

**PROGRAMA NOVO HORIZONTE**

**Projecto Tipo**

**Manual de orientação  
para implantação de**

**Salão de Beleza**



# Salão de Beleza

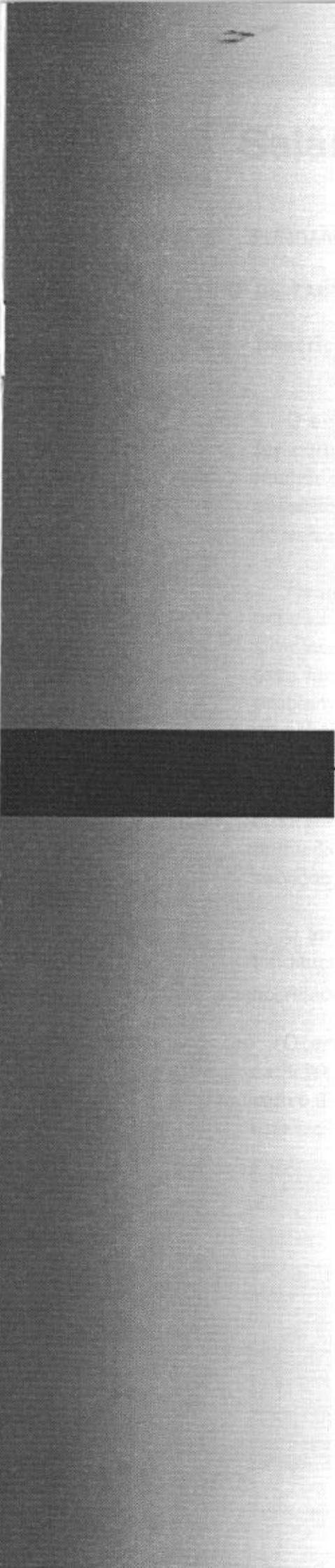
## PARTE I - FUNDAMENTAÇÃO DO PROJECTO

1.	Tipo de Empreendimento.....	5
1.1	Descrição .....	5
1.2	Linha Básica de Produtos.....	5
1.3	Público-alvo.....	6
1.4	Local de Implantação.....	6
1.5	Instalações Necessárias.....	7
1.5.1	Área e Instalações.....	7
1.5.2	Mão-de-obra Necessária.....	7
1.5.3	Equipamentos e Materiais.....	7
1.5.4	Equipamentos Básicos.....	9
1.5.5	Descrição da Estrutura do Minimercado.....	12
1.5.6	Layout Básico.....	13
2.	Ambiente do Empreendimento.....	14
2.1	Mercado.....	14
2.2	Concorrência.....	14
2.3	Oportunidades e Riscos.....	14
3.	Pontos Fortes e Pontos Fracos.....	15
3.1	Pontos Fortes.....	15
3.2	Pontos Fracos.....	15
4.	Factores Críticos para o Sucesso.....	16

## PARTE II - ESTUDO FINANCEIRO

1.	Dimensionamento do Capital Necessário.....	19
1.1	Investimento.....	19
1.2	Capital Circulante.....	21
1.3	Capital Necessário.....	21

2.	Projeção Mensal de Venda (em unidades e valor monetário).....	22
3.	Custos Fixos Mensais.....	23
3.1	Despesas com Pessoal e Retirada ( <i>pró- labore</i> ) dos Sócios.....	23
3.2	Despesas Operacionais, Administrativas e Associadas à Divulgação da Empresa/Produtos..	23
3.3	Total de Custos Fixos Mensais - Quadro-Resumo.....	24
4.	Despesas Variáveis Mensais.....	24
4.1	Custos Variáveis de Produção .....	24
4.2	Despesas de Comercialização.....	25
4.3	Total de Despesas Variáveis Mensais - Quadro Resumo.....	25
5.	Estabelecimento do Preço Unitário.....	26
5.1	Formação do Preço com Base em Margem Fixa (considerada de 15%) .....	26
5.2	Preço Médio da Concorrência.....	26
5.3	Preço Unitário Adoptado.....	27
6.	Margem de Contribuição (MC) .....	27
6.1	Margem de Contribuição Unitária (MC)..	27
6.2	Índice Médio de Margem de Contribuição..	28
7.	Ponto de Equilíbrio .....	28
7.1	Ponto de Equilíbrio - em unidades .....	28
8.	Resultado Operacional .....	28
8.1	Resultado Operacional - em valor monetário .....	28
8.2	Resultado Operacional - em percentual .....	29
9.	Prazo de Retorno do Investimento .....	29



