancados pelo empresário e conforme a entrada de receitas serão cobertos.

No nosso caso prático, o investimento inicial é consideravelmente pequeno, até mesmo porque os futuros empreendedores dispõem de um pequeno capital. Cabe considerar que se pretende montar o empreendimento dentro da legalidade, na forma de Sociedade Limitada de acordo com o novo código civil, sendo que ela se enquadrará, em esfera Federal, no SIMPLES (Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte). Em relação a outros impostos, temos a incidência de ISS (Impostos sobre Serviços de Qualquer Natureza) e o Alvará de responsabilidade do Município.

## PLANO DE INVESTIMENTO

**Investimento Inicial** **6.058,30**

<b>Item necessário para constituição</b>	<b>Unid</b>	<b>Preço unit</b>	<b>Total</b>
Erpelhar Fixar (0,85cm x 0,85cm)	2	49,00	98,00
Erpelhar móvel (0,40cm x 0,40cm)	2	11,00	22,00
Cadeiras para Canto Hidráulica	2	180,00	360,00
Bancas para Erpora	2	70,00	140,00
Lavatória	1	230,00	230,00
Carrinho Auxiliar	2	36,00	72,00
Ventilador de teto	1	62,00	62,00
Ventilador móvel	1	50,00	50,00
Máquina para cortar cabola	2	40,00	80,00
Socador de Cabola	2	55,00	110,00
Balcão	2	170,00	340,00
Televisor	1	440,00	440,00
Aparelho de Som	1	220,00	220,00
Baro para Bebida	1	15,00	15,00
Suprto para Copar	1	7,50	7,50
Garrafão de Água (Seca)	1	18,00	18,00
<b>Total</b>			<b>2.264,50</b>

**Despesas Pré Operacionais** **907,83**

Gatar com Reforma	80,00
Localização da Empresa	527,83
Honorários da Contador	300,00

<b>Custo Variável</b>		<b>Descriç.</b>	<b>Preço Unit.</b>	<b>R\$</b>	<b>305,00</b>
Talco	6	vd	R\$ 3,00		18,00
Shampoo	4	vd	R\$ 5,50		22,00
Creme para Pentear	2	pt	R\$ 6,00		12,00
Gel para Cabelo	4	pt	R\$ 14,00		56,00
Lâminas	8	cx	R\$ 3,80		30,40
Creme para Barbear	6	tb	R\$ 5,00		30,00
Espuma para Barbeio	6	vd	R\$ 6,90		41,40
Loção Pós-Barba	6	vd	R\$ 8,00		48,00
Lenços	7	cx	R\$ 4,00		28,00
Sabonetes para lavagem das mãos	6	unid.	R\$ 3,20		19,20

<b>CUSTOS FIXOS</b>		<b>Descr.</b>	<b>Preço Unit.</b>	<b>R\$</b>	<b>2.240,97</b>
Aluguel				R\$	300,00
Água				R\$	18,50
Energia Elétrica				R\$	90,00
Propaganda				R\$	25,00
Pró-Labore				R\$	1.600,00
Tesouras	4	unid.	R\$ 14,00	R\$	56,00
Pentes	12	unid.	R\$ 1,10	R\$	13,20
Escovas	6	unid.	R\$ 5,50	R\$	33,00
Fixo de Lâminas	4	unid.	R\$ 3,00	R\$	12,00
Pincel para Barbear	4	unid.	R\$ 3,60	R\$	14,40
Toalhas	12	unid.	R\$ 2,50	R\$	30,00
Vasilhames para Espuma	4	unid.	R\$ 3,00	R\$	12,00
Lençós para Corte (Capa)	4	unid.	R\$ 4,50	R\$	18,00
Depreciação				R\$	18,87

<b>DESPESAS FIXAS</b>		<b>R\$</b>	<b>340,00</b>
Material de Limpeza		R\$	160,00
Outros Materiais		R\$	180,00

### 3.3 Quadro Estrutural de Custo e Despesa

O Quadro Estrutural de Custos tem a finalidade de relacionar todos os custos variáveis, custos e despesas fixas, fazendo uma estimativa da capacidade de prestação de serviços. Com uma expectativa de algo em torno de 1.200 unidades de serviços prestados, teremos um total de 2.885,97 reais com relação aos custos mensais estimados. Importante é considerar essa estimativa de custos mensais, englobados os custos variáveis e fixos, para também uma estimativa de prestação de serviços.

