



UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PLANO DE NEGÓCIOS DA EMPRESA SANTOS E
GUEDES – SERVIÇOS DE BELEZA

*Trabalho apresentado pelo discente
Romualdo Barbosa Santos, Mat.:
08116003501, para avaliação dentro da
disciplina Administração Financeira e
Orçamento Empresarial, ministrada pelo
Prof. Héber Lavor Moreira*

Belém - Pa

2011

Sumário

Tema.....	3
Prospecto Elucidativo	3
1 - Introdução.....	3
1.1 – Perfil da Empresa.....	3
1.2 – Missão da Empresa	3
2 - Referencial Teórico	3
3 - Oportunidades Estratégicas	3
3.1 - Localização	3
3.2 - Clientes	4
3.3 - Quadro de atividades.....	4
3.4 - Fornecedores.....	4
3.5 - Aspectos Legais.....	4
4 - Recursos Necessários.....	5
4.1 - Plano de Investimentos.....	5
4.2 - Balanço de Abertura	5
4.3 - Gráfico das Atividades	6
4.4 - Quadro Estrutural de Custos (QEC)	7
4.5 - Folhas de Serviços	9
4.6 – Determinação do preço de venda	10
4.7 – Ponto de Equilíbrio.....	16
4.8 - Margem de Contribuição.....	21
5 – Benefícios Esperados.....	22
5.1 - Fluxo de Caixa	22
5.2 – Valor Presente Líquido (VPR) e Taxa Interna de Retorno (TIR).....	26
6 – BP E DRE EM 31/12/20X1/20X2/20X3/20X4/20X5.....	28
7 Análises Econômico-Financeiras.....	30
7.1 - Análise Vertical	30
7.2 - Análise Horizontal	31
7.3 - Análise de Número de Índices	32
7.4 - Índices de Liquidez	33
7.5 - Quocientes de Atividades	36
7.6 - Índices de Rentabilidade.....	38
7.7 - Estudo dos Indicadores de Overtrading.....	40
7,8 - Estudo do EBITDA.....	42
8 - Análise SWOT	43
9 - Conclusões.....	44
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	45

Tema: Plano de Negócios da Empresa Santos e Guedes – Serviços de Beleza

Prospecto Elucidativo

O objetivo do trabalho é elaborar um Plano de Negócios para a criação de uma empresa cuja atividade principal será a prestação de serviços na área da estética e beleza. O referido Plano deverá conter todos os pontos que devem ser detalhados quando da fase de planejamento, tais como, área de atuação e serviços praticados, localização, aspectos físicos e equipamentos, recursos humanos, financeiros, materiais, plano de investimentos, levantamento de clientes e fornecedores, plano de marketing, plano de contas, balanço de abertura, fluxo de caixa, concorrentes, análise econômico-financeira e análise SWOT.

1 - Introdução

A título de introdução será apresentado o perfil e a missão da empresa, de maneira a delimitar a concepção do Plano, afinando-o à sua atividade e aos cenários vivenciados pela empresa.

1.1 - Perfil da Empresa

A Empresa Santos e Guedes terá como atividade principal o atendimento das necessidades de clientes, na área de prestação de serviços, no ramo de estética corporal e facial, cuidados de beleza nas diversas partes comumente requisitadas, como capilar, facial, mãos e pés, corporal, assim como, no fornecimento de produtos relacionados a manutenção dos tratamentos oferecidos.

1.2 - Missão da Empresa

Atender de forma diferenciada, satisfazendo todos os seus clientes em todas as suas necessidades na área da beleza, apresentando soluções personalizadas, tendo como diferenciais competitivos: atendimento, atenção, qualidade, informação, durabilidade dos serviços, pós-venda.

2 - Referencial Teórico

A base teórica para a pesquisa a ser realizada serão os levantamentos do IBGE, da Federação do Comércio, do SEBRAE e livros e estudos sobre Plano de Negócios constantes da Referência Bibliográfica.

3 - Oportunidades Estratégicas

3.1 - Localização

A empresa está localizada na cidade de Belém-Pa, em área com preponderância residencial, no centro do bairro do Reduto, em um ponto próximo ao recém inaugurado Shopping Boulevard,

3.2 - Clientes

Inicialmente, o direcionamento do Plano de Marketing para as clientes deve ser focado para as residentes no bairro do Reduto e vizinhança, na faixa etária de 15 a 65 anos, sem entretanto deixar de atingir demais clientes em potencial.

3.3 - Quadro de atividades

No início do seu funcionamento a empresa prestará os serviços abaixo especificados, divididos em quatro grandes áreas, Estética, Capilar, Corporal e Facial, atendendo assim, a demanda registrada pela pesquisa do mercado realizada junto às clientes em potencial residentes nas proximidades.

QUADRO DE ATIVIDADES
ESTÉTICA
1 - LIMPEZA DE PELE
2 - PEELING
3 - MASSAGEM REDUTORA
CAPILAR
4 - ESCOVA
5 - CORTE
6 - COLORAÇÃO
8 - HIDRATAÇÃO
9 - PENTEADO
9 - ALISAMENTO
CORPORAL
10 - DEPILAÇÃO
FACIAL
11 - MAQUIAGEM
12 - SOBRANCELHA

3.4 - Fornecedores

Os fornecedores serão da WELLA, MATRIX, LOREAL, REDKEN para os produtos e IBRAMED e TONEDERM para os equipamentos de estética, Os móveis e utensílios serão da IKESAKI e da PROART.

3.5 - Aspectos Legais

A empresa deverá se preparar para atender a inspeção da Vigilância Sanitária municipal, após o pagamento da respectiva taxa, assim como do pagamento do Alvará de Licença na SEFIN.

4 - Recursos Necessários

4.1 - Plano de Investimentos

Conforme levantamento realizado, foi relacionado no quadro abaixo, dimensionado à demanda de clientes a serem atendidas e o espaço físico, ainda de acordo com os serviços que serão prestados:

PLANO DE INVESTIMENTOS			
INVESTIMENTO INICIAL	83600,00		
DESCRIÇÃO	UNID	R\$	TOTAL
1 - CAPITAL DE GIRO	1	15000,00	15000,00
2 - CADEIRAS DE TRABALHO - CABELELEIRAS	3	2000,00	6000,00
3 - CADEIRAS DE TRABALHO - MANICURES	2	100,00	200,00
3 - LAVATÓRIO	2	1500,00	3000,00
4 - SOFÁS	3	800,00	2400,00
5 - MACAS	3	600,00	1800,00
6 - MESA DE RECEPÇÃO	1	1500,00	1500,00
7 - COMPUTADOR	1	1000,00	1000,00
8 - IMPRESSORA	1	400,00	400,00
9 - TV	1	1500,00	1500,00
10 - AR CONDICIONADO 24000 BTU	2	2600,00	5200,00
11 - AR CONDICIONADO 9000 BTU	2	1000,00	2000,00
12 - TELEFONE	1	200,00	200,00
13 - BEBEDOURO	1	900,00	900,00
15 - EQUIPAMENTOS DE ESTÉTICA	1	41000,00	41000,00
TOTAL			82100,00
DESPESAS PRÉ-OPERACIONAIS			
1 - LEGALIZAÇÃO	1	1000,00	1000,00
2- HONORÁRIOS CONTADOR	1	500,00	500,00
TOTAL			1500,00

4.2 - Balanço de Abertura

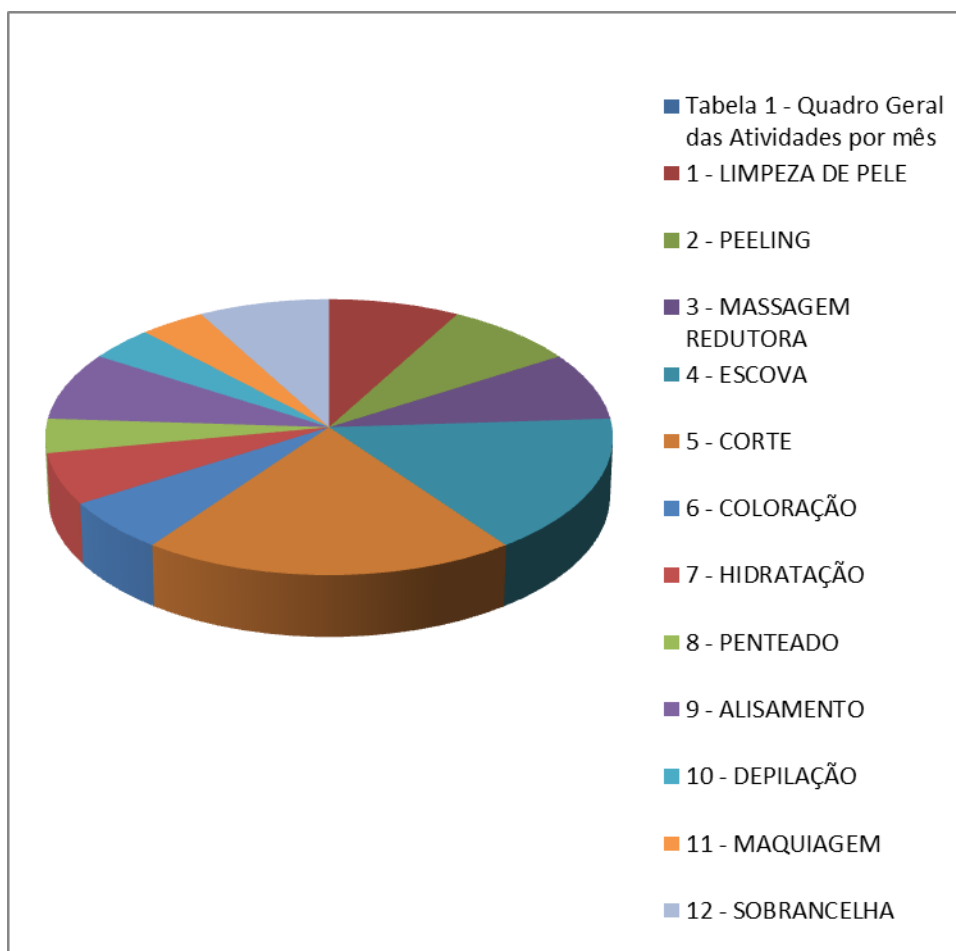
De acordo com o planejamento de investimento a ser realizado, o Balanço de Abertura deve possuir a disposição abaixo especificada:

Balanco de Abertura em 01/01/2011				
ATIVO			PASSIVO	
Ativo Circulante		15.000,00	Passivo Circulante	0,00
Disponível		15.000,00	Fornecedores	0,00
Banco c/ Movimento		15.000,00		
			Emprést e Financiamentos	
Estoque			Obrigações Tributárias	
			Passivo não circulante	0,00
			Emprést. e Financiamentos	0,00
			Financ. Bancários	0,00
Ativo Não Circulante		68.600,00	Patrimônio Líquido	83.600,00
Gastos pre-operacional		1.500,00		
Imobilizado		67.100,00		
Equip de Estética		41000,00	Capital Social	83.600,00
Moveis e Utensílios		26.100,00		
		-		
Depreciação Acumulada		0,00		
Total do Ativo		83.600,00	Total do Passivo	83.600,00

4.3 - Gráfico das Atividades

Conforme levantamento das demandas realizadas junto às clientes, tanto do tipo de serviço desejado, quanto a quantidade que atende suas necessidades, a empresa dimensionou tanto a área física, com 60 m², quanto dos equipamentos necessários, esses também visto sobre os dois prismas: finalidade e quantidade. Assim, a espécie de serviços, em número de 12 (doze), e as respectivas quantidades que serão executadas mensalmente, assim como a porcentagens em relação a quantidade total, estando todos os dados devidamente expressos no próximo quadro, conjuntamente com o gráfico representativo:

Tabela 1 - Quadro Geral das Atividades por mês		
1 - LIMPEZA DE PELE	20	8%
2 - PEELING	20	8%
3 - MASSAGEM REDUTORA	20	8%
4 - ESCOVA	40	16%
5 - CORTE	50	20%
6 - COLORAÇÃO	15	6%
7 - HIDRATAÇÃO	15	6%
8 - PENTEADO	10	4%
9 - ALISAMENTO	20	8%
10 - DEPILAÇÃO	10	4%
11 - MAQUIAGEM	10	4%
12 - SOBRANCELHA	20	8%
TOTAL	250	100%
TOTAL DIÁRIO	9,615384615	



4.4 - Quadro Estrutural de Custos (QEC)

Para elaboração do Quadro Estrutural de Custos (QEC), no qual estão representados todos os custos relacionados à realização dos doze serviços planejados, nas quantidades a serem executadas individualmente. Assim, para

atender a sua finalidade, foi inicialmente relacionado o (s) tipo(s) de produto(s) a ser(em) utilizado(s) em cada serviço. Na sequência foram levantadas em quais e quantos serviços e quais as quantidades que seriam utilizados, de maneira a possibilitar um cálculo médio das referidas quantidades que seriam gastas ao fim de um mês de trabalho.

De posse desse levantamento e considerando os valores de custos pesquisados no mercado fornecedor, foi possível elaborar o quadro de custos variáveis, diretamente relacionados a execução dos serviços pela empresa.

Na sequência foram também levantados os custos fixos, os quais, independente do tipo/quantidade dos serviços realizados, deverão ser quitados mensalmente.

No final do quadro, pode-se verificar a soma total de custos que deverão compor o quadro de despesas da empresa.