# **Parte I**

**Salão de Beleza**

# Salão de Beleza

## PARTE I - FUNDAMENTAÇÃO DO PROJETO

### 1. TIPO DE EMPREENDIMENTO

#### 1.1 - Descrição Geral

O empreendedor disposto a iniciar suas actividades neste ramo deve ter como princípio básico oferecer a seus consumidores o que há de melhor em termos de estética. O mercado é bastante exigente quanto aos aspectos profissionais, daí a necessidade de estar sempre se actualizando no que se refere ao conhecimento de novas tecnologias e novas tendências.

Neste ramo de negócios o empreendedor actuará, também, como consultor de beleza, orientando e sugerindo a melhor opção e não simplesmente cumprindo as solicitações dos clientes. Na área de estética essa função é de vital importância, pois a análise correcta dos possíveis problemas dos clientes e sua orientação são fundamentais ao desempenho da própria actividade.

Em caso de festas, casamentos e outros eventos sociais, o empreendedor pode optar por deslocar uma equipe para atendimento a domicílio visando maior comodidade para os clientes. O salão inclui vários serviços como manicura, penteado, maquiagem e pedicura.

O empreendedor deverá ser uma pessoa muito bem informada sobre tendências da moda, novos produtos e tecnologias, além de ter facilidade no relacionamento, ser dinâmico e inovador.

O empreendedor não necessariamente precisará possuir estas características. O importante é que haja alguém directamente envolvido com o dia-a-dia do negócio (gerente, sócio, responsável, etc.) que apresente este perfil.

Descreva, em linhas gerais, o que você pretende com o SEU negócio

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

# Salão de Beleza

## 1.2 Linha Básica de Produtos

Os principais serviços oferecidos por um Salão de Beleza devem ser:

- Corte de cabelo
- Escova
- Tinturas
- Manicura / Pedicura
- Depilação
- Maquiagem
- Limpeza de pele

Descreva a linha de produtos de SUA empresa

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

6

## 1.3 Público-alvo

O consumidor desse tipo de serviço é bastante diversificado atingindo as mais variadas classes sociais, predominantemente do sexo feminino. São pessoas que procuram melhorar e/ou manter uma boa aparência, através de serviços de qualidade aliados a uma relação satisfatória com o profissional. O que definirá o perfil do consumidor será o local onde o salão de beleza estiver instalado.

Descreva o público-alvo de SUA empresa

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Salão de Beleza

### 1.4 Local de Implantação

A localização para instalação deste empreendimento determinará o tipo de clientes que o frequentarão. Deve estar instalado em local de fácil acesso e com um bom fluxo de pessoas. O salão de beleza deve ser instalado, preferencialmente, nos bairros residenciais e nas áreas comerciais das cidades.

Descreva o local de implantação de SUA empresa

### 1.5 Instalações Necessárias

#### 1.5.1 Área e instalações

O salão de beleza deve ter área mínima que possa facilitar a circulação dos clientes em função dos equipamentos utilizados.

- 1) Área mínima necessária: 60 m<sup>2</sup>
- 2) Necessidade de alimentação eléctrica com aproximadamente 20 KVA de consumo para atender aos equipamentos, iluminação e refrigeração.

#### 1.5.2 Mão-de-obra necessária

Item	Cargo	Pessoas
01	Cabeleireiro	2
02	Manicura / Pedicura	2
03	Esteticista	1
04	Recepcionista	1
05	Auxiliares	1
06	Faxineira	1
07	Sócio gerente	1
<b>TOTAL</b>		<b>9</b>