<b>QUADRO ESTRUTURAL DE CUSTO DO SERVIÇO</b>				
<b>Material necessário p/ prestar o serviço: Barbearia</b>				
<b>Prestação de Serviço : Corte de Cabelo e Barba</b>				
<b>Estimativa Inicial de Cortes de Cabelo e Barba em unidades/mensal : 1.200</b>				
<b>Custos Variáveis</b>			<b>Preço Unit. R\$</b>	<b>305,00</b>
Talco	6	vd	3,00	18,00
Shampoo	4	vd	5,50	22,00
Creme para Pentear	2	pt	6,00	12,00
Gel para Cabelo	4	pt	14,00	56,00
Lâminas	8	cx	3,80	30,40
Creme para Barbear	6	tb	5,00	30,00
Espuma para Barbeio	6	vd	6,90	41,40
Loção Pós-Barba	6	vd	8,00	48,00
Lenços	7	cx	4,00	28,00
Sabonetes para lavagem das mãos	6	unid.	3,20	19,20
<b>Custos Fixos</b>			<b>R\$</b>	<b>2.240,97</b>
Aluguel			R\$	300,00
Água			R\$	18,50
Energia Elétrica			R\$	90,00
Propaganda			R\$	25,00
Pró-Labore			R\$	1.600,00
Tesouras			R\$	56,00
Pentes			R\$	13,20
Escovas			R\$	33,00
Fixo de Lâminas			R\$	12,00
Pincel para Barbear			R\$	14,40
Toalhas			R\$	30,00
Vasilhames para Espuma			R\$	12,00
Lençós para Corte (Capa)			R\$	18,00
Depreciação			R\$	18,87
<b>Despesas Fixas</b>			<b>R\$</b>	<b>340,00</b>
Material de Limpeza			R\$	160,00
Outros Materiais			R\$	180,00
<b>CUSTO VARIÁVEL TOTAL</b>			<b>R\$</b>	<b>305,00</b>
<b>CUSTO FIXOS</b>			<b>R\$</b>	<b>2.240,97</b>
<b>CUSTO TOTAL</b>			<b>R\$</b>	<b>2.545,97</b>

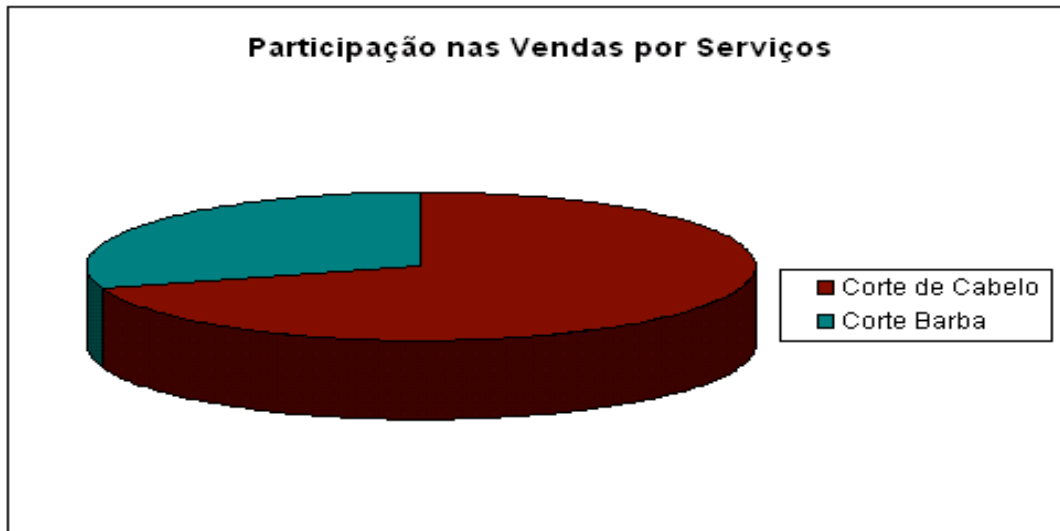


### 3.4 Estimativa de Participação de cada Serviço no Resultado Final

Essa estimativa foi realizada sem um procedimento técnico específico, sem contudo, divergir de quantidades e valores de mercado. Buscou-se aproximar ao máximo da realidade com informações de pessoas que já trabalham no ramo de atividade, Considerou uma jornada de trabalho de 10 horas diárias, de ambos os sócios, com três cortes por hora para cada ,trabalhando 20 dias no mês, totalizando uma quantidade de 1.200 cortes por mês, independente de ser barba ou cabelo. Em relação à participação de cortes, considerou-se 30% para corte de barba e 70% para corte de cabelo.

#### Estimativa de Participação dos Serviços no Resultado Total

Serviço	PREVISÃO DE UN/MES	Participação na venda
Corte de Cabelo	840	70%
Corte Barba	360	30%
<b>TOTAL DE UNIDADES/MES</b>	<b>1.200</b>	<b>100%</b>



### 3.5 Folha do Produto

Após a construção do Quadro Estrutural de Custos o seguinte passo é determinar os custos unitários por produto. Nada mais é que determinar os valores de cada custos no valor do preço de venda do produto. Os custos diretos variáveis é o valor gasto diretamente proporcional com a

quantidade de serviços prestados. Discriminam também o rateio dos custos fixos, aqueles necessários ao desempenho das atividades da empresa. Neste determinado caso o rateio se deu proporcionalmente com o grau de participação de cada serviço no resultado total.