PRODUTOS USADOS MENSALMENTE	SERVIÇOS	APLIC P/SVC	QTD	unid
SHAMPOO + CONDICIONADOR	140	100	14000	ml
TINTURA	15	2	30	tubo
KIT HIDRATANTE - 1000 ml	15	20	300	ml
CREME ALISANTE - 500g	20	100	2000	g
KIT REDUTOR CORPORAL - 840 g	20	84	1680	g
MASCARA FACIAL - 300 g	20	30	600	g
GEL 5000 g	40	125	5000	g
CERA PARA DEPILAÇÃO	10	100	1000	g
KIT MAQUIAGEM	20	0,01	0,2	USO

QEC			
CUSTOS VARIÁVEIS			R\$ 3.275,00
ITEM	QTD	VALOR UNIT	TOTAL
SHAMPOO - 2000 ml	3,5	R\$ 60,00	R\$ 210,00
CONDICIONADOR - 2000 ml	3,5	R\$ 60,00	R\$ 210,00
TINTURAS - 60 g	30	R\$ 20,00	R\$ 600,00
CREME ALISANTE - 500 g	4	R\$ 45,00	R\$ 180,00
KIT HIDRATANTE - 1000 ml	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
KIT REDUTOR CORPORAL - 840 g	2	R\$ 250,00	R\$ 500,00
KIT MASCARA FACIAL - 300 g	2	R\$ 300,00	R\$ 600,00
KIT MAQUIAGEM	1	R\$ 200,00	R\$ 200,00
CERA	1	R\$ 50,00	R\$ 50,00
GEL	1	R\$ 25,00	R\$ 25,00
KIT PENTEADO	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
COMISSÃO			
CUSTOS FIXOS			R\$ 5.300,00
ALUGUEL			R\$ 2.500,00
ENERGIA			R\$ 500,00
ÁGUA			R\$ 250,00
TELEFONE			R\$ 200,00
DEPRECIAÇÃO			R\$ 800,00
SERVEENTE C/ENCARGOS			R\$ 800,00
PRODUTOS LIMPEZA			R\$ 150,00
PRODUTOS PARA COPA			R\$ 100,00
CUSTO VARIÁVEL TOTAL			R\$ 3.275,00
CUSTO FIXO TOTAL			R\$ 5.300,00
CUSTO TOTAL			R\$ 8.575,00

4.5 - Folhas de Serviços

Neste item foi calculado o custo individual de cada serviço realizado, composto pelo seu custo variável, ou seja o preço estabelecido pela soma dos preços proporcionais às quantidades de cada produto consumido na execução individual de cada serviço, assim como, foi realizado o rateio dos custos fixos por cada serviço, considerando apenas a quantidade total de serviços, ou seja, na composição do quadro, cada serviço irá contribuir com uma fração proporcional para o pagamento dos custos fixos da empresa.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

FOLHAS DE SERVIÇOS															
SERVIÇOS-QTD/TIPO DE PRODUTOS	SHAMPOO + COND	TINTURA	KIT HIDRAT.	CREME ALIS	KIT RED CORP	MASC FACIAL	GEL	CERA P/ DEP	KIT MAQ.	KIT PENT	RATEIO CF	CV UNITÁRIO	CF UNITÁRIO	TT CV/RATEIO CF	CT UNIT SVC
1- LIMPEZA DE PELE - 20	0	0	0	0	0	R\$ 300,00	0	0	0	0	R\$ 592,55	R\$ 15,00	R\$ 29,63	R\$ 892,55	R\$ 44,63
2- PEELING - 20	0	0	0	0	0	R\$ 300,00	0	0	0	0	R\$ 329,19	R\$ 15,00	R\$ 16,46	R\$ 629,19	R\$ 31,46
3- MASSAGEM REDUTORA - 20	0	0	0	0	R\$ 500,00	0	R\$ 25,00	0	0	0	R\$ 592,55	R\$ 26,25	R\$ 29,63	R\$ 1.117,55	R\$ 55,88
4- ESCOVA - 40	R\$ 168,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	R\$ 790,06	R\$ 4,20	R\$ 19,75	R\$ 958,06	R\$ 23,95
5- CORTE - 20	R\$ 84,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	R\$ 592,55	R\$ 4,20	R\$ 29,63	R\$ 676,55	R\$ 33,83
6- COLORAÇÃO - 15	R\$ 63,00	R\$ 600,00	0	0	0	0	0	0	0	0	R\$ 592,55	R\$ 44,20	R\$ 39,50	R\$ 1.255,55	R\$ 83,70
7- HIDRATAÇÃO - 15	R\$ 63,00	0	R\$ 600,00	0	0	0	0	0	0	0	R\$ 296,27	R\$ 44,20	R\$ 19,75	R\$ 959,27	R\$ 63,95
8- PENTEADO - 10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	R\$ 100,00	R\$ 296,27	R\$ 10,00	R\$ 29,63	R\$ 396,27	R\$ 39,63
9- ALISAMENTO - 20	R\$ 42,00	0	0	R\$ 180,00	0	0	0	0	0	0	R\$ 790,06	R\$ 22,20	R\$ 79,01	R\$ 1.012,06	R\$ 101,21
10- DEPILAÇÃO - 10	0	0	0	0	0	0	0	R\$ 50,00	0	0	R\$ 197,52	R\$ 5,00	R\$ 19,75	R\$ 247,52	R\$ 24,75
11- MAQUIAGEM - 10	0	0	0	0	0	0	0	0	R\$ 200,00	0	R\$ 98,76	R\$ 20,00	R\$ 9,88	R\$ 298,76	R\$ 29,88
12- SOBRANCELHA - 20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	R\$ 131,68	0	R\$ 6,58	R\$ 131,68	R\$ 6,58

CUSTO UNIT SHAMPOO + CONS	R\$ 4,20
RATEIO CUSTO FIXO	R\$ 5.300,00

Tabela 1 - Quadro Geral das Atividades por mês		
1 - LIMPEZA DE PELE	20	10%
2 - PEELING	20	10%
3 - MASSAGEM REDUTORA	20	10%
4 - ESCOVA	40	19%
5 - CORTE	20	10%
6 - COLORAÇÃO	15	7%
7 - HIDRATAÇÃO	15	7%
8 - PENTEADO	10	5%
9 - ALISAMENTO	10	5%
10 - DEPILAÇÃO	10	5%
11 - MAQUIAGEM	10	5%
12 - SOBRANCELHA	20	10%
TOTAL DE SERVIÇOS/MÊS	210	100%
TOTAL DIÁRIO	8,076923077	

4.6 - Determinação do preço de venda

Neste campo, através da fórmula adequada, foi calculado o preço de venda para cada um dos doze serviços, sendo que foi igualmente colocado em cada quadro o teste que ratifica o cálculo realizado.

Vale ressaltar que a margem de lucro não permaneceu constante para todos os serviços tendo em vista a necessidade de adequação aos preços do mercado, entretanto, na maior queda, do serviço de design de sobrancelha, que não tem nenhum custo variável, a não ser a comissão da profissional, ainda manteve uma margem de lucro de 10% e com competitividade.

LIMPEZA DE PELE	CUSTO TOTAL P/ UNID	PV	=	CUSTO TOTAL
	R\$ 51,20			1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC	TESTE		
ISS	0,04	CT	R\$	51,20
MG DE LUC	0,4	ISS	R\$	3,66
TOTAL	0,44	MG	R\$	36,57
		PV	R\$	91,43
LIMPEZA DE PELE	PREÇO DE VENDA			
	R\$ 91,43			

PEELING	CUSTO TOTAL P/ UNID	PV	=	CUSTO TOTAL
	R\$ 21,20			1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC	TESTE		
ISS	0,04	CT	R\$	21,20
MG DE LUC	0,7	ISS	R\$	3,26
TOTAL	0,74	MG	R\$	57,08
		PV	R\$	81,54
PEELING	PREÇO DE VENDA			
	R\$ 81,54			

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

MASS REDUTORA	CUSTO TOTAL P/ UNID	PV	=	CUSTO TOTAL
	R\$ 55,88			1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC	TESTE		
ISS	0,04	CT	R\$	55,88
MG DE LUC	0,3	ISS	R\$	3,39
TOTAL	0,34	MG	R\$	25,40
		PV	R\$	84,66
MASS REDUTORA	PREÇO DE VENDA			
	R\$ 84,66			

ESCOVA	CUSTO TOTAL P/ UNID	PV	=	CUSTO TOTAL
	R\$ 23,95			1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC	TESTE		
ISS	0,04	CT	R\$	23,95
MG DE LUC	0,4	ISS	R\$	1,71
TOTAL	0,44	MG	R\$	17,11
		PV	R\$	42,77
ESCOVA	PREÇO DE VENDA			
	R\$ 42,77			

CORTE	CUSTO TOTAL P/ UNID	PV	=	CUSTO TOTAL
	R\$ 24,20			1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC	TESTE		
ISS	0,04	CT	R\$	24,20
MG DE LUC	0,154	ISS	R\$	1,20
TOTAL	0,194	MG	R\$	4,62
		PV	R\$	30,02
CORTE	PREÇO DE VENDA			
	R\$ 30,02			

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

COLORAÇÃO		CUSTO TOTAL P/ UNID	PV	=	CUSTO TOTAL
		R\$ 64,20			1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC				
ISS	0,04				
MG DE LUC	0,5				
TOTAL	0,54				
		TESTE			
		CT	R\$	64,20	
		ISS	R\$	5,58	
		MG	R\$	69,78	
		PV	R\$	139,57	
COLORAÇÃO		PREÇO DE VENDA			
		R\$ 139,57			

HIDRATAÇÃO		CUSTO TOTAL P/ UNID	PV	=	CUSTO TOTAL
		R\$ 64,20			1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC				
ISS	0,04				
MG DE LUC	0,4				
TOTAL	0,44				
		TESTE			
		CT	R\$	64,20	
		ISS	R\$	4,59	
		MG	R\$	45,86	
		PV	R\$	114,64	
HIDRATAÇÃO		PREÇO DE VENDA			
		R\$ 114,64			

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

PENTEADO		CUSTO TOTAL P/ UNID	PV	=	CUSTO TOTAL
		R\$ 21,20			1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC			TESTE	
ISS	0,04	CT	R\$ 21,20		
MG DE LUC	0,6	ISS	R\$ 2,36		
TOTAL	0,64	MG	R\$ 35,33		
		PV	R\$ 58,89		
PENTEADO		PREÇO DE VENDA			
		R\$ 58,89			

ALISAMENTO		CUSTO TOTAL P/ UNID	PV	=	CUSTO TOTAL
		R\$ 33,20			1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC			TESTE	
ISS	0,04	CT	R\$ 33,20		
MG DE LUC	0,5	ISS	R\$ 2,89		
TOTAL	0,54	MG	R\$ 36,09		
		PV	R\$ 72,17		
ALISAMENTO		PREÇO DE VENDA			
		R\$ 72,17			

DEPILAÇÃO		CUSTO TOTAL P/ UNID	PV	=	CUSTO TOTAL
		R\$ 26,20			1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC			TESTE	
ISS	0,04	CT	R\$ 26,20		
MG DE LUC	0,5	ISS	R\$ 2,28		
TOTAL	0,54	MG	R\$ 28,48		
		PV	R\$ 56,96		
DEPILAÇÃO		PREÇO DE VENDA			
		R\$ 56,96			

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

MAQUIAGEM		CUSTO TOTAL P/ UNID		PV	=	CUSTO TOTAL
		R\$ 25,20				1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC			TESTE		
ISS	0,04		CT	R\$ 25,20		
MG DE LUC	0,5		ISS	R\$ 2,19		
TOTAL	0,54		MG	R\$ 27,39		
			PV	R\$ 54,78		
MAQUIAGEM		PREÇO DE VENDA				
		R\$ 54,78				

SOBRANCELHA		CUSTO TOTAL P/ UNID		PV	=	CUSTO TOTAL
		R\$ 21,20				1 - (IMPOSTOS + MARGEM DE LUC)
IMP + MG LUC	PERC			TESTE		
ISS	0,04		CT	R\$ 21,20		
MG DE LUC	0,1		ISS	R\$ 0,99		
TOTAL	0,14		MG	R\$ 2,47		
			PV	R\$ 24,65		
SOBRANCELHA		PREÇO DE VENDA				
		R\$ 24,65				

4.7 – Ponto de Equilíbrio

Neste capítulo será calculado o Ponto de Equilíbrio, inicialmente considerando a quantidade de venda de cada serviço isoladamente necessária para que as receitas empatem com as despesas, ou ainda, que nesse exato ponto o lucro seja igual a zero, conforme pode ser visto nos teste realizados em cada planilha,

LIMPEZA DE PELE																	
PE	=	$\frac{\text{CUSTO + DESPESAS FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}}$															
Preço de Venda/unid	R\$	97,02		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">TESTE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>PV</td> <td>6.269,32</td> </tr> <tr> <td>CV</td> <td>969,32</td> </tr> <tr> <td>CF</td> <td>5.300,00</td> </tr> <tr> <td>CT</td> <td>6.269,32</td> </tr> <tr> <td>LUCRO</td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>		TESTE		PV	6.269,32	CV	969,32	CF	5.300,00	CT	6.269,32	LUCRO	0,00
TESTE																	
PV	6.269,32																
CV	969,32																
CF	5.300,00																
CT	6.269,32																
LUCRO	0,00																
Custos + Despesas Variáveis/unid	R\$	15,00															
Custos + Despesas Fixas/mês	R\$	5.300,00															
Margem de Contribuição Unitária	R\$	82,02															
PE	=	$\frac{\text{R\$ } 5.300,00}{\text{R\$ } 82,02}$	=	64,62													
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE															
PE em R\$	=	R\$ 6.269,32															

PEELING																	
PE	=	$\frac{\text{CUSTO + DESPESAS FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}}$															
Preço de Venda/unid	R\$	60,04		<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">TESTE</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>PV</td> <td>7.065,04</td> </tr> <tr> <td>CV</td> <td>1.765,04</td> </tr> <tr> <td>CF</td> <td>5.300,00</td> </tr> <tr> <td>CT</td> <td>7.065,04</td> </tr> <tr> <td>LUCRO</td> <td>0,00</td> </tr> </tbody> </table>		TESTE		PV	7.065,04	CV	1.765,04	CF	5.300,00	CT	7.065,04	LUCRO	0,00
TESTE																	
PV	7.065,04																
CV	1.765,04																
CF	5.300,00																
CT	7.065,04																
LUCRO	0,00																
Custos + Despesas Variáveis/unid	R\$	15,00															
Custos + Despesas Fixas/mês	R\$	5.300,00															
Margem de Contribuição Unitária	R\$	45,04															
PE	=	$\frac{\text{R\$ } 5.300,00}{\text{R\$ } 45,04}$	=	117,67													
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE															
PE em R\$	=	R\$ 7.065,04															

