



**DÉBORA GALDINO ARAÚJO**  
**ROGÉRIO DE MELO FERREIRA**

**PLANO DE NEGÓCIO**  
**Ateliê Duo Ltda.**

**BELO HORIZONTE**  
**2016**

**DÉBORA GALDINO ARAÚJO**  
**ROGÉRIO DE MELO FERREIRA**

**PLANO DE NEGÓCIO**  
**Ateliê Duo Ltda.**

Trabalho apresentado à disciplina de Elaboração de Projetos do Curso de Administração da FAMIG – Faculdade Minas Gerais como requisito parcial para obtenção de nota e conclusão do curso de Administração.

Orientador(a): Maximiliano Francisco de Oliveira

**BELO HORIZONTE**  
**2016**

## **LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS**

ABIHPEC – Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal Perfumaria e Cosméticos

ART – Artigo

CEP – Código Endereçamento Postal

CI – Carteira de Identidade

CLT – Consolidação das Leis do Trabalho

CNAE – Classificação Nacional de Atividades Econômicas

CNPJ – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica

DER – Demonstrativo de Resultado de Exercício

ERP – Enterprise Resource Planning

FAMIG – Faculdade Minas Gerais

FGTS – Fundo de Garantia de Tempo de Serviço

INSS – Instituto Nacional do Seguro Social

LTDA – Limitada

MG – Minas Gerais

NIRE – Numero de Identificação dos Registros de Empresas

PBD – Pay Back Simples

PBS – Pay Back Descontado

PCP – Planejamento e controle de produção

QVT – Qualidade de Vida no Trabalho

RH – Recursos Humanos

SELIC – Sistema Especial de Liquidação e Custódia

SIM – Sistema Integrado de Marketing

SSP - Secretaria de Segurança Pública

TI – Tecnologia da Informação

TIR – Taxa Interna de Retorno

UV- Ultra Violeta

VPL – Valor Presente Líquido

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Pesquisa de frequência .....	20
--	----

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Organograma .....	37
Figura 2 – Fluxograma .....	38
Figura 3 – Layout 1 .....	75
Figura 4 – Layout 2 .....	76
Figura 5 – Layout 3 .....	76
Figura 6 – Layout 4 .....	77
Figura 7 – Layout 5 .....	77

## **LISTA DE ANEXOS**

Anexo 1 – Formulário de avaliação de desempenho – Grupo Gerencial .....	102
Anexo 2 – Formulário de avaliação de desempenho – Grupo Administrativo .....	103
Anexo 3 – Formulário de avaliação de desempenho – Grupo Operacional .....	104

## LISTA DE QUADROS E TABELAS

Quadro 1 - Pesquisa de preço .....	20
Quadro 2 - Média de preço da aplicação .....	21
Quadro 3 - Média de preço da manutenção .....	21
Quadro 4 - Média de preço da reposição .....	22
Quadro 5 - Média de preço da esmaltação .....	22
Quadro 6 - Pesquisa de previsão demanda e venda dos principais concorrentes ..	46
Quadro 7 - Projeção de venda mensal/anual .....	53
Quadro 8 - Análise de investimento .....	54
Quadro 9 - Identificação de cargos, quantidade, requisitos e status .....	55
Quadro 10 - Identificação de modalidades da técnica e do custo do recrutamento de cada cargo .....	56
Quadro 11 - Identificação da técnica e do custo do recrutamento de cada cargo ...	57
Quadro 12 - Sistemas internos de marketing .....	68
Quadro 13 - Matriz Swot .....	70
Quadro 14 - Balanced Scorecard .....	71
Quadro 15 - PCP – Planejamento e controle de produção .....	74
Quadro 16 - Fornecedores de matéria-prima para execução dos serviços .....	79
Quadro 17 - Fornecedores de matérias de escritório .....	80
Quadro 18 - Fornecedores de matérias de limpeza .....	81
Quadro 19 - Fornecedores de bens patrimoniais .....	82
Quadro 20 - Recursos patrimoniais .....	86
Quadro 21 - Análise de investimento .....	90
Quadro 22 - Despesa fixa anual .....	91
Quadro 23 - Despesa variável anual .....	91
Quadro 24 - Custo fixo anual .....	93
Quadro 25 - Custo variável anual .....	93
Quadro 26 - Custo de mão de obra mensal – Ano 1 .....	95
Quadro 27 - Custo de mão de obra mensal – Ano 2 .....	95
Quadro 28 - Custo de mão de obra mensal – Ano 3 .....	96
Quadro 29 - Custo de mão de obra anual – Anos 1, 2 e 3 .....	96