Levou-se em conta no rateio dos custos e despesas fixas, o percentual de participação de cada serviço no resultado total do empreendimento, tomando como dados bases os valores do Quadro Estrutural de Custos.

## FOLHA DOS PRODUTOS

### Material necessário p/ prestar o serviço: Barbearia

#### Corte de Cabelo e Barba

<b>Serviço</b>	<b>Cabelo</b>	<b>Barba</b>
<b>CUSTO VARIÁVEIS</b>	<b>Valor/Unid.</b>	<b>Valor/Unid.</b>
Talco	0,02	-
Shampoo	0,03	-
Creme para Pentear	0,01	-
Gel para Cabelo	0,07	-
Lâminas	0,03	0,03
Creme para Barbear	-	0,08
Espuma para Barbeio	-	0,12
Loção Pós-Barba	-	0,13
Lenços	0,02	0,02
Sabonetes para lavagem das mãos	0,02	0,02
<b>TOTAL VARIÁVEL</b>	<b>0,19</b>	<b>0,40</b>
<b>CUSTOS FIXOS</b>	<b>Valor/Unid.</b>	<b>Valor/Unid.</b>
Aluguel	0,25	0,25
Água	0,02	0,02
Energia Elétrica	0,08	0,08
Propaganda	0,02	0,02
Pró-Labore	1,33	1,33
Tesouras	0,05	0,05
Pentes	0,01	0,01
Escovas	0,03	0,03
Fixo de Lâminas	0,01	0,01
Pincel para Barbear	0,01	0,01
Toalhas	0,03	0,03
Vasilhames para Espuma	0,01	0,01
Lençós para Corte (Capa)	0,02	0,02
Depreciação	0,02	0,02
<b>TOTAL FIXO</b>	<b>1,87</b>	<b>1,87</b>
<b>CUSTO TOTAL P/ UN</b>	<b>2,06</b>	<b>2,26</b>

### 3.6 Determinação do Preço de Venda do Serviço

Antes de se projetar um preço de venda é necessário definir o preço de venda, cujo o cálculo levará em conta uma série de fatores tais como: Preço praticado pelos concorrentes, a percepção do valor que o consumidor tem do produto, e o mais importante: os custos deste produto ou serviço.

Vale ressaltar que não basta apenas distribuir os custos, despesas e lucro, não podemos esquecer de prefixar o volume para cada serviço ou produto, caso contrário não será possível o cálculo. Os preços, numa economia de mercado, são muito mais decorrência dos mecanismos e forças de oferta e demanda. O mercado é grande responsável pela fixação dos preços, e não apenas os custos e despesas para obtenção do produto. Esses gastos servirão de indicador se há viabilidade econômica do empreendimento e do produto, pois para que o produto seja competitivo será necessário que os custos e despesas fiquem abaixo do preço de venda praticado no mercado.

Para determinar o preço de venda do empreendimento, buscou-se fazer cobertura dos impostos custos e despesas e uma relativa margem de lucro:

#### DETERMINAÇÃO DO PREÇO DE VENDA DO SERVIÇO

*Serviço: Corte Cabelo*

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Serviço	R\$ 2,0607

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMPOSTOS} + \text{MARG. DE LUC.})}$$

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Serviço	R\$ 3,0083

IMP+MG LUC.	PERC.
ISS	5,0%
SIMPLES	3,0%
MG DE LUCRO	23,5%
<b>TOTAL</b>	<b>31,5%</b>

*Serviço: Corte Barba*

PRODUTO	CUSTO TOTAL P/ UN
Serviço	R\$ 2,2638

$$\text{PREÇO DE VENDA} = \frac{\text{CUSTO TOTAL}}{1 - (\text{IMPOSTOS} + \text{MARG. DE LUC.})}$$

PRODUTO	PREÇO DE VENDA
Serviço	R\$ 2,9984

IMP+MG LUC.	PERC.
ISS	5,0%
SIMPLES	3,0%
MG DE LUCRO	16,5%
<b>TOTAL</b>	<b>24,5%</b>

### 3.7 Margem de Contribuição

É a diferença entre a receita e o custo variável de cada produto ou serviço. Representa o valor que cada unidade efetivamente traz a empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e que lhe pode ser imputado sem erro. A margem de contribuição total será a multiplicação da margem unitária pela quantidade de produtos ou serviços, produzidos ou prestados, respectivamente. Desse montante deduzido os custos e despesas fixas teremos como resultado o lucro.

Teremos na aplicação prática uma margem de contribuição relativamente razoável, consumindo apenas 6,42% para corte de cabelo e 13,22% para corte de barba, do valor do preço de venda fixado.