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

MASSAGEM REDUTORA					
PE	=	CUSTO + DESPESAS FIXAS		MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Preço de Venda/unid		R\$	84,66	TESTE	
Custos + Despesas Variáveis/unid		R\$	26,25	PV	7.681,76
Custos + Despesas Fixas/mês		R\$	5.300,00	CV	2.381,76
Margem de Contribuição Unitária		R\$	58,41	CF	5.300,00
				CT	7.681,76
				LUCRO	0,00
PE	=	$\frac{R\$ 5.300,00}{R\$ 58,41}$	=	90,73	
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE			
PE em R\$	=	R\$ 7.681,76			

ESCOVA					
PE	=	CUSTO + DESPESAS FIXAS		MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Preço de Venda/unid		R\$	42,77	TESTE	
Custos + Despesas Variáveis/unid		R\$	4,20	PV	5.877,12
Custos + Despesas Fixas/mês		R\$	5.300,00	CV	577,12
Margem de Contribuição Unitária		R\$	38,57	CF	5.300,00
				CT	5.877,12
				LUCRO	0,00
PE	=	$\frac{R\$ 5.300,00}{R\$ 38,57}$	=	137,41	
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE			
PE em R\$	=	R\$ 5.877,12			

CORTE					
PE	=	CUSTO + DESPESAS FIXAS		MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Preço de Venda/unid		R\$	39,33	TESTE	
Custos + Despesas Variáveis/unid		R\$	4,20	PV	5.933,57
Custos + Despesas Fixas/mês		R\$	5.300,00	CV	633,57
Margem de Contribuição Unitária		R\$	35,13	CF	5.300,00
				CT	5.933,57
				LUCRO	0,00
PE	=	$\frac{R\$ 5.300,00}{R\$ 35,13}$	=	150,85	
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE			
PE em R\$	=	R\$ 5.933,57			

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

COLORAÇÃO				
PE	=	$\frac{\text{CUSTO + DESPESAS FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}}$		
Preço de Venda/unid	R\$	149,47		
Custos + Despesas Variáveis/unid	R\$	44,20		
Custos + Despesas Fixas/mês	R\$	5.300,00		
Margem de Contribuição Unitária	R\$	105,27		
PE	=	$\frac{\text{R\$ } 5.300,00}{\text{R\$ } 105,27}$	=	50,35
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE		
PE em R\$	=	R\$ 7.525,33		

TESTE	
PV	7.525,33
CV	2.225,33
CF	5.300,00
CT	7.525,33
LUCRO	0,00

HIDRATAÇÃO				
PE	=	$\frac{\text{CUSTO + DESPESAS FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}}$		
Preço de Venda/unid	R\$	84,15		
Custos + Despesas Variáveis/unid	R\$	44,20		
Custos + Despesas Fixas/mês	R\$	5.300,00		
Margem de Contribuição Unitária	R\$	39,95		
PE	=	$\frac{\text{R\$ } 5.300,00}{\text{R\$ } 39,95}$	=	132,68
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE		
PE em R\$	=	R\$ 11.164,30		

TESTE	
PV	11.164,30
CV	5.864,30
CF	5.300,00
CT	11.164,30
LUCRO	0,00

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

PENTEADO					
PE	=	CUSTO + DESPESAS FIXAS		MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Preço de Venda/unid	R\$	60,04		TESTE	
Custos + Despesas Variáveis/unid	R\$	10,00		PV	6.359,12
Custos + Despesas Fixas/mês	R\$	5.300,00		CV	1.059,12
Margem de Contribuição Unitária	R\$	50,04		CF	5.300,00
				CT	6.359,12
				LUCRO	0,00
PE	=	$\frac{R\$ 5.300,00}{R\$ 50,04}$	=	105,91	
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE			
PE em R\$	=	R\$ 6.359,12			

ALISAMENTO					
PE	=	CUSTO + DESPESAS FIXAS		MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Preço de Venda/unid	R\$	220,01		TESTE	
Custos + Despesas Variáveis/unid	R\$	22,20		PV	5.894,80
Custos + Despesas Fixas/mês	R\$	5.300,00		CV	594,80
Margem de Contribuição Unitária	R\$	197,81		CF	5.300,00
				CT	5.894,80
				LUCRO	0,00
PE	=	$\frac{R\$ 5.300,00}{R\$ 197,81}$	=	26,79	
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE			
PE em R\$	=	R\$ 5.894,80			

DEPILAÇÃO					
PE	=	CUSTO + DESPESAS FIXAS		MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA	
Preço de Venda/unid	R\$	28,78		TESTE	
Custos + Despesas Variáveis/unid	R\$	5,00		PV	6.414,34
Custos + Despesas Fixas/mês	R\$	5.300,00		CV	1.114,34
Margem de Contribuição Unitária	R\$	23,78		CF	5.300,00
				CT	6.414,34
				LUCRO	0,00
PE	=	$\frac{R\$ 5.300,00}{R\$ 23,78}$	=	222,87	
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE			
PE em R\$	=	R\$ 6.414,34			

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

MAQUIAGEM				
PE	=	$\frac{\text{CUSTO} + \text{DESPESAS FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}}$		
Preço de Venda/unid	R\$	53,35		
Custos + Despesas Variáveis/unid	R\$	20,00		
Custos + Despesas Fixas/mês	R\$	5.300,00		
Margem de Contribuição Unitária	R\$	33,35		
PE	=	$\frac{\text{R\$ } 5.300,00}{\text{R\$ } 33,35}$	=	158,92
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE		
PE em R\$	=	R\$ 8.478,45		

TESTE	
PV	8.478,45
CV	3.178,45
CF	5.300,00
CT	8.478,45
LUCRO	0,00

SOBRANCELHA				
PE	=	$\frac{\text{CUSTO} + \text{DESPESAS FIXAS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO UNITÁRIA}}$		
Preço de Venda/unid	R\$	11,76		
Custos + Despesas Variáveis/unid	R\$	-		
Custos + Despesas Fixas/mês	R\$	5.300,00		
Margem de Contribuição Unitária	R\$	11,76		
PE	=	$\frac{\text{R\$ } 5.300,00}{\text{R\$ } 11,76}$	=	450,80
PE em R\$	=	PV UNID X QTD no PE		
PE em R\$	=	R\$ 5.300,00		

TESTE	
PV	5.300,00
CV	0,00
CF	5.300,00
CT	5.300,00
LUCRO	0,00

Tabela 4 - Margem de Contribuição Global

SERVIÇO	QTD	C UNIT SVC	TT
1 - LIMPEZA DE PELE	20	R\$ 44,63	R\$ 892,55
2 - PEELING	20	R\$ 31,46	R\$ 629,19
3 - MASSAGEM REDU	20	R\$ 55,88	R\$ 1.117,55
4 - ESCOVA	40	R\$ 23,95	R\$ 958,06
5 - CORTE	20	R\$ 33,83	R\$ 676,55
6 - COLORAÇÃO	15	R\$ 83,70	R\$ 1.255,55
7 - HIDRATAÇÃO	15	R\$ 63,95	R\$ 959,27
8 - PENTEADO	10	R\$ 39,63	R\$ 396,27
9 - ALISAMENTO	10	R\$ 101,21	R\$ 1.012,06
10 - DEPILAÇÃO	10	R\$ 24,75	R\$ 247,52
11 - MAQUIAGEM	10	R\$ 29,88	R\$ 298,76
12 - SOBRANCELHA	20	R\$ 6,58	R\$ 131,68
TT DE SVC/MÊS	210	R\$	8.575,00

4.8 - Margem de Contribuição

CÁLCULO DA MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO

LIMPEZA DE PELE			PEELING			MASSAGEM REDUTORA		
ITENS	TOTAIS	%	ITENS	TOTAIS	%	ITENS	TOTAIS	%
Preço de Venda	R\$ 1.940,32	100	Preço de Venda	R\$ 1.747,76	100	Preço de Venda	R\$ 1.693,25	100
Custos + Despesas Variáveis	R\$ 300,00	15%	Custos + Despesas Variáveis	R\$ 300,00	17%	Custos + Despesas Variáveis	R\$ 525,00	31%
Margem de Contribuição	R\$ 1.640,32	85%	Margem de Contribuição	R\$ 1.447,76	83%	Margem de Contribuição	R\$ 1.168,25	69%
Custos + Despesas Fixas	R\$ 592,55	31%	Custos + Despesas Fixas	R\$ 329,19	19%	Custos + Despesas Fixas	R\$ 592,55	35%
LUCRO	R\$ 1.047,77	54%	LUCRO	R\$ 1.118,56	64%	LUCRO	R\$ 575,71	34%

ESCOVA			CORTE			COLORAÇÃO		
ITENS	TOTAIS	%	ITENS	TOTAIS	%	ITENS	TOTAIS	%
Preço de Venda	R\$ 1.710,83	100	Preço de Venda	R\$ 786,68	100	Preço de Venda	R\$ 2.242,05	100
Custos + Despesas Variáveis	R\$ 168,00	10%	Custos + Despesas Variáveis	R\$ 84,00	11%	Custos + Despesas Variáveis	R\$ 663,00	30%
Margem de Contribuição	R\$ 1.542,83	90%	Margem de Contribuição	R\$ 702,68	89%	Margem de Contribuição	R\$ 1.579,05	70%
Custos + Despesas Fixas	R\$ 790,06	46%	Custos + Despesas Fixas	R\$ 592,55	75%	Custos + Despesas Fixas	R\$ 592,55	26%
LUCRO	R\$ 752,76	44%	LUCRO	R\$ 110,14	14%	LUCRO	R\$ 986,50	44%

HIDRATAÇÃO			PENTEADO			ALISAMENTO		
ITENS	TOTAIS	%	ITENS	TOTAIS	%	ITENS	TOTAIS	%
Preço de Venda	R\$ 1.262,20	100	Preço de Venda	R\$ 600,41	100	Preço de Venda	R\$ 2.200,14	100
Custos + Despesas Variáveis	R\$ 663,00	53%	Custos + Despesas Variáveis	R\$ 100,00	17%	Custos + Despesas Variáveis	R\$ 222,00	10%
Margem de Contribuição	R\$ 599,20	47%	Margem de Contribuição	R\$ 500,41	83%	Margem de Contribuição	R\$ 1.978,14	90%
Custos + Despesas Fixas	R\$ 296,27	23%	Custos + Despesas Fixas	R\$ 296,27	49%	Custos + Despesas Fixas	R\$ 790,06	36%
LUCRO	R\$ 302,93	24%	LUCRO	R\$ 204,14	34%	LUCRO	R\$ 1.188,07	54%

DEPILAÇÃO			MAQUIAGEM			SOBRANCELHA		
ITENS	TOTAIS	%	ITENS	TOTAIS	%	ITENS	TOTAIS	%
Preço de Venda	R\$ 287,81	100	Preço de Venda	R\$ 533,50	100	Preço de Venda	R\$ 235,14	100
Custos + Despesas Variáveis	R\$ 50,00	17%	Custos + Despesas Variáveis	R\$ 200,00	37%	Custos + Despesas Variáveis	R\$ -	0%
Margem de Contribuição	R\$ 237,81	83%	Margem de Contribuição	R\$ 333,50	63%	Margem de Contribuição	R\$ 235,14	100%
Custos + Despesas Fixas	R\$ 197,52	69%	Custos + Despesas Fixas	R\$ 98,76	19%	Custos + Despesas Fixas	R\$ 131,68	56%
LUCRO	R\$ 40,29	14%	LUCRO	R\$ 234,74	44%	LUCRO	R\$ 103,46	44%

O cálculo da Margem de Contribuição permite que seja visualizado de forma bastante clara quais e em quanto os produtos/serviços contribuem para o pagamento dos custos fixos e para o lucro da empresa.

Desta forma, pode-se observar que os serviços de Sobrancelha com 100% e Escova e Alisamento, ambos com 90% são os que mais contribuem em valores percentuais relativos aos seus faturamentos brutos individuais, entretanto, em valores absolutos o alisamento é o que mais contribui com R\$1.978,14.

Na razão inversa, tem-se que a Hidratação com 47% e a maquiagem com 63% são os que menos contribuem, e em valores absolutos a Depilação e a sobrancelha, R\$ 237,81 e R\$ 235,14, respectivamente.

Com relação ao lucro, tem-se que, percentualmente, o Peeling, com 64% e a Limpeza de Pele e o Alisamento com 54% são os que mais contribuem. Em valores

absolutos tem-se que o Alisamento, com R\$ 1.188,07 e o Peeling com R\$ 1.118,56 são os maiores valores de contribuição.

Na razão inversa tem-se que o Corte e a depilação, com 14% e em valores absolutos a Sobrancelha com R\$ 103,46 e a Depilação com apenas R\$ 40,29 são os menores contribuintes, podendo assim, pelo menos quanto a Depilação, principalmente pela forte concorrência mais especializada e ainda a baixa procura, ser plenamente substituída.

5 – Benefícios Esperados

5.1 - Fluxo de Caixa

Neste tópico será apresentado os Fluxos individualmente, por serviço, e ao final o Fluxo de Caixa geral da empresa, sendo que todos com um horizonte de planejamento para cinco anos.