## Salão de Beleza

### 1.5.3 – Equipamentos, materiais diversos e produtos necessários para a actividade

#### a) Equipamentos e materiais diversos

Item	Descrição	Quantidade
<b>Recepção</b>		
01	Balcão de recepção	1
02	Longarina de 3 lugares	2
03	Porta-revistas e jornais	1
04	Mesa de centro	1
<b>Salão de beleza - corte</b>		
05	Frente console com gavetas	2
06	Cadeira hidráulica reclinável com encosto de cabeça regulável	2
07	Lavador de cabelo	1
08	Tesoura de corte	6
09	Tesoura de picote	3
10	Máquina de corte de cabelo	2
11	Secador profissional de coluna com cadeira	1
12	Vaporizador de coluna com cadeira	1
13	Secador de mão	2
14	Carrinho auxiliar com 3 bandejas	2
15	Navalha de barbeiro (com lâmina)	2
<b>Sala para manicura/pedicura</b>		
16	Cadeira cirandinha para manicura	2
17	Mesa de manicura com armário	2
18	Cadeira para mesa de manicura	4
<b>Sala para maquiagem e limpeza de pele</b>		
19	Cadeira reclinável	1
20	Frente console com gavetas	1
<b>Salão de beleza - massagem e depilação</b>		
21	Maca para depilação e massagem	1
<b>Escritório</b>		
22	Secretária com 3 gavetas e 3 cadeiras	1
23	Armário com gavetas e prateleiras	1
24	Arquivo para pastas	1
25	Computador com impressora	1
<b>Copa e estoque</b>		
26	Bancada com pia	1
27	Cafeteira eléctrica	1
28	Kit cozinha (copos, chávenas, facas, colheres, etc.)	1
29	Estante para armazenagem de produtos	1
30	Armário metálico com 6 portas	1
31	Refrigerador	1
32	Ar condicionado 20.000 BTU	1
33	Grupo gerador de 20 KVA	1

## Lista de Materiais

### b) Outros materiais necessários

Item	Descrição	Quantidade
01	Esquentador eléctrico (termo-acumulador p/40 l - 220 V 50 hz)	1
02	Conjunto para tongos (resistencia+tesouras +pentes)	2
03	Armação com cesto para arrumação de rolos e picos	2
04	Capa de poliester (para protecção ao pescoço)	6
05	Recipiente eléctrico (amaciador, vibrador, para pedicura)	1
06	Recipiente para amaciar as mãos (manicura)	3
07	Touca para vaporização	4
08	Luva de borracha (dúzia)	4
09	Calha para pintura	2
10	Protector para rosto (do brilho e laca)	3
11	Rede para cobrir a cabeça depois de aplicar os rolos	10
12	Protector de orelha	12
13	Pente para homem em vários tamanhos	10
14	Pente para senhoras em vários tamanhos	20
15	Escova para o cabelo em vários tamanhos	6
16	Escova para <i>brushing</i> (em vários tamanhos)	4
17	Mola para <i>brushing</i> (vários tamanhos) - (dúzia)	1
18	Rolo grande em baclite e seu respectivo pico (dúzia)	4
19	Rolo médio em baclite e seu respectivo pico (dúzia)	4
20	Rolo pequeno em baclite e seu respectivo pico (dúzia)	2
21	Alicate de cutícula	4
22	Alicate de unha	4
23	Capa de corte comp. estampada	6
24	Toalha média	30
25	Toalha pequena	30

## Salão de Beleza

### c) Kit de produtos necessários

Item	Descrição	Quantidade
01	Champô (frasco com 5.000 ml)	4
02	Condicionador (frasco com 5.000 ml)	4
03	Conjunto de creme e alisante	4
04	Condicionador queratina (frasco com 430 ml)	8
05	Creme alisante (frasco com 500 g)	8
06	Creme alisante (frasco com 100 g)	40
07	Creme hormônio (frasco com 1.000 g)	4
08	Creme especial ceramidas (frasco com 1.000 g)	8
09	Creme pré-tratamento afro (frasco com 500 g)	8
10	Fluido hidratante afro (frasco com 200 ml)	8
11	Hidratante capilar (frasco com 150 ml)	8
12	Loção model afro (frasco com 430 ml)	6
13	Mascara capilar permanente afro (frasco com 150 ml)	8
14	Neutralizante afro (frasco com 500 ml)	20
15	Neutralizante <i>Lisa hair</i> (frasco com 500 ml)	20
16	Permanente afro (frasco com 500 ml)	15
17	Reparador de pontas (frasco com 30 ml)	8
18	Restaurador de cachos afro (frasco com 430 ml)	8
19	Champô afro proteínas (frasco com 430 ml)	20
20	Champô permanente neutro afro (frasco com 430 ml)	8
21	Cera para depilação (pote 265 g)	8
22	Conjunto cera <i>Depi-roll</i> individual com 1 sacola	2
23	Cera <i>Depi-roll</i> refil	50
24	<i>Complex biorene</i> (frasco com 18 ml)	40
25	Descolorante normal (frasco com 50 g)	24
26	Descolorante granulado (frasco com 500 g)	6
27	<i>Hair spray</i> (frasco com 500 ml)	8
28	Lápis para olhos <i>Tracta</i>	8
29	Mousse hair (frasco com 300 ml)	8
30	Pó compacto	6
31	Pó facial	6
32	Rimel	6
33	Tintura <i>kit</i>	8
34	Tintura biocolor lights	8
35	Tintura <i>casting</i>	8
36	Vitamina <i>Mayte</i> (frasco com 3 ml) com 6	8
37	Acetona (frasco com 1.000 ml)	12
38	Algodão bolas 100 g	50
39	Algodão 500 g	25
40	Espanador	2
41	Touca térmica	8
42	Lixa de pé recta	60
43	Lixa de pé anatômica	60