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO				
Serviço:	Cabelo		Barba	
	R\$	%	R\$	%
<b>PREÇO DE VENDA</b>	<b>R\$ 3,0083</b>	<b>100,00</b>	<b>R\$ 2,9984</b>	<b>100,00</b>
<b>(-) CUSTOS VARIÁVEIS</b>	<b>R\$ 0,1932</b>	<b>6,42</b>	<b>R\$ 0,3963</b>	<b>13,22</b>
<i>Talco</i>	R\$ 0,0214	-	-	-
<i>Shampoo</i>	R\$ 0,0262	-	-	-
<i>Creme para Pentear</i>	R\$ 0,0143	-	-	-
<i>Gel para Cabelo</i>	R\$ 0,0667	-	-	-
<i>Lâminas</i>	R\$ 0,0253	-	R\$ 0,0253	-
<i>Creme para Barbear</i>	-	-	R\$ 0,0833	-
<i>Espuma para Barbear</i>	-	-	R\$ 0,1150	-
<i>Loção Pós-Barba</i>	-	-	R\$ 0,1333	-
<i>Lenços</i>	R\$ 0,0233	-	R\$ 0,0233	-
<i>Sabonetes para lavagem das mãos</i>	R\$ 0,0160	-	R\$ 0,0160	-
<b>MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO</b>	<b>R\$ 2,8151</b>	<b>93,58</b>	<b>R\$ 2,6021</b>	<b>86,78</b>
<b>(-)CUSTOS FIXOS</b>	<b>R\$ 1,8518</b>	<b>61,55</b>	<b>R\$ 1,8518</b>	<b>61,76</b>
<i>Aluguel</i>	R\$ 0,2500	-	R\$ 0,2500	-
<i>Água</i>	R\$ 0,0154	-	R\$ 0,0154	-
<i>Energia Elétrica</i>	R\$ 0,0750	-	R\$ 0,0750	-
<i>Propaganda</i>	R\$ 0,0208	-	R\$ 0,0208	-
<i>Pró-Labore</i>	R\$ 1,3333	-	R\$ 1,3333	-
<i>Tesouras</i>	R\$ 0,0467	-	R\$ 0,0467	-
<i>Pentes</i>	R\$ 0,0110	-	R\$ 0,0110	-
<i>Escovas</i>	R\$ 0,0275	-	R\$ 0,0275	-
<i>Fixo de Lâminas</i>	R\$ 0,0100	-	R\$ 0,0100	-
<i>Pincel para Barbear</i>	R\$ 0,0120	-	R\$ 0,0120	-
<i>Toalhas</i>	R\$ 0,0250	-	R\$ 0,0250	-
<i>Vasilhames para Espuma</i>	R\$ 0,0100	-	R\$ 0,0100	-
<i>Lenços para Corte (Capa)</i>	R\$ 0,0150	-	R\$ 0,0150	-
<i>Depreciação</i>	R\$ 0,0157	-	R\$ 0,0157	-
<b>(-) DESPESAS FIXAS</b>	<b>R\$ 0,2833</b>	<b>9,42</b>	<b>R\$ 0,2833</b>	<b>9,45</b>
<i>Material de Limpeza</i>	R\$ 0,13	-	R\$ 0,13	-
<i>Outros Materiais</i>	R\$ 0,15	-	R\$ 0,15	-
<b>LUCRO</b>	<b>R\$ 0,68</b>	<b>22,60</b>	<b>R\$ 0,47</b>	<b>15,58</b>

### 3.8 Balanço Patrimonial

É a demonstração que tem por objetivo expressar os elementos financeiros e patrimoniais de uma entidade, através da representação ordenada de suas aplicações de recursos e das origens desses recursos, uma representação qualitativa e quantitativa. Através deste demonstrativo contábil pode-se contemplar a situação estática do empreendimento. Podemos também construir um Balanço Patrimonial Inicial para assim podemos visualizar o negócio em seu nascimento, dando-nos uma noção.

Dentro do empreendimento em estudo temos a seguinte visualização:

<b>BALANÇO PATRIMONIAL INICIAL</b>			
<b>Barbearia Aparentes</b>			
<b>ATIVO</b>	<b>8.533,50</b>	<b>PASSIVO</b>	<b>8.533,50</b>
<b>CIRCULANTE</b>	<b>5.361,17</b>	<b>CIRCULANTE</b>	<b>2.033,50</b>
<i>Disponível</i>	<i>4.527,57</i>	Aluguel	300,00
Caixa	4.527,57	Água	18,50
		Energia Elétrica	90,00
<i>Estoque</i>	<i>833,60</i>	Propaganda	25,00
Talco	18,00	Pró-Labore	1.600,00
Shampoo	22,00		
Creme para Pentear	12,00		
Gel para Cabelo	56,00		
Lâminas	30,40		
Creme para Barbear	30,00		
Espuma para Barbeio	41,40		
Loção Pós-Barba	48,00		
Lenços	28,00		
Sabonetes para lavagem das mãos	19,20		
Material de Limpeza	160,00		
Outro Materiais	180,00		
Tesouras	56,00		
Pentes	13,20		
Escovas	33,00		
Fixo de Lâminas	12,00		
Pincel para Barbear	14,40		
Toalhas	30,00		
Vasilhames para Espuma	12,00		
Lençóis para Corte (Capa)	18,00		