FLUXO DE CAIXA - LIMPEZA DE PELE - correção para custos totais do ANO 2 ao ANO 5 pelo IGPM											9%	Espectativa de crescimento					30%
M E S E S	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ENTRADAS	1.940,32	1.940,32	1.940,32	1.940,32	1.940,32	1.940,32	1.940,32	1.940,32	1.940,32	1.940,32	1.940,32	1.940,32	23.283,82	30.268,97	39.349,66	51.154,56	66.500,93
CUSTOS VARIÁVEIS	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00				
MASC FACIAL	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00				
													-	-	-	-	-
													-	-	-	-	-
CUSTOS FIXOS	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	7.110,56				
ALUGUEL	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	3.354,04				
ENERGIA	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	1.015,00				
ÁGUA	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	335,40				
TELEFONE	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	268,32				
VIGILÂNCIA	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	1.073,29				
SERVENTE C/ENC	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	1.073,29				
PROD DE LIMP	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	201,24				
PROD P/ COPA	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	134,16				
CUSTO TOTAL	892,55	892,55	892,55	892,55	892,55	892,55	892,55	892,55	892,55	892,55	892,55	892,55	10.710,56	11.641,31	12.652,94	13.752,48	14.947,57
SALDO ANTERIOR	-	1.047,77	2.095,54	3.143,32	4.191,09	5.238,86	6.286,63	7.334,40	8.382,18	9.429,95	10.477,72	11.525,49		12.573,26	31.200,93	57.897,66	95.299,74
RESULTADO FINANC	1.047,77	2.095,54	3.143,32	4.191,09	5.238,86	6.286,63	7.334,40	8.382,18	9.429,95	10.477,72	11.525,49	12.573,26	12.573,26	31.200,93	57.897,66	95.299,74	146.853,10

FLUXO DE CAIXA - PEELING - correção para custos totais do ANO 2 ao ANO 5 pelo IGPM											9%	Espectativa de crescimento					30%
M E S E S	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ENTRADAS	1.747,76	1.747,76	1.747,76	1.747,76	1.747,76	1.747,76	1.747,76	1.747,76	1.747,76	1.747,76	1.747,76	1.747,76	20.973,08	27.265,01	35.444,51	46.077,87	59.901,23
CUSTOS VARIÁVEIS	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00				
MASC FACIAL	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3.600,00				
													-	-	-	-	-
													-	-	-	-	-
CUSTOS FIXOS	329,19	329,19	329,19	329,19	329,19	329,19	329,19	329,19	329,19	329,19	329,19	329,19	3.950,31				
ALUGUEL	155,28	155,28	155,28	155,28	155,28	155,28	155,28	155,28	155,28	155,28	155,28	155,28	1.863,35				
ENERGIA	31,06	31,06	31,06	31,06	31,06	31,06	31,06	31,06	31,06	31,06	31,06	31,06	1.015,00				
ÁGUA	15,53	15,53	15,53	15,53	15,53	15,53	15,53	15,53	15,53	15,53	15,53	15,53	186,34				
TELEFONE	12,42	12,42	12,42	12,42	12,42	12,42	12,42	12,42	12,42	12,42	12,42	12,42	149,07				
VIGILÂNCIA	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	596,27				
SERVENTE C/ENC	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	49,69	596,27				
PROD DE LIMP	9,32	9,32	9,32	9,32	9,32	9,32	9,32	9,32	9,32	9,32	9,32	9,32	111,80				
PROD P/ COPA	6,21	6,21	6,21	6,21	6,21	6,21	6,21	6,21	6,21	6,21	6,21	6,21	74,53				
CUSTO TOTAL	629,19	629,19	629,19	629,19	629,19	629,19	629,19	629,19	629,19	629,19	629,19	629,19	7.550,31	8.206,43	8.919,57	9.694,68	10.537,15
SALDO ANTERIOR	-	1.118,56	2.237,13	3.355,69	4.474,26	5.592,82	6.711,39	7.829,95	8.948,52	10.067,08	11.185,65	12.304,21		13.422,77	32.481,35	59.006,29	95.389,48
RESULTADO FINANC	1.118,56	2.237,13	3.355,69	4.474,26	5.592,82	6.711,39	7.829,95	8.948,52	10.067,08	11.185,65	12.304,21	13.422,77	13.422,77	32.481,35	59.006,29	95.389,48	144.753,56

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

FLUXO DE CAIXA - MASS REDUTORA - correção para custos totais do ANO 2 ao ANO 5 pelo IGPM											9%	Espectativa de crescimento					30%	
M E S E S	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	
ENTRADAS	1.693,25	1.693,25	1.693,25	1.693,25	1.693,25	1.693,25	1.693,25	1.693,25	1.693,25	1.693,25	1.693,25	1.693,25	20.319,03	26.414,74	34.339,16	44.640,91	58.033,18	
CUSTOS VARIÁVEIS	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	525,00	6.300,00					
KIT REDUTOR	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	6.000,00					
GEL	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	300,00	575,00	1.125,00	2.225,00	4.425,00	
CUSTOS FIXOS	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	7.110,56					
ALUGUEL	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	3.354,04					
ENERGIA	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	1.015,00					
ÁGUA	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	335,40					
TELEFONE	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	268,32					
VIGILÂNCIA	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	1.073,29					
SERVENTE C/ENC	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	1.073,29					
PROD DE LIMP	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	201,24					
PROD P/ COPA	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	134,16					
CUSTO TOTAL	1.117,55	1.117,55	1.117,55	1.117,55	1.117,55	1.117,55	1.117,55	1.117,55	1.117,55	1.117,55	1.117,55	1.117,55	13.410,56	14.575,94	15.842,59	17.219,31	18.715,66	
SALDO ANTERIOR	-	575,71	1.151,41	1.727,12	2.302,82	2.878,53	3.454,23	4.029,94	4.605,65	5.181,35	5.757,06	6.332,76	6.908,47	7.484,17	8.069,88	8.655,59	9.241,29	9.817,00
RESULTADO FINANC	575,71	1.151,41	1.727,12	2.302,82	2.878,53	3.454,23	4.029,94	4.605,65	5.181,35	5.757,06	6.332,76	6.908,47	7.484,17	8.069,88	8.655,59	9.241,29	9.817,00	

FLUXO DE CAIXA - ESCOVA - correção para custos totais do ANO 2 ao ANO 5 pelo IGPM											9%	Espectativa de crescimento					30%
M E S E S	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ENTRADAS	1.710,83	1.710,83	1.710,83	1.710,83	1.710,83	1.710,83	1.710,83	1.710,83	1.710,83	1.710,83	1.710,83	1.710,83	20.529,90	26.688,87	34.695,54	45.104,20	58.635,45
CUSTOS VARIÁVEIS	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	2.016,00				
SHAMPOO + COND	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	168,00	2.016,00				
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CUSTOS FIXOS	790,06	790,06	790,06	790,06	790,06	790,06	790,06	790,06	790,06	790,06	790,06	790,06	9.480,75				
ALUGUEL	372,67	372,67	372,67	372,67	372,67	372,67	372,67	372,67	372,67	372,67	372,67	372,67	4.472,05				
ENERGIA	74,53	74,53	74,53	74,53	74,53	74,53	74,53	74,53	74,53	74,53	74,53	74,53	1.015,00				
ÁGUA	37,27	37,27	37,27	37,27	37,27	37,27	37,27	37,27	37,27	37,27	37,27	37,27	447,20				
TELEFONE	29,81	29,81	29,81	29,81	29,81	29,81	29,81	29,81	29,81	29,81	29,81	29,81	357,76				
VIGILÂNCIA	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	1.431,06				
SERVENTE C/ENC	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	119,25	1.431,06				
PROD DE LIMP	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	268,32				
PROD P/ COPA	14,91	14,91	14,91	14,91	14,91	14,91	14,91	14,91	14,91	14,91	14,91	14,91	178,88				
CUSTO TOTAL	958,06	958,06	958,06	958,06	958,06	958,06	958,06	958,06	958,06	958,06	958,06	958,06	11.496,75	12.495,81	13.581,70	14.761,95	16.044,76
SALDO ANTERIOR	-	752,76	1.505,53	2.258,29	3.011,05	3.763,82	4.516,58	5.269,34	6.022,10	6.774,87	7.527,63	8.280,39	9.033,16	9.785,92	10.538,68	11.291,44	12.044,20
RESULTADO FINANC	752,76	1.505,53	2.258,29	3.011,05	3.763,82	4.516,58	5.269,34	6.022,10	6.774,87	7.527,63	8.280,39	9.033,16	9.785,92	10.538,68	11.291,44	12.044,20	12.796,96

FLUXO DE CAIXA - CORTE - correção para custos totais do ANO 2 ao ANO 5 pelo IGPM											9%	Espectativa de crescimento					30%
M E S E S	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
ENTRADAS	786,68	786,68	786,68	786,68	786,68	786,68	786,68	786,68	786,68	786,68	786,68	786,68	9.440,18	12.272,24	15.953,91	20.740,09	26.962,11
CUSTOS VARIÁVEIS	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	1.008,00				
SHAMPOO + COND	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	84,00	1.008,00				
	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CUSTOS FIXOS	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	592,55	7.110,56				
ALUGUEL	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	279,50	3.354,04				
ENERGIA	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	55,90	1.015,00				
ÁGUA	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	27,95	335,40				
TELEFONE	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	22,36	268,32				
VIGILÂNCIA	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	1.073,29				
SERVENTE C/ENC	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	89,44	1.073,29				
PROD DE LIMP	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	16,77	201,24				
PROD P/ COPA	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	11,18	134,16				
CUSTO TOTAL	676,55	676,55	676,55	676,55	676,55	676,55	676,55	676,55	676,55	676,55	676,55	676,55	8.118,56	8.824,06	9.590,87	10.424,32	11.330,19
SALDO ANTERIOR	-	110,14	220,27	330,41	440,54	550,68	660,81	770,95	881,08	991,22	1.101,35	1.211,49	1.321,63	1.431,76	1.541,90	1.652,04	1.762,18
RESULTADO FINANC	110,14	220,27	330,41	440,54	550,68	660,81	770,95	881,08	991,22	1.101,35	1.211,49	1.321,63	1.431,76	1.541,90	1.652,04	1.762,18	1.872,32

5.2 – Valor Presente Líquido (VPR) e Taxa Interna de Retorno (TIR)

Neste tópico será calculado o VPR e a TIR, sendo que no primeiro tem-se, no fluxo de caixa apresentado no capítulo anterior, os saldos acumulados ao longo dos cinco anos, são trazidos a valor presente, eliminando a expectativa de taxa de crescimento, assim como o valor inicial investido, de maneira a possibilitar a comparação do valor investido ao retorno total do mesmo no momento presente.

A TIR, por sua vez nos dá a taxa de retorno, de maneira que se ela for maior do que a taxa de atratividade do negócio, pode-se concluir que o empreendimento é atrativo.

Vale ressaltar que ambos os cálculos, ainda somados ao cálculo do tempo de retorno do investimento, foram realizados de maneira individual, ou seja, para cada um dos doze serviços, assim como, é também apresentado o cálculo global.

É possível assim perceber que alguns dos serviços apresentam VPR negativa, portanto, considerados individualmente, seriam inviáveis, mas, para o tipo de empreendimento, na qualidade de prestador de serviço, a disponibilidade dos mesmos agregam valor aos demais.

No aspecto global tem-se que, para um investimento inicial de R\$ 81.100,00, o retorno do capital em valor presente seria de R\$ 270.590,12, a TIR seria de 123% e o prazo de retorno do referido investimento será de um pouco mais de um ano, ou 370 dias.

Abaixo estão apresentadas as Tabelas por serviço e ao final a Global, onde ao lado desta última pode-se verificar o teste mensal do retorno, considerado em cada um dos sessenta meses de atividade:

CÁLCULO DE VALOR PRESENTE LÍQUIDO (VPR) E TAXA INTERNA DE RETORNO (TIR)								
LIMPEZA DE PELE								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		23283,82	10710,56	12573,26	183,77	0,54	195,89	
2		27940,59	11641,31	16299,28	238,24	0,42	151,11	VPL = R\$ 44.335,82
3		33528,71	12652,94	20875,77	305,13	0,33	117,98	
4		40234,45	13752,48	26481,97	387,07	0,26	93,01	TIR = 210%
5		48281,34	14947,57	33333,77	487,22	0,21	73,89	
PEELING								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		20973,08	7550,31	13422,77	196,19	0,51	183,49	
2		25167,70	8206,43	16961,27	247,91	0,40	145,21	VPL = R\$ 45.403,02
3		30201,24	8919,57	21281,67	311,06	0,32	115,73	
4		36241,49	9694,68	26546,81	388,02	0,26	92,78	TIR = 220%
5		43489,79	10537,15	32952,64	481,65	0,21	74,74	

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

MASSAGEM REDUTORA								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		20319,03	13410,56	6908,47	100,98	0,99	356,52	
2		24382,83	14575,94	9806,90	143,34	0,70	251,15	VPL = R\$ 26.274,73
3		29259,40	15842,59	13416,82	196,10	0,51	183,58	
4		35111,28	17219,31	17891,98	261,51	0,38	137,66	TIR = 132%
5		42133,54	18715,66	23417,87	342,28	0,29	105,18	

ESCOVA								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		20529,90	11496,75	9033,16	132,03	0,76	272,66	
2		24635,88	12495,81	12140,07	177,44	0,56	202,88	VPL = R\$ 32.512,10
3		29563,06	13581,70	15981,36	233,59	0,43	154,12	
4		35475,67	14761,95	20713,72	302,76	0,33	118,91	TIR = 160%
5		42570,81	16044,76	26526,04	387,71	0,26	92,85	

CORTE								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		9440,18	8118,56	1321,63	19,32	5,18	1863,61	
2		11328,22	8824,06	2504,16	36,60	2,73	983,56	VPL = R\$ 3.723,64
3		13593,87	9590,87	4002,99	58,51	1,71	615,29	
4		16312,64	10424,32	5888,32	86,07	1,16	418,29	TIR = 39%
5		19575,17	11330,19	8244,97	120,51	0,83	298,73	

COLORAÇÃO								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		26904,57	15066,56	11838,01	173,03	0,58	208,06	
2		32285,48	16375,84	15909,64	232,54	0,43	154,81	VPL = R\$ 44.377,63
3		38742,58	17798,90	20943,68	306,12	0,33	117,60	
4		46491,10	19345,63	27145,47	396,77	0,25	90,73	TIR = 203%
5		55789,32	21026,76	34762,55	508,10	0,20	70,85	

HIDRATAÇÃO								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		15146,42	11511,28	3635,14	53,13	1,88	677,55	
2		18175,70	12511,61	5664,09	82,79	1,21	434,84	VPL = R\$ 13.777,64
3		21810,85	13598,87	8211,98	120,03	0,83	299,93	
4		26173,01	14780,61	11392,40	166,51	0,60	216,20	TIR = 82%
5		31407,62	16065,05	15342,57	224,25	0,45	160,53	

PENTEADO								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		7204,97	4755,28	2449,69	35,81	2,79	1005,43	
2		8645,96	5168,51	3477,45	50,83	1,97	708,28	VPL = R\$ 5.637,09
3		10375,16	5617,66	4757,50	69,54	1,44	517,71	
4		12450,19	6105,83	6344,35	92,73	1,08	388,22	TIR = 51%
5		14940,22	6636,43	8303,80	121,37	0,82	296,61	

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

ALISAMENTO								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		26401,62	12144,75	14256,87	208,38	0,48	172,76	
2		31681,94	13200,12	18481,82	270,14	0,37	133,27	VPL = R\$ 51.036,01
3		38018,33	14347,21	23671,12	345,98	0,29	104,05	
4		45622,00	15593,99	30028,01	438,90	0,23	82,02	TIR = 236%
5		54746,40	16949,10	37797,29	552,46	0,18	65,16	