## Salão de Beleza

44	Capa de corte comp. estampado	6
45	Unha fácil	12
46	Pincel tintura	12
47	Óleo humedecedor (frasco com 150 ml)	6
48	Palito de unha c/ 6	24
49	Bigudin c/ 60 01	12
50	Bigudin c/ 60 02	12
51	Bigudin c/ 60 03	12
52	Esmalte Cintilante	50
53	Esmalte base seda (frasco com 16 ml)	50

### 1.5.4 – Equipamentos Básicos



Descreva as instalações necessárias para a SUA empresa

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## Salão de Beleza

### 1.5.5 – Descrição da estrutura do salão de beleza

#### Modelo funcional

**Processo de trabalho:** são diversos os tipos de serviços oferecidos para os clientes tais como corte de cabelo, escova, tinturas, manicura e pedicura, depilação, maquiagem e limpeza de pele. Todos estes serviços são realizados com hora marcada.

Tanto o empreendedor quanto os funcionários deverão estar em condições de orientar o cliente da melhor maneira possível. Neste ramo de actividade, confiança e segurança têm um peso especial. Deve-se manter uma equipe estável de trabalho e um ambiente agradável, procurando amenizar a espera, muitas vezes inevitável.

Revistas jornais e serviço de copa são indispensáveis. É comum que um salão comercialize produtos de beleza e acessórios. As toalhas e capas podem ser enviadas para uma lavanderia.

**Arranjo físico:** A localização para instalação deste empreendimento determinará o tipo de clientes que o frequentarão. Deverá estar instalado em local de fácil acesso e com um bom fluxo de pessoas.

A área destinada a este empreendimento deverá ter espaço suficiente para que fiquem devidamente separadas as várias actividades ali desenvolvidas, como escritório, recepção, sala de espera, salão para cabeleireiro, sala para maquiagem e limpeza de pele, sala para manicura e pedicura, sala para depilação e massagem, lavatórios e banheiros, estoque e copa.

**Mão-de-obra:** Estes profissionais são normalmente formados em cursos profissionalizantes e têm larga experiência em suas áreas de trabalho. No geral, são profissionais autônomos remunerados com um percentual sobre os serviços prestados. É recomendável manter um cadastro de profissionais que poderão ser accionados em situações específicas, como por exemplo finais de semana ou datas comemorativas, quando o movimento aumenta.

**Equipamentos:** Os equipamentos devem ser escolhidos conforme o local de instalação e o público alvo, pois existem diversos modelos básicos para instalação de um salão de beleza.

**Produtos:** A aquisição dos produtos deve ser bem planejada e irá variar de acordo com as características do estabelecimento, especialmente os hábitos de consumo da clientela. Deverão ser adquiridos lotes de mercadorias compostos de champôs, condicionadores, tinturas, cremes (para rosto e corpo), esmaltes, lixas, entre outros.

# Sala de Beleza

## 1.5.6 Layout Básico





## Salão de Beleza

### 2.3 - Oportunidades e Riscos

#### 2.3.1 - Oportunidades

- A estabilidade no processo de paz aponta para um cenário mais otimista em relação à retomada do crescimento e, conseqüentemente, do consumo de maneira geral;
- No mercado actual há poucos empreendimentos de qualidade para atender a demanda deste tipo de serviço;
- Falta de pequenos negócios, principalmente nos bairros residenciais.