<b>PERMANENTE</b>	<b>3.172,33</b>	<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>6.500,00</b>
<b>Ativo Imobilizado</b>	<b>2.264,50</b>	<b>Capital Social</b>	<b>6.500,00</b>
Móveis e Utensílios	2.264,50	José Fernando Silva	3.250,00
Espelhos Fixos (0,85cm x 0,85cm)	98,00	Pedro Costa	3.250,00
Espelhos móveis (0,40cm x 0,40cm)	22,00		
Cadeiras para Corte Hidráulica	360,00		
Bancos para Espera	140,00		
Lavatório	230,00		
Carrinhos Auxiliares	72,00		
Ventilador de teto	62,00		
Ventilador móvel	50,00		
Máquina para cortar cabelo	80,00		
Secador de Cabelo	110,00		
Balcões	340,00		
Televisor	440,00		
Aparelho de Som	220,00		
Base para Bebedouro	15,00		
Suporte para Copos	7,50		
Garraão de Água(Seca)	18,00		
(-) Depreciação Acumulada	-		
<b>Ativo Diferido</b>	<b>907,83</b>		
Despesas de Organização	907,83		
Gastos com Reforma	80,00		
Legalização da Empresa	527,83		
Honorários do Contador	300,00		
(-) Amortização Acumulada	-		

### 3.9 Demonstração do Resultado do Exercício – DRE

É a demonstração que conterà os elementos necessários para fornecer o Resultado Líquido do Exercício. Tal apresentação dá-se de forma dedutiva (vertical) deduzindo todas as deduções, custos, despesas, impostos para se enfim apresentar o lucro líquido da empresa. Por força de lei toda empresa é obrigada a fazer a Demonstração de Resultado, no mínimo uma vez por ano.

O manual das sociedades por ações define a Demonstração de Resultado do Exercício como a apresentação, em forma resumida, das operações realizadas pela empresa, durante o exercício social, demonstradas de forma a destacar o resultado líquido do período.

Por meio deste demonstrativo é somos capaz de ter uma visão do empreendimento, isto é, se ele está tendo prejuízo ou lucro. Na análise em questão, elaboramos a demonstração de Resultado ao final de um ano, que apresentou um resultado positivo.

<b>DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO</b>	
<b>Barbearia Aparentes - 1 ANO</b>	
<i>VALORES EM REAIS</i>	
<b>Receita Bruta Serviços</b>	<b>43.277,27</b>
(-) Deduções	3.462,18
ISS (5%)	2.163,86
Simples (3%)	1.298,32
<b>(=) Receita Operacional Líquida</b>	<b>39.815,08</b>
<b>(-) Custos Operacionais</b>	<b>3.660,00</b>
(-) Custo Direto dos Serviços Prestados	3.660,00
<b>(=) Lucro Operacional Bruto</b>	<b>36.155,08</b>
<b>(-) Despesas Operacionais</b>	<b>28.897,05</b>
Despesas Administrativas	28.897,05
Aluguel	3.600,00
Água	222,00
Energia Elétrica	1.080,00
Propaganda	300,00
Pró-Labore	19.200,00
Tesouras	56,00
Pentes	13,20
Escovas	33,00
Fixo de Lâminas	12,00
Pincel para Barbear	14,40
Toalhas	30,00
Vasilhames para Espuma	12,00
Lençóis para Corte (Capa)	18,00
Material de Limpeza	1.920,00
Outros Materiais	2.160,00
Depreciação	226,45
<b>(=) Lucro Operacional</b>	<b>7.258,03</b>
<b>(+/-) Receitas e Despesas Não-operacionais</b>	<b>-</b>
<b>(=) Lucro Líquido</b>	<b>7.258,03</b>

### 3.10 Projeção de Fluxo de Caixa

Constitui um excelente instrumento de controle financeiro a curto e médio prazo. Tem por objetivo primário prover informações relevantes sobre os pagamentos e recebimentos, em dinheiro, de uma empresa, ocorridos em um determinado período. Principalmente quando analisadas com outros demonstrativos, como por exemplo, a Demonstração de Resultado, podem permitir ao empresário avaliar qual o melhor caminho a seguir, assim diminuindo riscos.

O fluxo de caixa da Barbearia Aparentes apresenta-se consideravelmente simplificado, sem, contudo, omitir informações. Apresenta as contas a serem acompanhadas que devem ser detalhadas de acordo com o grau de controle que se deseja manter. Em resumo discrimina as contas mais importantes e aglutina as demais contas. A priori apresenta uma boa projeção.