DEPILAÇÃO								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		3453,71	2970,19	483,52	7,07	14,15	5093,91	
2		4144,45	3228,30	916,15	13,39	7,47	2688,42	VPL = -R\$ 2.253,23
3		4973,34	3508,83	1464,50	21,41	4,67	1681,80	
4		5968,00	3813,75	2154,25	31,49	3,18	1143,32	TIR = 4%
5		7161,60	4145,17	3016,44	44,09	2,27	816,53	

MAQUIAGEM								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		6401,95	3585,09	2816,86	41,17	2,43	874,38	
2		7682,34	3896,64	3785,70	55,33	1,81	650,61	VPL = R\$ 6.214,93
3		9218,81	4235,26	4983,56	72,84	1,37	494,23	
4		11062,57	4603,30	6459,27	94,41	1,06	381,31	TIR = 54%
5		13275,09	5003,33	8271,76	120,90	0,83	297,76	

SOBRANCELHA								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	6841,67			-6841,67				
1		2821,65	1580,12	1241,53	18,15	5,51	1983,85	
2		3385,98	1717,44	1668,54	24,39	4,10	1476,14	VPL = -R\$ 449,29
3		4063,18	1866,68	2196,49	32,10	3,11	1121,33	
4		4875,81	2028,90	2846,91	41,61	2,40	865,15	TIR = 17%
5		5850,97	2205,21	3645,77	53,29	1,88	675,58	

GLOBAL								
ANOS	INVEST	ENTRADA DE CAIXA	SAÍDAS DE CAIXA	FLUXO DE CAIXA	TAXA DE RET AO ANO	PAYBACK EM ANOS	PAYBACK EM DIAS	360
0	82100,00			-82100,00				
1		182880,91	102900,00	79980,91	97,42	1,03	369,54	
2		219457,09	111842,01	107615,08	131,08	0,76	274,65	VPL = R\$ 270.590,12
3		263348,51	121561,08	141787,43	172,70	0,58	208,45	
4		316018,22	132124,74	183893,48	223,99	0,45	160,72	TIR = 123%
5		379221,86	143606,38	235615,48	286,99	0,35	125,44	

6 – BP E DRE EM 31/12/20X1/20X2/20X3/20X4/20X5

Para realizar as análises do desempenho futuro da empresa, baseado nos cálculos já realizados com relação a suas potenciais receitas e despesas, foram elaborados as demonstrações contábeis seguintes, Balanço Patrimonial (BP) e Demonstrativo de Resultado de Exercício (DRE), anuais e considerando o período de cinco anos. Nos tópicos seguintes serão elaboradas as Análises Econômico-Financeiras do citado período.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

Balanco Patrimonial em 31/12/20X3			
ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	344.863,71	Passivo Circulante	23.121,69
Disponível	344.863,71	Fornecedores	0,00
Banco c/ Movimento	344.863,71		
Estoque		Emprést e Financiamentos	
		Obrigações Tributárias	
		Prov p/ IR e CSLL	23.121,69
		Passivo não circulante	0,00
		Emprést. e Financiamento	0,00
		Financ. Bancários	0,00
Ativo Não Circulante	39.800,00	Patrimônio Líquido	361.542,02
Gastos pre-operacional	1.500,00		
Imobilizado	38.300,00		
Equip de Estética	41000,00	Capital Social	83.600,00
Moveis e Utensílios	26.100,00	Lucros acumulados	277.942,02
Depreciação Acumulada	-28.800,00		
Total do Ativo	384.663,71	Total do Passivo	384.663,71

Balanco Patrimonial em 31/12/20X4			
ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	529.279,21	Passivo Circulante	36.547,52
Disponível	529.279,21	Fornecedores	0,00
Banco c/ Movimento	529.279,21		
Estoque		Emprést e Financiamentos	
		Obrigações Tributárias	
		Prov p/ IR e CSLL	36.547,52
		Passivo não circulante	0,00
		Emprést. e Financiamento	0,00
		Financ. Bancários	0,00
Ativo Não Circulante	30.200,00	Patrimônio Líquido	522.931,68
Gastos pre-operacional	1.500,00		
Imobilizado	28.700,00		
Equip de Estética	41000,00	Capital Social	83.600,00
Moveis e Utensílios	26.100,00	Lucros acumulados	439.331,68
Depreciação Acumulada	-38.400,00		
Total do A	0	Total do Passivo	559.479,21

Balanco Patrimonial em 31/12/20X1			
ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	94.980,91	Passivo Circulante	5.405,25
Disponível	94.980,91	Fornecedores	0,00
Banco c/ Movimento	94.980,91		
Estoque		Emprést e Financiamentos	
		Obrigações Tributárias	
		Prov p/ IR e CSLL	5.405,25
		Passivo não circulante	0,00
		Emprést. e Financiamento	0,00
		Financ. Bancários	0,00
Ativo Não Circulante	59.000,00	Patrimônio Líquido	148.575,66
Gastos pre-operacional	1.500,00		
Imobilizado	57.500,00		
Equip de Estética	41000,00	Capital Social	83.600,00
Moveis e Utensílios	26.100,00	Lucros acumulados	64.975,66
Depreciação Acumulada	(9.600,00)		
Total do Ativo	153.980,91	Total do Passivo	153.980,91

Balanco Patrimonial em 31/12/20X2			
ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	202.596,00	Passivo Circulante	12.932,81
Disponível	202.596,00	Fornecedores	0,00
Banco c/ Movimento	202.596,00		
Estoque		Emprést e Financiamentos	
		Obrigações Tributárias	
		Prov p/ IR e CSLL	12.932,81
		Passivo não circulante	0,00
		Emprést. e Financiamento	0,00
		Financ. Bancários	0,00
Ativo Não Circulante	49.400,00	Patrimônio Líquido	239.063,18
Gastos pre-operacional	1.500,00		
Imobilizado	47.900,00		
Equip de Estética	41000,00	Capital Social	83.600,00
Moveis e Utensílios	26.100,00	Lucros acumulados	155.463,18
Depreciação Acumulada	(19.200,00)		
Total do Ativo	251.996,00	Total do Passivo	251.996,00

Balanco Patrimonial em 31/12/20X5			
ATIVO		PASSIVO	
Ativo Circulante	765.462,07	Passivo Circulante	53.949,09
Disponível	765.462,07	Fornecedores	0,00
Banco c/ Movimento	765.462,07		
		Obrigações Tributárias	
		Prov p/ IR e CSLL	53.949,09
		Passivo não circulante	0,00
		Emprést. e Financiamento	0,00
		Financ. Bancários	0,00
Ativo Não Circulante	20.600,00	Patrimônio Líquido	732.112,98
Gastos pre-operacional	1.500,00		
Imobilizado	19.100,00		
Equip de Estética	41000,00	Capital Social	83.600,00
Moveis e Utensílios	26.100,00	Lucros acumulados	648.512,98
Depreciação Acumulada	-48.000,00		
Total do Ativo	786.062,07	Total do Passivo	786.062,07

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

DRE EM 31/12/20X1			DRE EM 31/12/20X2		
Receita Bruta de Vendas		182.880,91	Receita Bruta de Vendas		219.457,09
(-) Deduções		-	(-) Deduções		-
Receita Líquida		182.880,91	Receita Líquida		219.457,09
(-) Custo da Mercadorias Vendidas		(39.300,00)	(-) Custo da Mercadorias Vendidas		(42.715,17)
Lucro Bruto		143.580,91	Lucro Bruto		176.741,92
(+/-) Despesas Operacionais	(73.200,00)	(73.200,00)	(+/-) Despesas Operacionais	(78.726,84)	(78.726,84)
Administrativas	(63.600,00)		Administrativas	(69.126,84)	
Depreciação	(9.600,00)		Depreciação	(9.600,00)	
(+/-) Outras Despesas / Receitas	-		(+/-) Outras Despesas / Receitas	-	
Lucro Operacional		70.380,91	Lucro Operacional		98.015,08
(-) Provisão p/ IR e CSLL		(5.405,25)	(-) Provisão p/ IR e CSLL		(7.527,56)
Resultado do Período		64.975,66	Resultado do Período		90.487,53

DRE EM 31/12/20X3			DRE EM 31/12/20X4		
Receita Bruta de Vendas		263.348,51	Receita Bruta de Vendas		316.018,22
(-) Deduções		-	(-) Deduções		-
Receita Líquida		263.348,51	Receita Líquida		316.018,22
(-) Custo da Mercadorias Vendidas		(46.427,12)	(-) Custo da Mercadorias Vendidas		(50.461,63)
Lucro Bruto		216.921,39	Lucro Bruto		265.556,58
(+/-) Despesas Operacionais	(84.253,68)	(84.253,68)	(+/-) Despesas Operacionais	(90.741,08)	(90.741,08)
Administrativas	(74.653,68)		Administrativas	(81.141,08)	
Depreciação	(9.600,00)		Depreciação	(9.600,00)	
(+/-) Outras Despesas / Receitas	-		(+/-) Outras Despesas / Receitas	-	
Lucro Operacional		132.667,71	Lucro Operacional		174.815,50
(-) Provisão p/ IR e CSLL		(10.188,88)	(-) Provisão p/ IR e CSLL		(13.425,83)
Resultado do Período		122.478,83	Resultado do Período		161.389,67

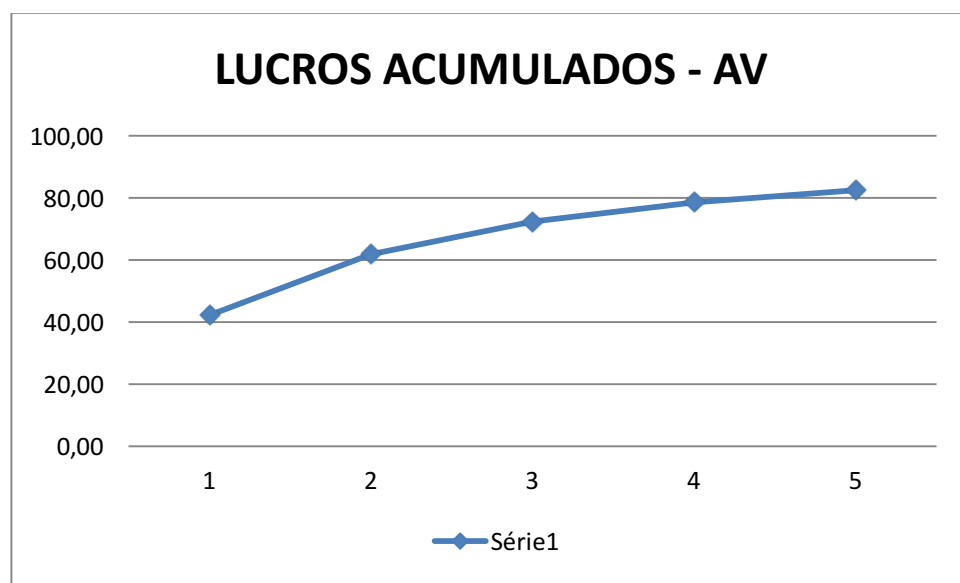
DRE EM 31/12/20X5		
Receita Bruta de Vendas		379.221,86
(-) Deduções		-
Receita Líquida		379.221,86
(-) Custo da Mercadorias Vendidas		(54.846,75)
Lucro Bruto		324.375,11
(+/-) Despesas Operacionais	(97.792,25)	(97.792,25)
Administrativas	(88.192,25)	
Depreciação	(9.600,00)	
(+/-) Outras Despesas / Receitas	-	
Lucro Operacional		226.582,86
(-) Provisão p/ IR e CSLL		(17.401,56)
Resultado do Período		209.181,30

7 Análises Econômico-Financeiras

7.1 - Análise Vertical

Conforme é possível verificar no quadro abaixo, todos os números são positivos e crescentes, assim, apenas para ilustrar graficamente, foi elaborado como a conta Lucros Acumulados se comportará durante os cinco anos do período.

ANÁLISE VERTICAL												
ATIVO			X1	%	X2	%	X3	%	X4	%	X5	%
Ativo Circulante			94.980,91	61,68	202.596,00	80,40	344.863,71	89,65	529.279,21	94,60	765.462,07	97,38
Disponível			94.980,91	61,68	202.596,00	80,40	344.863,71	89,65	529.279,21	94,60	765.462,07	97,38
Banco c/ Movimento			94.980,91	61,68	202.596,00	80,40	344.863,71	89,65	529.279,21	94,60	765.462,07	97,38
Ativo Não Circulante			59.000,00	38,32	49.400,00	19,60	39.800,00	10,35	30.200,00	5,40	20.600,00	2,62
Gastos pre-operacional			1.500,00	0,97	1.500,00	0,60	1.500,00	0,39	1.500,00	0,27	1.500,00	0,19
Imobilizado			57.500,00	37,34	47.900,00	19,01	38.300,00	9,96	28.700,00	5,13	19.100,00	2,43
Equip de Estética			41000,00	26,63	41000,00	16,27	41000,00	10,66	41000,00	7,33	41000,00	5,22
Moveis e Utensilios			26.100,00	16,95	26.100,00	10,36	26.100,00	6,79	26.100,00	4,67	26.100,00	3,32
Depreciação Acumulada			(9.600,00)	-6,23	(19.200,00)	-7,62	(28.800,00)	-7,49	(38.400,00)	-6,86	(48.000,00)	-6,11
Total do Ativo			153.980,91		251.996,00		384.663,71		559.479,21		786.062,07	
PASSIVO												
Passivo Circulante			5.405,25	3,51	12.932,81	5,13	23.121,69	6,01	36.547,52	6,53	53.949,09	6,86
Fornecedores												
Obrigações Tributárias												
Prov p/ IR e CSLL			5.405,25	3,51	12.932,81	5,13	23.121,69	6,01	36.547,52	6,53	53.949,09	6,86
Passivo não circulante												
Patrimônio Líquido			148.575,66	96,49	239.063,18	94,87	361.542,02	93,99	522.931,68	93,47	732.112,98	93,14
Capital Social			83.600,00	54,29	83.600,00	33,18	83.600,00	21,73	83.600,00	14,94	83.600,00	10,64
Lucros acumulados			64.975,66	42,20	155.463,18	61,69	277.942,02	72,26	439.331,68	78,53	648.512,98	82,50
Total do Passivo			153.980,91		251.996,00		384.663,71		559.479,21		786.062,07	