#### 2.3.2 - Riscos

- Falta de profissionais qualificados no mercado para os diversos tipos de serviços oferecidos pelo salão de beleza;
- Dependência de grande quantidade de produtos importados para a execução dos serviços;
- O poder aquisitivo da população também é um factor de risco do negócio.

Descreva o quadro de oportunidades e riscos para a SUA empresa

Oportunidades	Riscos

### 3. PONTOS FORTES E PONTOS FRACOS

#### 3.1 Pontos Fortes

- Se devidamente implantado, há pouca concorrência local;
- Reunir num mesmo local grande variedade de serviços que se completam para atender a área de estética;

#### 3.2 Pontos Fracos

- Aquisição de produtos com regularidade para execução dos serviços;
- Preços dos serviços de estética executados por profissionais qualificados;

## Sala de Beleza

Avalie os pontos fortes e fracos do SEU empreendimento

Pontos Fortes	Pontos Fracos

#### 4. FACTORES CRÍTICOS PARA SUCESSO

- Qualidade no atendimento;
- Qualidade dos serviços;
- Manutenção de uma equipe estável;
- Localização;
- Preços competitivos;
- Boa aparência do ambiente;

Descreva os factores críticos para o sucesso de SEU empreendimento


## Parte II

### *Estudo Financeiro*

## PARTE II - Estudo Financeiro

### 1. DIMENSIONAMENTO DO CAPITAL NECESSÁRIO

#### 1.1 Investimento básico indicado para iniciar actividade

Descrição	Valor unitário US\$	Qtd.	Valor total US\$
<b>Recepção</b>			
Balcão de recepção	946.00	1	946.00
Longarina de 3 lugares	91.00	2	182.00
Porta revistas e jornais	43.00	1	43.00
Mesa de centro recepção	64.00	1	64.00
<b>Salão de beleza - corte</b>			
Frente console com gavetas	301.00	2	602.00
Cadeira hidráulica reclinável com encosto de cabeça regulável	340.00	2	680.00
Lavador de cabelo	242.00	1	242.00
Tesoura de corte	53.00	6	318.00
Tesoura de picote	17.00	3	51.00
Máquina de corte de cabelo	79.00	2	158.00
Secador profissional de coluna com cadeira	336.00	1	336.00
Vaporizador de coluna com cadeira	351.00	1	351.00
Secador de mão	41.00	2	82.00
carrinho auxiliar com 3 bandejas	26.00	2	52.00
Navalha barbeiro (com lâmina)	50.00	2	100.00
<b>Sala para manicure/pedicure</b>			
Cadeira cirandinha para manicure	51.00	2	102.00
Mesa de manicure com armário	74.00	2	148.00
Cadeira para mesa de manicure	28.00	4	112.00
<b>Sala para maquiagem e limpeza de pele</b>			
Cadeira reclinável	246.00	1	246.00
Frente console com gavetas	301.00	1	301.00
<b>Salão de beleza - Massagem e depilação</b>			
Maca para depilação e massagem	148.00	1	148.00
<b>Escritório</b>			
Secretária com 3 gavetas e 3 cadeiras	363.00	1	363.00
Armário com gavetas e prateleiras	265.00	1	265.00
Arquivo para pastas	212.00	1	212.00
Computador com impressora	1,666.00	1	1,666.00
<b>Copa e estoque</b>			
Bancada com pia	416.00	1	416.00
Cafeteira elétrica	45.00	1	45.00

continua



## Plano de Negócios

### 1.2 Capital Circulante

Considerou-se que a empresa opera com serviços com pagamento a pronto.