## FLUXO DE CAIXA ANUAL

### FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 5 anos

IGPM / JAN/DEZ - 2005

1,2109%

Crescimento de 4% ao ano

4%

	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL
<b>CAIXA INICIAL</b>					
<b>RECEBIMENTOS</b>					
<b>FATURAMENTO</b>	43.277,27	45.003,36	46.303,69	48.631,04	50.623,23
Receitar à vista					
<b>PAGAMENTOS</b>					
<b>Cortar/Disp. Variáveis</b>	7.122,13	7.203,42	7.295,71	7.384,05	7.473,47
Talco					
Shampoo					
Creme para Pentear					
Gel para Cabelo					
Lâminar					
Creme para Barbear					
Espuma para Barboia					
Loção Pós-Barba					
Loção					
Sabonete para					
Impartar					
<b>Cortar Fixar</b>	24.317,05	25.117,56	25.421,71	25.729,54	26.041,10
Aluguel					
Água					
Energia Elétrica					
Propaganda					
Pré-Labore					
Teraurar					
Pentear					
Escovar					
Fixa de Lâminar					
Pincel para Barbear					
Talhar					
Varilhame para					
Loção para Corte					
Depreciação					
<b>Despesa Fixa</b>	4.030,00	4.129,40	4.179,41	4.230,02	4.281,24
Material de Limpeza					
Outras Materiais					
<b>Corta Total</b>	31.939,23	32.325,98	32.717,42	33.113,59	33.514,57
<b>Despesa Total</b>	4.030,00	4.129,40	4.179,41	4.230,02	4.281,24
<b>SALDO DE CAIXA</b>	7.254,03	8.552,97	9.911,36	11.337,43	12.832,43



### 3.11 Indicadores de Avaliação de Negócios

#### 3.11.1 Ponto de Equilíbrio

Corresponde ao nível de faturamento para que a empresa possa cobrir, exatamente, os seus custos, ou seja, atingir um lucro operacional igual a zero. Acima deste patamar a empresa terá, obviamente, lucro, e abaixo dele prejuízo. É o ponto em que os custos e despesas fixas estão iguais às receitas. Em relação à Barbearia o ponto de equilíbrio geral estabeleceu-se em aproximadamente em 477 unidades de cada serviços para se cobrir o total de despesas e custos fixos.

<b>CÁLCULO DO PONTO DE EQUILÍBRIO</b>			
<i>Valores em reais</i>			
<b>Ponto de Equilíbrio =</b>	<b>Custos + Despesas Fixas</b>		
	<b>Margem de Contribuição Unitária</b>		
<b>Ponto de Equilíbrio Global</b>			
Custos e Despesas Fixas/Mês	=		2.580,97
Margem de Contribuição Geral	=		5,42
Ponto de Equilíbrio em Unid.		2.580,97	= 476,44
		5,42	
Ponto de Equilíbrio em R\$	=		2.861,87
<b>Serviço Corte de Cabelo</b>			
Preço de Venda/Unid.	=		3,01
Custos + Despesas Variáveis/Unid.	=		0,19
Custos + Despesas Fixas/Mês	=		1.806,68
Margem de Contribuição Unitária	=		2,82
Ponto de Equilíbrio/Unid.	=		641,78
Ponto de Equilíbrio em unid.		1.806,68	= 641,78
		2,82	
Ponto de Equilíbrio em R\$	=		1.930,70
<b>Serviço: Corte Barba</b>			
Preço de Venda/Unid	=		3,00
Custos + Despesas Variáveis/Unid	=		0,40
Custos + Despesas Fixas/Mês	=		774,29
Margem de Contribuição Unitária	=		2,60
Ponto de Equilíbrio/Unid	=		297,57
Ponto de Equilíbrio em unid		774,29	= 297,57
		2,60	
Ponto de Equilíbrio em R\$	=		892,23

### 3.11.2 Valor Presente Líquido – VPL

Nada mais é que a tradução dos valores futuros projetados para valores atuais subtraindo o valor do investimento inicial. Constitui um dos principais instrumentos utilizados para avaliar propostas de investimento de capital. Reflete a riqueza em valores monetários do investimento medida pela diferença entre o valor presente das entradas de caixa e o valor presente das saídas de caixa, a uma determinada taxa de desconto. Em outras palavras, é o valor revertido até a data de início das atividades da empresa, com uma taxa que o empreendedor desejaria obter, subtraído do valor de seu investimento inicial. Em nosso caso prático, o VPL proporcionou um retorno acima do esperado, no total de 37.878,53 reais.