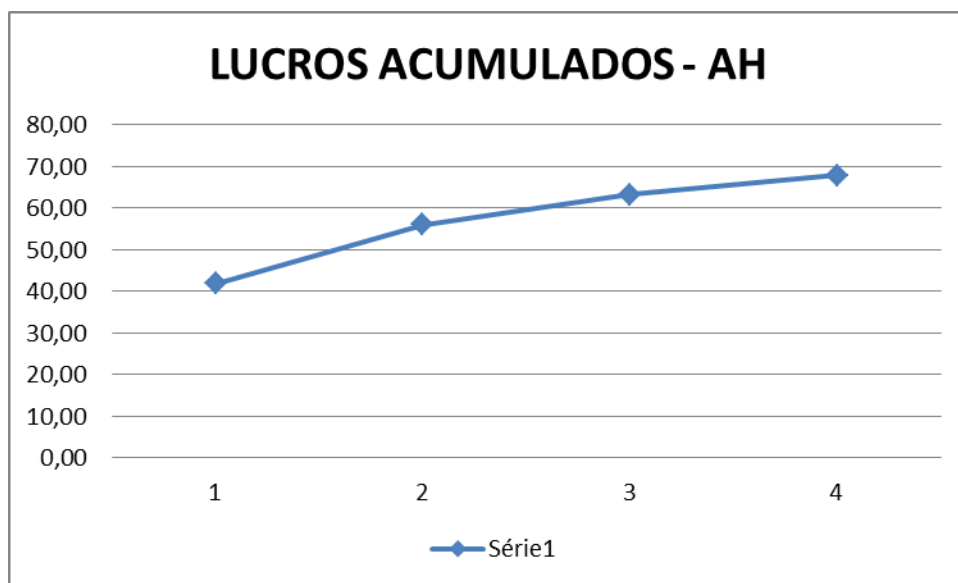
Assim, é possível verificar que a partir de 42 % do passivo, ao final dos cinco anos, o valor chega a 82,50% sempre em elevado crescimento

7.2 - Análise Horizontal

Com relação a essa análise, os números são igualmente favoráveis em todas as contas, assim, da mesma forma que no item anterior, após o quadro abaixo está colocado o gráfico da conta Lucros Acumulados.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

ANÁLISE HORIZONTAL														
ATIVO	X1	%	X2	%	AH	X3	%	AH	X4	%	AH	X5	%	AH
Ativo Circulante	94.980,91	61,68	202.596,00	80,40		344.863,71	89,65		529.279,21	94,60		765.462,07	97,38	
Disponível	94.980,91	61,68	202.596,00	80,40	46,88	344.863,71	89,65	58,75	529.279,21	94,60	65,16	765.462,07	97,38	69,15
Banco c/ Movimento	94.980,91	61,68	202.596,00	80,40	46,88	344.863,71	89,65	58,75	529.279,21	94,60	65,16	765.462,07	97,38	69,15
Ativo Não Circulante	59.000,00	38,32	49.400,00	19,60	119,43	39.800,00	10,35	124,12	30.200,00	5,40	131,79	20.600,00	2,62	146,60
Gastos pre-operacional	1.500,00	0,97	1.500,00	0,60	100,00	1.500,00	0,39	100,00	1.500,00	0,27	100,00	1.500,00	0,19	100,00
Imobilizado	57.500,00	37,34	47.900,00	19,01	120,04	38.300,00	9,96	125,07	28.700,00	5,13	133,45	19.100,00	2,43	150,26
Equip de Estética	41000,00	26,63	41000,00	16,27	100,00	41000,00	10,66	100,00	41000,00	7,33	100,00	41000,00	5,22	100,00
Moveis e Utensílios	26.100,00	16,95	26.100,00	10,36	100,00	26.100,00	6,79	100,00	26.100,00	4,67	100,00	26.100,00	3,32	100,00
Depreciação Acumulada	(9.600,00)	-6,23	(19.200,00)	-7,62	50,00	-28.800,00	-7,49	66,67	-38.400,00	-6,86	75,00	-48.000,00	-6,11	80,00
Total do Ativo	153.980,91		251.996,00			384.663,71			559.479,21			786.062,07		
PASSIVO														
Passivo Circulante	5.405,25	3,51	12.932,81	5,13		23.121,69	6,01		36.547,52	6,53		53.949,09	6,86	
Fornecedores														
Obrigações Tributárias														
Prov p/ IR e CSLL	5.405,25	3,51	12.932,81	5,13	41,79	23.121,69	6,01	55,93	36.547,52	6,53	63,26	53.949,09	6,86	67,74
Passivo não circulante														
Patrimônio Líquido	148.575,66	96,49	239.063,18	94,87	62,15	361.542,02	93,99	66,12	522.931,68	93,47	69,14	732.112,98	93,14	71,43
Capital Social	83.600,00	54,29	83.600,00	33,18	100,00	83.600,00	21,73	100,00	83.600,00	14,94	100,00	83.600,00	10,64	100,00
Lucros acumulados	64.975,66	42,20	155.463,18	61,69	41,79	277.942,02	72,26	55,93	439.331,68	78,53	63,26	648.512,98	82,50	67,74
Total do Passivo	153.980,91		251.996,00			384.663,71			559.479,21			786.062,07		



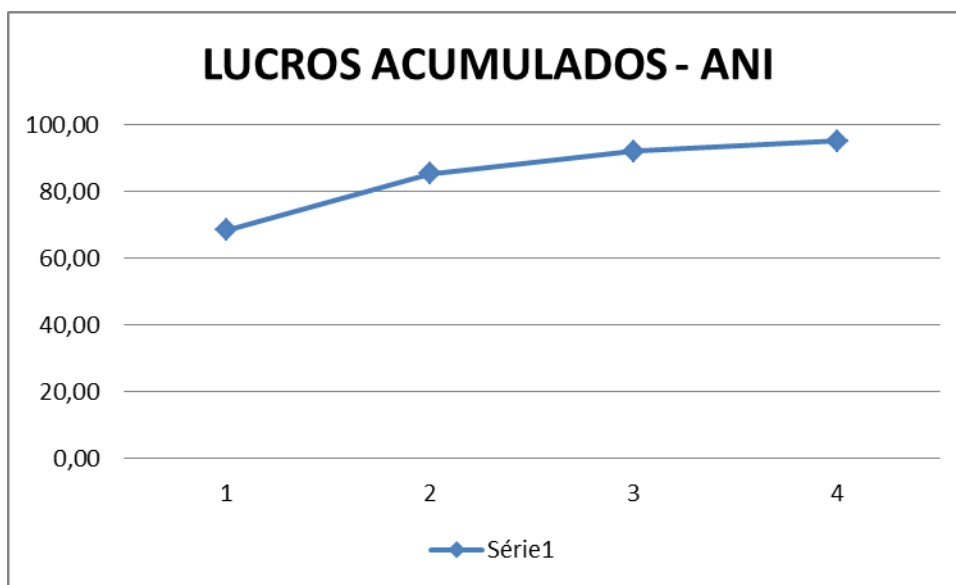
Nesta análise, os valores se iniciam com 41,79% e alcançam ao final do quinto ano o patamar de 67,74%, sempre de modo crescente

7.3 - Análise de Número de Índices

A semelhança dos dois tópicos anteriores, como os números são igualmente positivo, o tratamento também foi idêntico:

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARÁ
 FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
 Administração Financeira e Orçamento Empresarial
 Prof. Héber Labor Moreira

ANÁLISE DE NÚMERO DE ÍNDICES														
ATIVO	X1	%	X2	%	ANI	X3	%	ANI	X4	%	ANI	X5	%	ANI
Ativo Circulante	94.980,91	61,68	202.596,00	80,40		344.863,71	89,65		529.279,21	94,60		765.462,07	97,38	
Disponível	94.980,91	61,68	202.596,00	80,40	76,72	344.863,71	89,65	89,67	529.279,21	94,60	94,77	765.462,07	97,38	97,15
Banco c/ Movimento	94.980,91	61,68	202.596,00	80,40	76,72	344.863,71	89,65	89,67	529.279,21	94,60	94,77	765.462,07	97,38	97,15
Ativo Não Circulante	59.000,00	38,32	49.400,00	19,60	195,46	39.800,00	10,35	189,47	30.200,00	5,40	191,68	20.600,00	2,62	205,97
Gastos pre-operacional	1.500,00	0,97	1.500,00	0,60	163,65	1.500,00	0,39	152,65	1.500,00	0,27	145,45	1.500,00	0,19	140,50
Imobilizado	57.500,00	37,34	47.900,00	19,01	196,45	38.300,00	9,96	190,91	28.700,00	5,13	194,10	19.100,00	2,43	211,12
Equip de Estética	41000,00	26,63	41000,00	16,27	163,65	41000,00	10,66	152,65	41000,00	7,33	145,45	41000,00	5,22	140,50
Moveis e Utensílios	26.100,00	16,95	26.100,00	10,36	163,65	26.100,00	6,79	152,65	26.100,00	4,67	145,45	26.100,00	3,32	140,50
Depreciação Acumulada	(9.600,00)	-6,23	(19.200,00)	-7,62	81,83	-28.800,00	-7,49	101,76	-38.400,00	-6,86	109,08	-48.000,00	-6,11	112,40
Total do Ativo	153.980,91		251.996,00			384.663,71			559.479,21			786.062,07		
PASSIVO														
Passivo Circulante	5.405,25	3,51	12.932,81	5,13		23.121,69	6,01		36.547,52	6,53		53.949,09	6,86	
Fornecedores														
Obrigações Tributárias														
Prov p/ IR e CSLL	5.405,25	3,51	12.932,81	5,13	68,40	23.121,69	6,01	85,38	36.547,52	6,53	92,02	53.949,09	6,86	95,18
Passivo não circulante														
Patrimônio Líquido	148.575,66	96,49	239.063,18	94,87	101,71	361.542,02	93,99	100,93	522.931,68	93,47	100,56	732.112,98	93,14	100,36
Capital Social	83.600,00	54,29	83.600,00	33,18	163,65	83.600,00	21,73	152,65	83.600,00	14,94	145,45	83.600,00	10,64	140,50
Lucros acumulados	64.975,66	42,20	155.463,18	61,69	68,40	277.942,02	72,26	85,38	439.331,68	78,53	92,02	648.512,98	82,50	95,18
Total do Passivo	153.980,91		251.996,00			384.663,71			559.479,21			786.062,07		



Neste gráfico, a conta se inicia com o valor de 68,40% e alcança o valor de 95,18 ao final do quinto ano.

7.4 - Índices de Liquidez

“São utilizados para avaliar a capacidade de pagamento da empresa, ou seja, constituem uma apreciação sobre se a empresa tem como saldar seus compromissos, considerando: longo, curto ou prazo imediato”. (MARION, 2008, p.83)

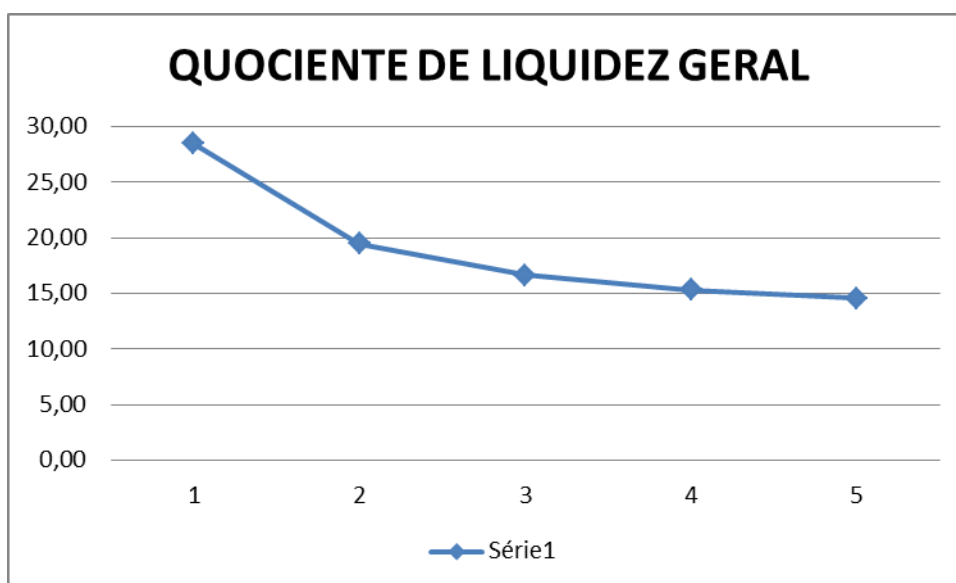
Neste Estudo, inicialmente será avaliada a capacidade de a empresa fazer frente às dívidas de curto prazo, o chamado Quociente de Liquidez Comum ou Corrente (QLC), o qual, apurado, apresentou os seguintes valores, respectivamente

do primeiro ao quinto ano, de 17,57 – 15,67 – 14,92 – 14,48 – 14,19, revelando que a empresa possui uma capacidade de liquidar suas obrigações na ordem média aproximada de 15 reais de crédito para cada real de débito no decorrer dos cinco anos. Vale ressaltar que como os valores da disponibilidade são iguais as do Ativo Circulante os índices do Quociente de Liquidez Imediata (QLI) são os mesmos.

ÍNDICE OU QUOCIENTE DE LIQUIDEZ COMUM OU CORRENTE					
20X1			20X3		
$QLC = \frac{AC}{PC}$	$QLC = \frac{94.981}{5.405} =$	17,57	$QLC = \frac{AC}{PC}$	$QLC = \frac{344.864}{23.122} =$	14,92
20X2			20X4		
$QLC = \frac{AC}{PC}$	$QLC = \frac{202.596}{12.933} =$	15,67	$QLC = \frac{AC}{PC}$	$QLC = \frac{529.279}{36.548} =$	14,48
20X5					
$QLC = \frac{AC}{PC}$	$QLC = \frac{765.462}{53.949} =$	14,19			

Por fim, o Quociente de Liquidez Geral (QLS) apurado, com os valores respectivamente colocados nos quadros e gráfico abaixo descritos revela que a empresa considerando os mesmos prazos para recebimento e pagamento de seus créditos e débitos, manteve uma boa capacidade de liquidar suas obrigações de longo prazo, embora decrescente ao longo do período, mas sem qualquer nível de comprometimento.