## LISTA DE APÊNDICES

Quadro 30 - Investimento inicial .....	106
Quadro 31 - Custos fixos mensais – Anos 1, 2, 3, 4 e 5 .....	108
Quadro 32 - Folha de pagamento Mensal – Anos 1, 2 e 3 .....	110
Quadro 33 - Provisão de férias e 13º salário – Anos 1, 2 e 3 .....	110
Quadro 34 - FGTS – Anos 1, 2 e 3 .....	111
Quadro 35 - Sazonalidade – Anos 1, 2 e 3 .....	112
Quadro 36 - Orçamento de vendas (Quant.) - Ano 1 .....	112
Quadro 37 - Previsão de preço – Ano 1 .....	113
Quadro 38 - Orçamento de vendas – Ano 1 .....	113
Quadro 39 - Cronograma de recebimentos – Ano 1 .....	114
Quadro 40 - Orçamento de produção ( Quant.) – Ano 1 .....	114
Quadro 41 - Orçamento de matéria-prima (Quant.) – Ano 1 .....	115
Quadro 42 - Orçamento total de matéria-prima (Quant.) – Ano 1 .....	116
Quadro 43 - Orçamento total de matéria-prima (Valor) – Ano 1 .....	116
Quadro 44 - Cronograma de pagamento – Ano 1 .....	117
Quadro 45 - Orçamento de caixa – Ano 1 .....	117
Quadro 46 - Orçamento de vendas (Quant.) - Ano 2 .....	118
Quadro 47 - Previsão de preço – Ano 2 .....	118
Quadro 48 - Orçamento de vendas – Ano 2 .....	118
Quadro 49 - Cronograma de recebimentos – Ano 2 .....	119
Quadro 50 - Orçamento de produção ( Quant.) – Ano 2 .....	119
Quadro 51 - Orçamento de matéria-prima (Quant.) – Ano 2 .....	120
Quadro 52 - Orçamento total de matéria-prima (Quant.) – Ano 2 .....	120
Quadro 53 - Orçamento total de matéria-prima (Valor) – Ano 2 .....	121
Quadro 54 - Cronograma de pagamento – Ano 2 .....	121
Quadro 55 - Orçamento de caixa – Ano 2 .....	121
Quadro 56 - Orçamento de vendas (Quant.) - Ano 3 .....	122
Quadro 57 - Previsão de preço – Ano 3 .....	122
Quadro 58 - Orçamento de vendas – Ano 3 .....	122
Quadro 59 - Cronograma de recebimentos – Ano 3 .....	123
Quadro 60 - Orçamento de produção ( Quant.) – Ano 3 .....	123

Quadro 61 - Orçamento de matéria-prima (Quant.) – Ano 3 .....	124
Quadro 62 - Orçamento total de matéria-prima (Quant.) – Ano 3 .....	124
Quadro 63 - Orçamento total de matéria-prima (Valor) – Ano 3 .....	125
Quadro 64 - Cronograma de pagamento – Ano 3 .....	125
Quadro 65 - Orçamento de caixa – Ano 3 .....	125
Quadro 66 - Orçamento de vendas (Quant.) - Ano 4 .....	126
Quadro 67 - Previsão de preço – Ano 4 .....	126
Quadro 68 - Orçamento de vendas – Ano 4 .....	126
Quadro 69 - Cronograma de recebimentos – Ano 4 .....	127
Quadro 70 - Orçamento de produção ( Quant.) – Ano 4 .....	127
Quadro 71 - Orçamento de matéria-prima (Quant.) – Ano 4 .....	128
Quadro 72 - Orçamento total de matéria-prima (Quant.) – Ano 4 .....	128
Quadro 73 - Orçamento total de matéria-prima (Valor) – Ano 4 .....	129
Quadro 74 - Cronograma de pagamento – Ano 4 .....	129
Quadro 75 - Orçamento de caixa – Ano 4 .....	130
Quadro 76 - Orçamento de vendas (Quant.) - Ano 5 .....	130
Quadro 77 - Previsão de preço – Ano 5 .....	130
Quadro 78 - Orçamento de vendas – Ano 5 .....	131
Quadro 79 - Cronograma de recebimentos – Ano 5 .....	131
Quadro 80 - Orçamento de produção ( Quant.) – Ano 5 .....	131
Quadro 81 - Orçamento de matéria-prima (Quant.) – Ano 5 .....	132
Quadro 82 - Orçamento total de matéria-prima (Quant.) – Ano 5 .....	132
Quadro 83 - Orçamento total de matéria-prima (Valor) – Ano 5 .....	133
Quadro 84 - Cronograma de pagamento – Ano 5 .....	133
Quadro 85 - Orçamento de caixa – Ano 5 .....	133
Quadro 86 - Impostos – Anos 1, 2, 3, 4 e 5 .....	134
Quadro 87 - DRE – Anos 1, 2 e 3 .....	135
Quadro 88 - Lucratividade e Rentabilidade – Anos 1, 2 e 3 .....	135
Quadro 89 - Payback simples, Payback descontado e VPL .....	136
Quadro 90 -TIR – Taxa interna de retorno .....	137