Anos	Investimento	Entradas de Caixa	Saídas de Caixa	Fluxo de Caixa	Taxa de Retorno ao ano	Payback em anos	Dias
0	6.058,30			(6.058,30)			
1		43.277,27	36.019,23	7.258,03	120%	0,83	300
2		45.008,36	36.455,39	8.552,97	141%	0,71	255
3		46.808,69	36.896,83	9.911,86	164%	0,61	220
4		48.681,04	37.343,61	11.337,43	187%	0,53	192
5		50.628,28	37.795,80	12.832,48	212%	0,47	170

$$\text{VPL} = \frac{\text{Fn}}{(1+i)^n} - \text{INV}$$

**VPL = Valor Presente Líquido**

**Fn = Fluxo de caixa**

**i = Taxa de Retorno Desejada**

**n = vida do projeto em anos**

**INV = Investimento Inicial**

$$\text{VPL} = \text{R\$ } 37.878,53$$

### 3.11.3 Tempo de Retorno do Investimento (Payback)

Recuperação do investimento, é o tempo necessário para o empreendedor recuperar o investimento aplicado. Estes períodos de PayBack são utilizados como critério para a avaliação de investimentos propostos. Este instrumento é muito utilizado por empresas pequenas devido a sua facilidade de cálculo e apelo intuitivo. Quanto mais tempo a empresa precisa para recuperar seu investimento mais estará suscetível a perdas. Logo quanto menor este tempo do PayBack, menor será a exposição da empresa aos riscos. A Barbearia Aparentes apresenta um retorno do seu investimento consideravelmente bom, constituindo um ótimo investimento.

$$\text{Payback} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Fluxo de Caixa}}$$

### 3.11.4 Taxa Interna de Retorno (TIR)

Representa a taxa de desconto que iguala, num único momento, os fluxos de entrada com os de saída, produzindo um valor presente líquido igual a zero, em outras palavras, é a taxa que iguala o valor presente líquido ao investimento inicial referente a um projeto. Outro entendimento que podemos ter: é a taxa que iguala o valor presente líquido ao investimento inicial referente a um projeto.

$$\text{Taxa de Retorno Contábil} = \frac{\text{Fluxo Caixa anual}}{\text{Investimento}}$$

$$\text{TIR} = 133\%$$

## ANÁLISE DO EMPREENDIMENTO

Em termos gerais o empreendimento apresentou-se com boas perspectivas de ter sucesso no ramo de atividade em que se pretende inserir. Vale ressaltar que mesmo com a maioria de seus indicadores transmitindo um resultado positivo, não será garantia de que o empreendimento dará certo. Entretanto, estes indicadores por possuir em sua composição dados reais que procuraram ao máximo aproximá-lo à realidade, para assim não refletir de forma equivocada uma projeção ilusória, servem para ter uma base sólida para tomada de decisões. Os sócios da Barbearia Aparentes definiram como objetivos respectivamente, a curto, médio e longo prazo: Sedimentar-se no mercado, buscando seu lugar ao sol; aperfeiçoar seu empreendimento com a disponibilização de novos serviços para atrair mais clientes e finalmente ter em seu empreendimento, devidamente concretizado, o um fator de sustentação de suas vidas.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Termo fundamental para quem deseja empreender, que deve ser inserido no seu vocabulário diário é planejamento. Tendo uma conotação de dinamismo, flexibilidade e orientação de todos os possíveis caminhos a seguir. E um instrumento resultante do planejamento é sem dúvida o plano de negócios, ferramenta cada vez mais indispensável para aqueles que desejam sedimentar-se nesse mercado altamente competitivo. A Barbearia Aparentes nesta primeira etapa, apresentou-se com boas perspectivas de ter sucesso em seu ramo de atividade. Contudo não podemos dizer que elaborando um Plano de Negócios teremos a total garantia de que nosso empreendimento dará certo. Mas concordamos que ao elaborar esta preciosa ferramenta, estaremos reduzindo o máximo os riscos de fracasso.

## ANEXOS

### FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 12 MESES

#### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARAÚJO, Oderle Milhomem. **Elaboração de referências**: NBR 6023 – informação e documentação – referências – elaboração (agosto 2000). Belém: Basa, 2002. 29p.

CRESPO, Antônio Arnot. **Matemática Financeira e Comercial** Fácil.13.ed.São Paulo:saraiva,2002.

DIAS, Antonia M. B. de Souza. **Estudo da viabilidade econômico-financeira de uma micro-empresa na Região Metropolitana de Belém sob a ótica do plano de negócios**.2004. 94 f. Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal do Pará, 2004.

DOLABELA, Fernando. **O SEGREDO DE LUÍSA**: um a idéia, uma paixão e um plano de negócios: como nasce um empreendedor e se cria uma empresa. São Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

\_\_\_\_\_. **Oficina do Empreendedor**: A metodologia de ensino que ajuda a transformar conhecimento em riqueza.São Paulo: Cultura editores Associados,1999.

ÍUDICIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens. **Manual de Contabilidade das Sociedades por Ações**: Aplicável às demais Sociedades. São Paulo: Editora Atlas,2000.

MARTINS, Eliseu. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 1996.

MONTANA, Patrick J.;CHARNOV, Bruce H. **Administração**. Tradução Cid Knipel Moreira; revisão técnica Álvaro Pequeno da Silva. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

NEVES, Silvério das; VICECONTI, Paulo Eduardo Vilchez. **Contabilidade Básica**. 11.ed.rev. e ampl. São Paulo:Frase Editora,2003.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ. **Roteiro para elaboração de Projeto de Pesquisa**.Belém, 2002.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ. **Roteiro para elaboração do Trabalho de Conclusão de Curso - TCC**. Belém, 2001.

FLUXO DE CAIXA PROJETADO PARA 12 MESES

Projeção de Venda de Serviço												
Corte de Cabelo	1º Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
Serviço/Unid.	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340
Preço de Venda	3,01	2.527,01	2.527,01	2.527,01	2.527,01	2.527,01	2.527,01	2.527,01	2.527,01	2.527,01	2.527,01	2.527,01
<b>Corte barba</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>	<b>360</b>
Serviço/Unid.	3,00	1.079,43	1.079,43	1.079,43	1.079,43	1.079,43	1.079,43	1.079,43	1.079,43	1.079,43	1.079,43	1.079,43
Preço de Venda												

	11 Mês	2º Mês	3º Mês	4º Mês	5º Mês	6º Mês	7º Mês	8º Mês	9º Mês	10º Mês	11º Mês	12º Mês
<b>CAIXA INICIAL</b>	-	<b>431,95</b>	<b>1.052,51</b>	<b>1.673,06</b>	<b>2.293,61</b>	<b>2.914,16</b>	<b>3.534,72</b>	<b>4.155,27</b>	<b>4.775,82</b>	<b>5.396,38</b>	<b>6.016,93</b>	<b>6.637,48</b>
<b>RECEBIMENTOS</b>												
<b>FATURAMENTO</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>	<b>3.606,44</b>
Receita à vista	3.606,44	3.606,44	3.606,44	3.606,44	3.606,44	3.606,44	3.606,44	3.606,44	3.606,44	3.606,44	3.606,44	3.606,44
<b>PAGAMENTOS</b>												
<b>Costos/Disp. Verificáveis</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>	<b>593,52</b>
Talco	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00	18,00
Shampoo	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00	22,00
Crema para Pentear	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00	12,00
Gel para Cabelo	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00
Lâminar	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40	30,40
Crema para Barbear	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00
Eruma para Barba	41,40	41,40	41,40	41,40	41,40	41,40	41,40	41,40	41,40	41,40	41,40	41,40
Leção Fã-Barba	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00	48,00
Sabonete para	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00	28,00
Impactor	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20	19,20
	288,52	288,52	288,52	288,52	288,52	288,52	288,52	288,52	288,52	288,52	288,52	288,52
<b>Costos Fixos</b>	<b>2.246,97</b>	<b>2.052,37</b>	<b>2.052,37</b>	<b>2.052,37</b>	<b>2.052,37</b>	<b>2.052,37</b>	<b>2.052,37</b>	<b>2.052,37</b>	<b>2.052,37</b>	<b>2.052,37</b>	<b>2.052,37</b>	<b>2.052,37</b>
Aluguel	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Água	18,50	18,50	18,50	18,50	18,50	18,50	18,50	18,50	18,50	18,50	18,50	18,50
Energia Elétrica	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Propaganda	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00
Pró-Labore	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00	1.600,00
Taxação	56,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pentear	13,20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Eravar	33,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Fixa de Lâminar	12,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pincel para Barbear	14,40	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Talhar	30,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Varilhomer para Espuma	12,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lensãr para Corte	18,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depressão	18,87	18,87	18,87	18,87	18,87	18,87	18,87	18,87	18,87	18,87	18,87	18,87
<b>Deposito Fixo</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>
Material de Limpeza	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00	160,00
outros Materiais	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
<b>Costos Total</b>	<b>2.834,49</b>	<b>2.645,89</b>	<b>2.645,89</b>	<b>2.645,89</b>	<b>2.645,89</b>	<b>2.645,89</b>	<b>2.645,89</b>	<b>2.645,89</b>	<b>2.645,89</b>	<b>2.645,89</b>	<b>2.645,89</b>	<b>2.645,89</b>
<b>Deposito Total</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>	<b>340,00</b>
<b>SALDO DE CAIXA</b>	<b>431,95</b>	<b>1.052,51</b>	<b>1.673,06</b>	<b>2.293,61</b>	<b>2.914,16</b>	<b>3.534,72</b>	<b>4.155,27</b>	<b>4.775,82</b>	<b>5.396,38</b>	<b>6.016,93</b>	<b>6.637,48</b>	<b>7.258,03</b>