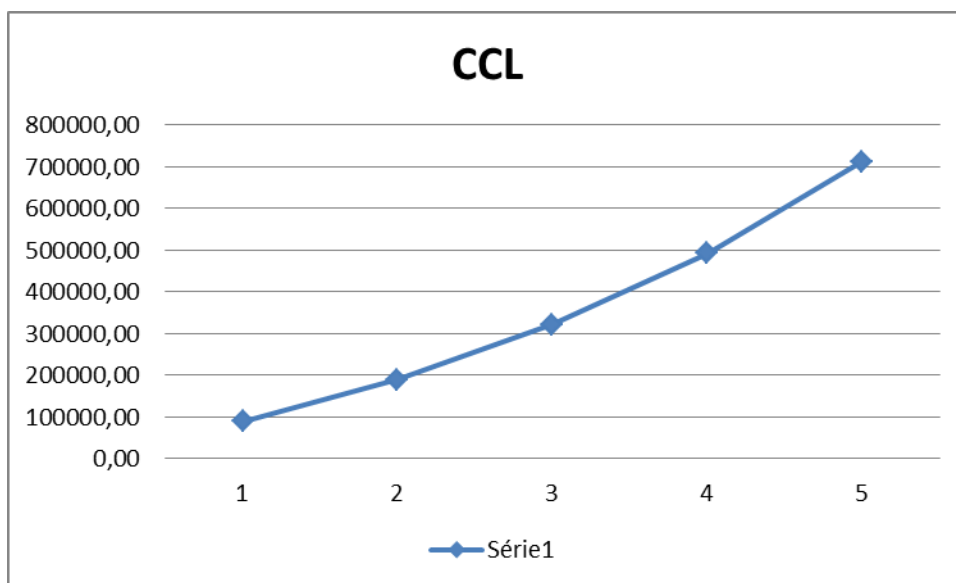
20X1	20X2	20X3	20X4	20X5
28,49	19,49	16,64	15,31	14,57



QUOCIENTE DE LIQUIDEZ GERAL						
20X1						
QLG	=	$\frac{AC + NCIRC}{PC + NCIRC}$	=	$\frac{94.980,91 + 59.000,00}{5.405,25 + 0,00}$	=	$\frac{153981}{5405}$ = 28,49
20X2						
QLG	=	$\frac{AC + NCIRC}{PC + NCIRC}$	=	$\frac{202.596,00 + 49.400,00}{12.932,81 + 0,00}$	=	$\frac{251996}{12933}$ = 19,49
20X3						
QLG	=	$\frac{AC + NCIRC}{PC + NCIRC}$	=	$\frac{344.863,71 + 39.800,00}{23.121,69 + 0,00}$	=	$\frac{384664}{23122}$ = 16,64
20X4						
QLG	=	$\frac{AC + NCIRC}{PC + NCIRC}$	=	$\frac{529.279,21 + 30.200,00}{36.547,52 + 0,00}$	=	$\frac{559479}{36548}$ = 15,31
20X5						
QLG	=	$\frac{AC + NCIRC}{PC + NCIRC}$	=	$\frac{765.462,07 + 20.600,00}{53.949,09 + 0,00}$	=	$\frac{786062}{53949}$ = 14,57

Com relação ao capital circulante líquido, durante todo o período, a situação foi de crescimento constante, conforme pode ser verificado no quadro e no gráfico abaixo, indicando que a empresa está financiada exclusivamente com capital próprio para o giro de curto prazo, já que o mesmo foi positivo em ambos os anos.

CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO 20X1						
CCL	=	AC	-	PC	=	94980,91 - 5.405,25 = 89575,66
CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO 20X2						
CCL	=	AC	-	PC	=	202596,00 - 12.932,81 = 189663,18
CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO 20X3						
CCL	=	AC	-	PC	=	344863,71 - 23.121,69 = 321742,02
CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO 20X4						
CCL	=	AC	-	PC	=	529279,21 - 36.547,52 = 492731,68
CAPITAL CIRCULANTE LÍQUIDO 20X5						
CCL	=	AC	-	PC	=	765462,07 - 53.949,09 = 711512,98



7.5 - Quocientes de Atividades

A Análise dos Quocientes de Atividade permite que seja verificada a periodicidade em que acontecem as rotatividades de elementos patrimoniais de relevo, em um determinado exercício, normalmente expresso em dias ou meses, e até mesmo em períodos maiores.

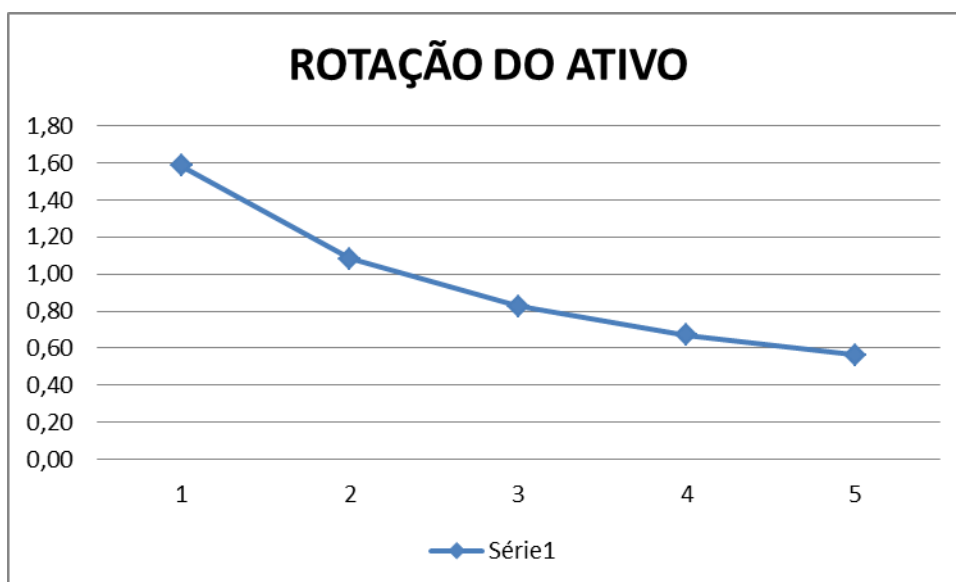
A importância dessa verificação é a possibilidade de expressão de relacionamentos dinâmicos, os quais, por sua vez acabam, direta ou indiretamente,

influindo decisivamente nas posições de liquidez e rentabilidade. Normalmente, tais quocientes envolvem itens da DPF e do DRE, simultaneamente.

Essa análise permite também verificar os prazos de recebimento de clientes e pagamento de fornecedores e, principalmente na relação entre estes, a comparabilidade e a conclusão como está sendo afetado o capital de giro da empresa.

Como nesta empresa, apenas prestadora de serviços, não houve estocagem, portanto, não há rotação de estoque.

Para a rotação do ativo, conforme podem ser verificados no quadro e no gráfico abaixo, os índices são, respectivamente: 1,58/1,08/0,83/0,67/0,56, portanto, temos que até o segundo ano, o Ativo gira abaixo de 12 meses e continua aumentando o prazo até 21 meses no quinto ano, para o seu giro. A explicação para tal fato é que como as disponibilidades receberam todo o lucro líquido das vendas por exercício, sempre de forma cumulativa, o aumento do Ativo não permitiu que o mesmo continuasse abaixo das vendas, daí o aumento do prazo para o seu giro.



ROTAÇÃO DO ATIVO - 20X1							
AM	=	$\frac{76990,46 + 153980,91}{2}$	=	115485,68	MESES		DIAS
					7,58		227,33
RA	=	$\frac{VENDAS}{AM} = \frac{182.881}{115485,68}$	=	1,58			
ROTAÇÃO DO ATIVO - 20X2							
AM	=	$\frac{153.980,91 + 251996,00}{2}$	=	202988,45	MESES		DIAS
					11,10		332,98
RA	=	$\frac{VENDAS}{AM} = \frac{219.457}{202988,45}$	=	1,08			
ROTAÇÃO DO ATIVO - 20X3							
AM	=	$\frac{251.996,00 + 384663,71}{2}$	=	318330	MESES		DIAS
					14,51		435,16
RA	=	$\frac{VENDAS}{AM} = \frac{263.349}{318329,85}$	=	0,83			
ROTAÇÃO DO ATIVO - 20X4							
AM	=	$\frac{384.663,71 + 559479,21}{2}$	=	472071,46	MESES		DIAS
					17,93		537,77
RA	=	$\frac{VENDAS}{AM} = \frac{316.018}{472071,46}$	=	0,67			
ROTAÇÃO DO ATIVO - 20X5							
AM	=	$\frac{559.479,21 + 786062,07}{2}$	=	672770,64	MESES		DIAS
					21,29		638,67
RA	=	$\frac{VENDAS}{AM} = \frac{379.222}{672770,64}$	=	0,56			

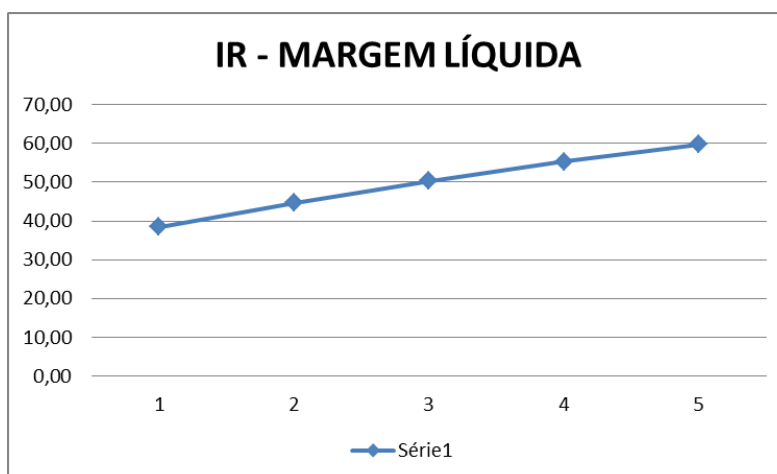
7.6 - Índices de Rentabilidade

O uso dos índices de rentabilidade, em termos absolutos, pode não ser expressivo dentro de um conceito de utilidade plena da informação, a não ser que seja relacionado o lucro da empresa com outro valor que possa expressar a dimensão relativa do mesmo em sua relação a esse outro valor escolhido.

Desse modo, tem-se no primeiro quesito a ser analisado, definido como margem líquida, o lucro sendo comparado com as vendas líquidas e expressado em porcentagem.

Nesta situação, conforme pode-se verificar no quadro e gráfico logo abaixo, houve acréscimos substanciais, ano a ano, saltando de 38,38% no primeiro ano, para 59,75 no quinto ano. Estes valores significam o que existe de lucro líquido dentro do volume das vendas líquidas realizadas, ou seja, na média aproximada dos cinco anos, para cada 100,00 vendido 50,00 é o lucro líquido.

MARGEM LÍQUIDA 20X1				
ML	=	$\frac{LL}{VL} \times 100 = X\%$	ML	= $\frac{70381}{182.881} \times 100 = 38,48$
MARGEM LÍQUIDA 20X2				
ML	=	$\frac{LL}{VL} \times 100 = X\%$	ML	= $\frac{98015}{219.457} \times 100 = 44,66$
MARGEM LÍQUIDA 20X3				
ML	=	$\frac{LL}{VL} \times 100 = X\%$	ML	= $\frac{132668}{263.349} \times 100 = 50,38$
MARGEM LÍQUIDA 20X4				
ML	=	$\frac{LL}{VL} \times 100 = X\%$	ML	= $\frac{174815}{316.018} \times 100 = 55,32$
MARGEM LÍQUIDA 20X5				
ML	=	$\frac{LL}{VL} \times 100 = X\%$	ML	= $\frac{226583}{379.222} \times 100 = 59,75$



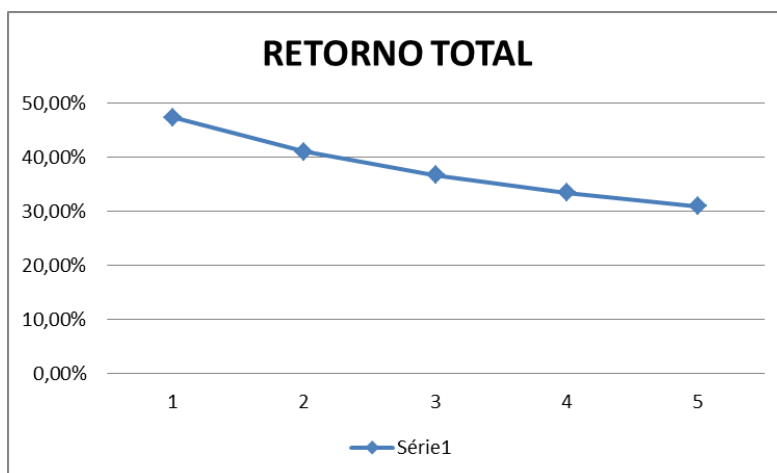
Com relação à rotação do ativo, o mesmo já foi tratado na análise dos quocientes de atividades.

Na última análise, ao relacionar a porcentagem do lucro líquido com a rotação do ativo, tem-se o retorno sobre o investimento, o mais importante quociente individual, pois relaciona o quanto foi possível de retorno sobre o capital empregado em termos de porcentagem.

Assim, na empresa em pauta tem-se que as taxas de retorno, embora decrescentes ano a ano, conforme é possível observar no quadro e gráfico logo abaixo, apresentam números bastante elevados, acima dos 30% no ponto mais baixo.

Como não houve capital de terceiros, a Taxa de Retorno Total confunde-se com a Taxa de Retorno Própria, e, considerando ainda que não houve aplicações externas, não é possível nenhuma observação comparativa sobre as diversas taxas.