Descrição	Valor total US\$
Parcela para cobrir 1 mês de custos fixos (ver item 3.3)	4,002.37
Parcela para cobrir 0,25 mês de despesas variáveis (ver item 4.3)	682.88
<b>TOTAL</b>	4,685.25

Coloque aqui os SEUS números	
Descrição	Valor total US\$
<b>TOTAL</b>	

### 1.3 Capital Necessário

Descrição	Número do Projecto-tipo	SEUS números
	Valor total US\$	Valor total US\$
Parcela relativa aos investimentos (ver item 1.1) + frete estimado	28,874.00	
Parcela relativa ao Capital Circulante (ver item 1.2)	4,685.25	
<b>TOTAL</b>	33,559.25	

## Salão de Beleza

### 2. PROJECCÃO MENSAL DE VENDA (EM UNIDADES E VALOR MONETÁRIO)

Categoria de produto	Mercado total (em nº de pessoas)	Atendimento por cliente (mensal)	Total do nº de atendimentos (mensal)	Participação esperada (%)	Projeção de vendas mensal de (serviço)
Tipo 1 - Corte, escova, pintura	10.000	1	10.000	3 %	330
Tipo 2 - Manicura, pedicura	5.000	2	10.000	3 %	396
Tipo 3 - Depilação, maquiagem, limpeza de pele	3.000	1	3.000	4 %	90
Preço adoptado para serviço tipo1 (US\$)					12.00
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 1					3.960.00
Preço adoptado para serviço tipo 2 (US\$)					10.00
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 2					3.960.00
Preço adoptado para serviço tipo 3 (US\$)					15.00
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 3					1.350.00
Projeção total de vendas mensal (em nº de atendimento)					816
Facturação total mensal (US\$)					9,270.00

Obs.: Utilizou-se um universo de 10.000 pessoas como clientes potenciais, sendo que para cada tipo de atendimento, foi especificado o potencial relativo.

22

Coloque aqui os SEUS números

Categoria de produto	Mercado total (em nº de pessoas)	Atendimento por cliente (mensal)	Total do nº de atendimentos (mensal)	Participação esperada (%)	Projeção de vendas mensal de (serviço)
Tipo 1					
Tipo 2					
Tipo 3					
Preço adoptado para serviço tipo1 (US\$)					
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 1					
Preço adoptado para serviço tipo 2 (US\$)					
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 2					
Preço adoptado para serviço tipo 3 (US\$)					
Projeção de vendas mensal (em US\$) para o produto 3					
Projeção total de vendas mensal (em nº de atendimento)					
Facturação total mensal (US\$)					

## Plano de Negócios

### 3. CUSTOS FIXOS MENSAIS

#### 3.1 Despesas com Pessoal e Retirada (*pró-labore*) dos Sócios

Descrição	Salário mensal US\$	Qtd.	Valor total US\$
Cabeleireiro	400.00	2	800.00
Manicura / Pedicura	150.00	2	300.00
Esteticista	350.00	1	350.00
Recepcionista	150.00	1	150.00
Auxiliares	75.00	1	75.00
Faxineira	75.00	1	75.00
Retirada do sócio	1,200.00	1	1,200.00
<b>TOTAL</b>			<b>2,950.00</b>

Coloque aqui os SEUS números			
Descrição	Salário mensal US\$	Qtd.	Valor total US\$

#### 3.2 Despesas Operacionais, Administrativas e Associadas à Divulgação da Empresa/Produtos

Descrição	Valor total US\$
Despesas com combustível / energia eléctrica	300.00
Manutenção de equipamentos e instalações	150.00
Reserva para Reposição e Recomposição de Bens (*)	202.37
Despesas Associadas à Divulgação da Empresa e Produtos diversos	250.00
Serviço de terceiros (contabilidade)	150.00
<b>TOTAL</b>	<b>1,052.37</b>

(\*) No cálculo da reserva para reposição e recomposição de bens considerou-se a vida útil média dos equipamentos relacionados no item 1.1 como sendo de 10 anos (120 meses).

## Salão de Beleza

Coloque aqui os SEUS números	
Descrição	Valor total US\$

### 3.3 Total de Custos Fixos Mensais - Quadro-Resumo

Descrição	Número do Projecto-tipo	SEUS números
	Valor total US\$	Valor total US\$
3.1 - Despesas com pessoal e retirada (pró-labore) dos sócios	2,950.00	
3.2 - Despesas operacionais, administrativas e associadas à divulgação da empresa/produtos	1,052.37	
<b>TOTAL</b>	<b>4,002.37</b>	
Quantidade total de serviços	816	
Custo fixo unitário	4.90	

24

## 4. DESPESAS VARIÁVEIS MENSAIS

### 4.1 Custos Variáveis de Produção Mensal

Custos de produção por tipo de serviço	Quantidade	Custo Unit. US\$	Custo total US\$
Tipo 1 - Corte, escova, pintura	330	1.25	412.50
Tipo 2 - Manicura, pedicura	396	0.75	297.00
Tipo 3 - Depilação, maquiagem, limpeza de pele	90	1.50	135.00
<b>Custo Variável Total US\$</b>			<b>844.50</b>

## Relatório de Balança

Coloque aqui os SEUS números			
Custos de aquisição por produto	Quantidade (kg ou litro)	Custo Unit. US\$ (kg ou litro)	Custo total US\$
Produto 1			
Produto 2			
Produto 3			
<b>Custo Variável Total US\$</b>			

### 4.2 Despesas de Comercialização Mensal

Descrição	Percentual %	Receita mensal US\$	Despesa total US\$
Pagamento de comissões	20%		1,854.00
Pagamento de impostos	5%		463.50
<b>TOTAL</b>	<b>25%</b>	9,270.00	<b>2,317.50</b>

Coloque aqui os SEUS números			
Descrição	Percentual %	Receita mensal US\$	Despesa total US\$
<b>TOTAL</b>			

### 4.3 Total de Despesas Variáveis Mensais - Quadro-resumo

Descrição	Número do Projecto-tipo	SEUS números
	Valor total US\$	Valor total US\$
4.1 - Custos Variáveis de Produção	844.50	
4.2 - Despesas de Comercialização	1,887.00	
<b>Despesa Variável TOTAL</b>	<b>2,731.50</b>	
Despesa Variável Unitária para serviço 1	4.25	
Despesa Variável Unitária para serviço 2	3.25	
Despesa Variável Unitária para serviço 3	5.25	

obs.: A Despesa variável unitária, corresponde à soma do custo variável unitário (item 4.1) com a despesa de comercialização unitária (% estabelecido no item 4.2 x preço de venda).

5. ESTABELECIMENTO DO PREÇO UNITÁRIO

5.1 Formação do Preço com Base em Margem Fixa (considerada de 15%)

$$\text{preço} = \frac{(\text{custo fixo unitário} + \text{custo variável de produção unitário})}{1 - \text{lucro \%} - \text{despesa de comercialização \%}}$$

$$\text{preço serviço tipo 1} = \frac{(4.90 + 1.25)}{1 - 0.15 - 0.30} = \text{US\$ } 10.25$$

$$\text{preço serviço tipo 2} = \frac{(4.90 + 0.75)}{1 - 0.15 - 0.30} = \text{US\$ } 9.42$$

$$\text{preço serviço tipo 3} = \frac{(4.90 + 1.50)}{1 - 0.15 - 0.30} = \text{US\$ } 10.67$$

Obs.: A forma de rateio para o cálculo do preço individual de cada produto é uma simplificação e somente foi possível porque considerou-se que, em média, os custos fixos para cada produto e o nº de profissionais envolvidos são proporcionais.

Com base nesta fórmula, calcular qual deveria ser o SEU preço de vendas considerando a margem de lucro de 15%:

$$\text{Preço Produto 1} = \frac{\boxed{\phantom{000000}}}{1 - \boxed{\phantom{00}} - \boxed{\phantom{00}}} = \text{US\$ } \boxed{\phantom{000000}}$$

$$\text{Preço Produto 2} = \frac{\boxed{\phantom{000000}}}{1 - \boxed{\phantom{00}} - \boxed{\phantom{00}}} = \text{US\$ } \boxed{\phantom{000000}}$$

$$\text{Preço Produto 3} = \frac{\boxed{\phantom{000000}}}{1 - \boxed{\phantom{00}} - \boxed{\phantom{00}}} = \text{US\$ } \boxed{\phantom{000000}}$$

5.2 Preço Médio da Concorrência

- Preço médio da concorrência para produto do tipo 1 = US\$ 12.00
- Preço médio da concorrência, PESQUISADO POR VOCÊ, em kg =
- Preço médio da concorrência para produto do tipo 2 = US\$ 10.00
- Preço médio da concorrência, PESQUISADO POR VOCÊ, em kg =

## Preço de Balança

- Preço médio da concorrência para serviço do tipo 3 = US\$ 15.00
- Preço médio da concorrência, PESQUISADO POR VOCÊ, em kg =