RETORNO TOTAL					
20X1					
RT =	$\frac{\text{LAJI}}{\text{VL}}$	x	$\frac{\text{VL}}{\text{CPT}}$	x	100 = X%
					RT = $\frac{70381}{182.881} \times \frac{182.881}{148576} \times 100 = 47,37\%$
20X2					
RT =	$\frac{\text{LAJI}}{\text{VL}}$	x	$\frac{\text{VL}}{\text{CPT}}$	x	100 = X%
					RT = $\frac{98015}{219.457} \times \frac{219.457}{239063} \times 100 = 41,00\%$
20X3					
RT =	$\frac{\text{LAJI}}{\text{VL}}$	x	$\frac{\text{VL}}{\text{CPT}}$	x	100 = X%
					RT = $\frac{132668}{263.349} \times \frac{263.349}{361542} \times 100 = 36,69\%$
20X4					
RT =	$\frac{\text{LAJI}}{\text{VL}}$	x	$\frac{\text{VL}}{\text{CPT}}$	x	100 = X%
					RT = $\frac{174815}{316.018} \times \frac{316.018}{522932} \times 100 = 33,43\%$
20X5					
RT =	$\frac{\text{LAJI}}{\text{VL}}$	x	$\frac{\text{VL}}{\text{CPT}}$	x	100 = X%
					RT = $\frac{226583}{379.222} \times \frac{379.222}{732113} \times 100 = 30,95\%$



7.7 - Estudo dos Indicadores de Overtrading

Considerando a importância de antecipadamente ser descoberta a possibilidade de um desequilíbrio financeiro, no qual a empresa passa pela possibilidade de insolvência que muitas vezes pode se tornar irreversível e provocar

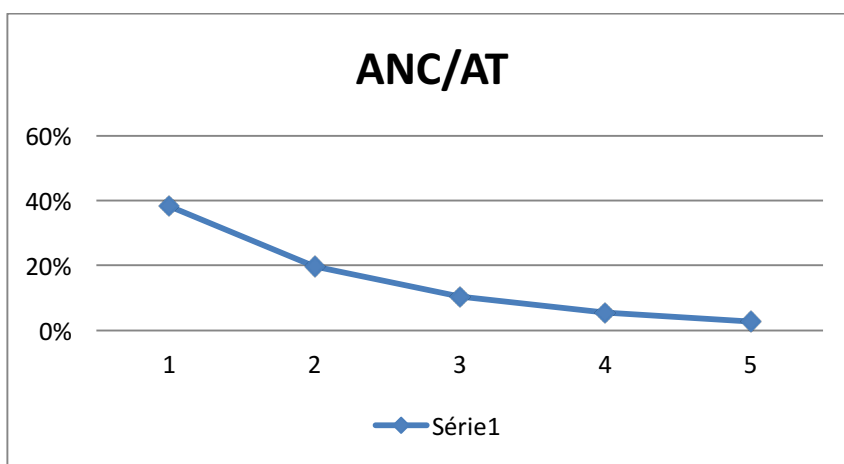
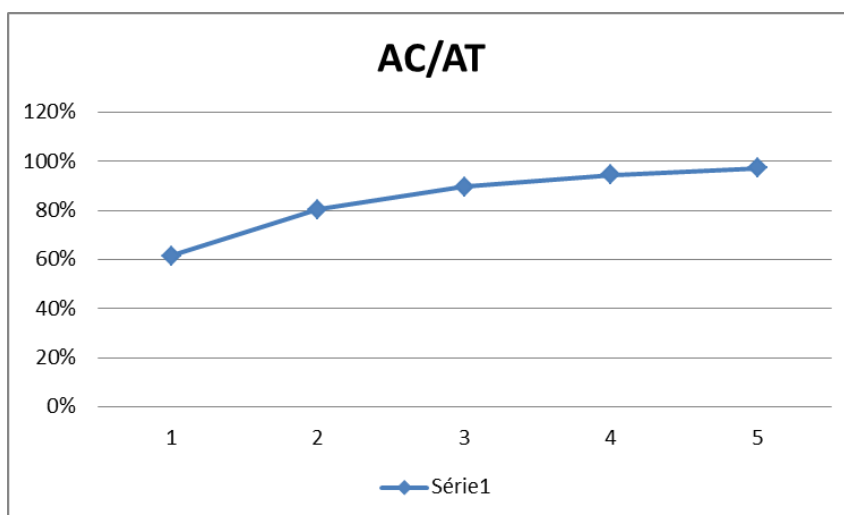
uma falência irreversível, esta análise permite que seja verificado indícios de prováveis desarranjos econômico-financeiros a tempo de possibilitar soluções gerenciais para reverter o chamado “overtrading”

Como o estudo esta sendo realizado com base em projeções futuras, sem alguns dados que seriam necessários para a análise adequada neste tópico, o trabalho será conduzido apenas com os indicadores existente, portanto de forma incompleta, mas que dará um retrato aproximado da situação concebida.

Desta forma, para melhor visualização e entendimento serão apresentados apenas gráficos da primeira análise que trata da preponderância dos Ativos Circulante e Não Circulante sobre o Ativo Total.

Como é possível ser verificado, no primeiro a curva se situa acima dos 60% indo até 97% no último ano, portanto crescente ano a ano.

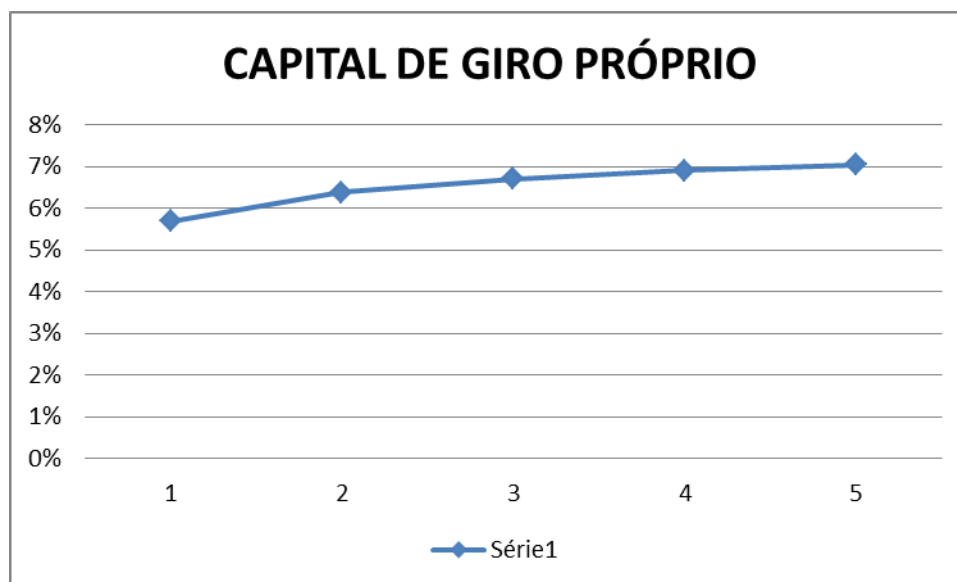
No segundo acontece de forma inversa, portanto decrescentemente, indo de 38% até 3%. A explicação para tais acontecimentos se dá por conta das disponibilidades crescentes por conta dos lucros acumulados, e no segundo caso, por conta da depreciação acumulada, que decresse o imobilizado no Ativo Não Circulante.



Na análise da preponderância do capital próprio sobre o Ativo Total, indicando a participação de capitais na estrutura do Ativo, nessa empresa os números indicaram

que a mesma, embora com decréscimo ano a ano bem pequeno, apresenta valores sempre acima dos 90%, portanto indicando que não há outro tipo de participação, senão do capital próprio.

O Capital de Giro Próprio situado em índices próximos de 7%, portanto com níveis bem pequenos, revela que a soma das contas do Ativo Circulante superam em muito as obrigações do Passivo.



Na sequência, tem-se a margem líquida, já vista anteriormente, que indica o lucro líquido existente nas vendas, que na empresa situa-se no entorno dos 50%, e, ainda, de forma ascendente de um exercício para o outro.

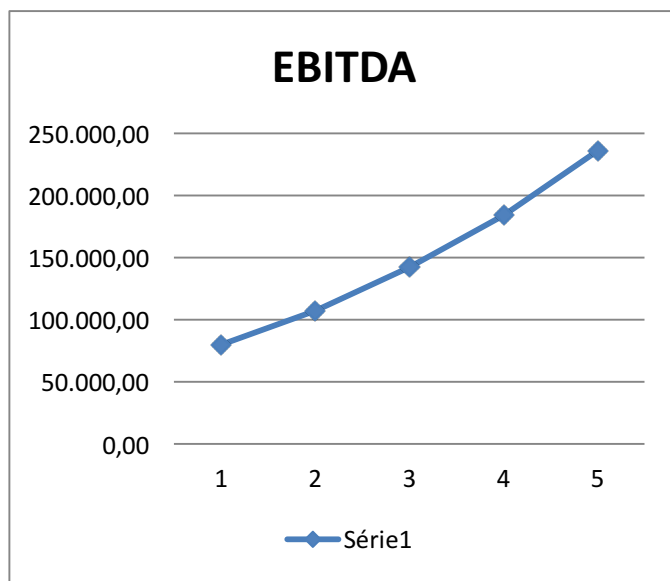
Como já falado anteriormente, nas projeções elaboradas não constam estoques, fornecedores, clientes, empréstimos, assim não é possível realizar completamente a análise de desequilíbrio operacional. Com os dados que foram fornecidos, a empresa não apresenta qualquer indício do citado desequilíbrio.

7,8 - Estudo do EBITDA

Conforme pode ser observado nos quadros e gráfico abaixo, a empresa teve uma variação sempre acima de 70% na relação do seu EBITDA no período avaliado, entre cada exercício, com pequena diferença do Lucro Líquido, pois como não houve despesas financeiras, o único fator diferencial existente foi a depreciação.

No gráfico pode também observar que o resultados são em números sempre crescentes.

EBITDA										
Laçamentos	20X1	20X2	%	20X3	%	20X4	%	20X5	%	
RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS	182.880,91	219.457,09		263.348,51		316.018,22		379.221,86		
<i>Custo das vendas</i>	-39.300,00	-42.715,17		-46.427,12		-50.461,63		-54.846,75		
LUCRO BRUTO	143.580,91	176.741,92		216.921,39		265.556,58		324.375,11		
<i>Despesas operacionais</i>	-73.200,00	-78.726,84		-84.253,68		-90.741,08		-97.792,25		
LUCRO OPER. ANTES DO RESULT. FINANC./IMPOSTOS	70.380,91	98.015,08		132.667,71		174.815,50		226.582,86		
<i>Depreciação e amortizações</i>	9.600,00	9.600,00		9.600,00		9.600,00		9.600,00		
EBITDA	79.980,91	107.615,08	74,32	142.267,71	75,64	184.415,50	77,15	236.182,86	78,08	
LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	64.975,66	90.487,53	71,81	122.478,83	73,88	161.389,67	75,89	209.181,30	77,15	



8 - Análise SWOT

<p>OPORTUNIDADE Crescimento econômico Localização privilegiada Mercado em expansão Simplificação contábil e tributária</p>	<p>FORÇAS Sócios capacitados Recursos financeiros próprios Gerenciamento especializado Sem custos de aluguel e transporte para os sócios</p>
<p>AMEAÇAS Concorrência desleal Elevada concorrência Falta de mão de obra Mão de obra não qualificada Profissão não regulamentada Engarrafamentos</p>	<p>FRAQUEZAS Sócios temperamentais Falta de experiência empresarial Falta de estacionamento</p>

As vantagens do negócio são determinadas pela combinação de oportunidades com forças. Podemos identificar como vantagens que podem ser exploradas:

O aumento de confiança na economia aquecerá o mercado de serviços e mais especificamente na área da beleza.

O estabelecimento fica localizado em região central, em pleno crescimento, próximo a um shopping recentemente inaugurado e em franco crescimento no seu movimento

Os sócios em número de dois, se capacitaram em áreas distintas, administrativas e operacional, simultaneamente.

O estabelecimento fica na própria residência, portanto sem custos de aluguel e transporte para os sócios, o que somado ao capital próprio, portanto sem despesas financeiras, reduz bastante os custos fixos

A empresa será enquadrada como simples, obtendo assim a simplificação tributária.

As desvantagens do negócio são determinadas pela combinação de ameaças com fraquezas. Pode-se identificar como cuidados que devem ser trabalhados:

O fato dos sócios possuírem capacitações distintas podem provocar desentendimentos, inclusive acentuado pelos temperamentos mais exacerbados

A falta de estacionamento é fator de preocupação, embora a expectativa do atendimento pelo menos inicial é de clientes do próprio bairro, mas com o crescimento tanto da empresa como do bairro onde ela se encontra, este é um problema que juntamente com o engarrafamento, tende a se agravar.

A falta de mão de obra e sua qualificação é um problema acentuado, inclusive determinando a elevada rotatividade. Uma solução é formar seu próprio pessoal.

A concorrência é extremamente preocupante, primeiro por ser predatória, muitas vezes, por desconhecimento, praticando preços abaixo dos seus custos, assim como, em elevado crescimento com a abertura frequente de novos estabelecimentos. Alie-se a isso ainda a falta de fiscalização da vigilância sanitária, o que provoca a utilização de produtos mais baratos, porém de origem duvidosa.

A falta do reconhecimento profissional também favorece a concorrência desleal, já que não é exigido nenhum tipo de formação profissional.

9 - Conclusões

Pelas análises realizadas e verificação dos diversos quocientes apresentados é possível constatar que a empresa apresenta-se com níveis de viabilidade bem elevados.

Não houve aspectos negativos a serem comentados na análise econômico-financeira realizada.

Desse modo, o presente Plano de Negócio é concluído com a indicação de viabilidade plena, a despeito do elevado grau de concorrência, baixa qualidade na formação dos profissionais, elevada rotatividade dos citados profissionais, fiscalização praticamente inexistente por parte dos órgãos públicos relacionados a higiene e saúde, possibilitando a existência da concorrência desleal. Entretanto o mercado é

promissor, com a demanda crescente por serviços de beleza, cuidados pessoais e a localização favorece tal aproveitamento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

MARION, José Carlos. Análise das Demonstrações Contábeis. 3ª. ed. São Paulo: Ed. Atlas, 2008.

SILVA, José Pereira da. Análise Financeira das Empresas. 8ª. ed. São Paulo: Ed. Atlas, 2006.

FRANCO, Hilário. Estrutura, Análise e Interpretação de Balanços. 15ª. ed. São Paulo :Ed. Atlas, 1992.