### 5.3 Preço Unitário Adoptado

- Preço Unitário no Projecto para o produto 1 = **US\$ 12,00**

- Preço Unitário Adoptado no SEU Projecto =

- Preço Unitário no Projecto para o produto 2 = **US\$ 10,00**

- Preço Unitário Adoptado no SEU Projecto =

- Preço Unitário no Projecto para o produto 3 = **US\$ 15,00**

- Preço Unitário Adoptado no SEU Projecto =

## 6 - RESULTADO PELA FACTURAÇÃO

### 6.1 Margem de Contribuição Unitária (MC)

MC = Preço de Venda - Despesa Variável Unitária

Produto	Preço de venda (US\$)	Despesa Variável unitária	Mc unidade	Quant. do produto	Mc Mensal
1	12.00	1.25	10.75	330	2,557.50
2	10.00	0.75	9.25	396	2,673.00
3	15.00	1.50	13.50	90	877.50
				<b>Mc Total</b>	<b>6,108.00</b>

- Margem de contribuição unitária Adoptado no SEU Projecto

Produto	Preço de venda (US\$)	Despesa Variável unitária	Mc unidade	Quant. do produto	Mc Mensal
				<b>Mc Total</b>	

6.2 Índice Médio de Margem de Contribuição

$$IM_{MC} = \frac{\text{Margem de contribuição mensal de todos os produtos}}{\text{Facturação}}$$

$$IM_{MC} = \frac{\text{US\$ 6,108.00}}{\text{US\$ 9,270.00}} = \boxed{0.66}$$

$$IM_{MC} = \frac{\text{US\$ 6,108.00}}{\text{US\$ 9,270.00}} = \boxed{\text{US\$}}$$

7. PONTO DE EQUILÍBRIO

7.1 Ponto de Equilíbrio - em valor monetário

$$Peq = \frac{\text{Custo Fixo}}{\text{Índice Médio de Margem de Contribuição}}$$

$$Peq = \frac{\text{US\$ 4,002.37}}{0.66} = \boxed{\text{US\$ 6,064.20}}$$

Calcule o Ponto de Equilíbrio em unidades para o SEU negócio

$$Peq = \frac{\boxed{\phantom{000000}}}{\boxed{\phantom{000000}}} = \boxed{\phantom{000000}}$$

28

8. RESULTADO OPERACIONAL

8.1 Resultado Operacional - em valor monetário

$$\text{Resultado} = (\text{Facturação} \times IM_{MC}) - \text{Despesas Fixa}$$

$$\text{Resultado} = (\text{US\$ 9,270.00} \times 0.66) - 4,002.37 = \boxed{\text{US\$ 2,115.83}}$$

Calcule o Resultado Operacional em valor monetário para a SUA empresa

$$\text{Resultado} = \boxed{\phantom{000000}} - \boxed{\phantom{000000}} = \boxed{\phantom{000000}}$$

8.2 Resultado Operacional - em percentual

$$\text{Resultado} = \frac{(\text{Facturação} \times \text{IM}_{MC}) - \text{Despesas Fixa}}{\text{Facturação}} \times 100$$

$$\text{Resultado} = \frac{\text{US\$ } 9,270.00 \times 0.66 - 4,002.37}{\text{US\$ } 9,270.00} \times 100 = \boxed{22.82} \%$$

Calcule o Resultado Operacional em valor monetário para o SEU negócio

$$\text{Resultado} = \frac{\boxed{\phantom{000000}} - \boxed{\phantom{000000}}}{\boxed{\phantom{000000}}} \times 100 = \boxed{\phantom{0000}} \%$$

9. PRAZO DE RETORNO DO INVESTIMENTO

$$\text{Prazo de Retorno} = \frac{\text{Investimento}}{\text{Resultado}}$$

$$\text{Prazo de Retorno} = \frac{\text{US\$ } 28.874,00}{\text{US\$ } 2,115.83} = 13,65 \text{ meses} = < 14 \text{ meses}$$

Calcule o Prazo de Retorno do Investimento para o SEU negócio

$$\text{Prazo de Retorno} = \frac{\boxed{\phantom{000000}}}{\boxed{\phantom{000000}}} = \boxed{\phantom{000}} \text{ meses} = <$$