<b>1. SUMÁRIO EXECUTIVO.....</b>	<b>13</b>
<b>2. ANÁLISE DO CENÁRIO / MACRO AMBIENTE .....</b>	<b>16</b>
<b>3. ASPECTOS LEGAIS .....</b>	<b>21</b>
<b>4. ESTRUTURA GERENCIAL .....</b>	<b>28</b>
<b>5. ANÁLISE DO MICRO AMBIENTE.....</b>	<b>31</b>
<b>6. ESTRUTURA OPERACIONAL.....</b>	<b>33</b>
6.3. Missão, visão, valores e politicas .....	34
6.3.1. Missão.....	34
6.3.2. Visão .....	35
6.3.3. Valores .....	35
6.3.4. Políticas .....	35
6.4. Modelo de liderança aplicado no negocio .....	35
6.5. Programa Q.V.T .....	35
6.6. Modelo motivacional.....	36
6.7. Programa de responsabilidade social.....	38
<b>7. PLANO DE MARKETING .....</b>	<b>39</b>
7.1. Público-alvo.....	39
7.2. Principais serviços .....	39
7.3. Estratégia de preço.....	40
7.4. Estratégia de comunicação e promoção.....	40
7.5. Estratégias de distribuição e venda.....	40
7.6. Previsões de demanda/vendas .....	41
<b>8. PLANO PESSOAL I.....</b>	<b>44</b>
8.1. Cargos, salários e benefícios .....	44
8.2. Plano de carreira .....	45
8.3. Calcular os encargos sociais incidentes sobre a remuneração.....	46
8.4. Análises de gestão de cargos .....	46
<b>9. PLANO FINANCEIRO I.....</b>	<b>47</b>
9.1. Investimento inicial .....	47
9.2. Capital de giro .....	47
9.3. Projeção de vendas .....	47
9.4. Fluxo de caixa.....	48
<b>8. PLANO PESSOAL II.....</b>	<b>49</b>
8.5. Formas de recrutamento .....	49

8.6. Seleção de pessoal .....	50
8.7. Avaliação de Desempenho .....	51
8.8. Treinamento e Desenvolvimento de Pessoal .....	54
<b>9. PLANO FINANCEIRO II .....</b>	<b>58</b>
9.5. Orçamentos .....	58
9.6. DRE .....	58
9.7. Projeção Tributária .....	59
9.8. Análise do investimento .....	59
<b>10. PLANO ESTRATÉGICO .....</b>	<b>61</b>
10.1. SIM – Sistema de Informação de Marketing .....	61
10.2. Análise de Ambiente - Matriz SWOT .....	63
10.2.1. Análise ambiental externa – oportunidades e ameaças.....	63
10.2.2. Análise Ambiental interna – forcas e fraquezas.....	64
10.2.3. Matriz Swot da empresa Ateliê Unhas em Gel Ltda. ....	65
10.3. Estratégias de posicionamento de mercado .....	65
10.4. Estratégia de Balanced Scorecard .....	65
<b>11. PLANO DE PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO .....</b>	<b>67</b>
11.1. Estrutura, sistemas e características de produção .....	67
11.2. Produtividade e Capacidade .....	67
11.3. Planejamento e controle da produção .....	68
11.4. Layout .....	69
11.5. Listagem de possíveis fornecedores .....	72
11.5.1. Fornecedores de matérias para a execução do serviço .....	72
11.5.2 Fornecedores de matérias de escritório.....	74
11.5.3 Fornecedores de matérias de limpeza .....	75
11.5.4. Fornecedores dos bens patrimoniais.....	76
11.6. Processo de recebimento e controle de materiais .....	77
11.7. Indicadores de estoques .....	77
11.8. Ferramentas de TI aplicáveis ao processo de planejamento e controle da logística e produção .....	78
11.9 Recursos patrimoniais e formas de controle do patrimônio (inventário) .....	79
11.10. Fluxograma logístico .....	80
11.11. Programas de logística reversa e sustentabilidade .....	80
11.12. Relacionamento, vendas e acompanhamento pós – serviços.....	81

<b>12. PROJEÇÕES DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO .....</b>	<b>83</b>
12.1. Gastos, custos, despesas, investimentos e perdas .....	83
12.2. Método de rateio dos custos .....	88
12.3. Custo do produto ou serviço .....	88
12.4. Preço de venda.....	90
12.5. Margem de contribuição .....	91
12.6. Ponto de equilíbrio .....	91
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>92</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>96</b>
<b>APÊNDICES .....</b>	<b>100</b>

## **1. SUMÁRIO EXECUTIVO**

### **1.1. Conceito do negócio**

O negócio foi escolhido por ser um ramo promissor com grandes tendências de crescimento e com poucos concorrentes. O quiosque será instalado dentro de um shopping devido um grande fluxo de pessoas diariamente, proporcionando praticidade, comodidade e segurança para seus clientes, essa região não possui um empreendimento do mesmo ramo. Portanto, buscará atender mulheres com necessidades comuns e prioritárias na sua vida pessoal em um mesmo ambiente, para se sentirem bem na correria do dia a dia.

### **1.2. Resumo dos principais pontos do Plano de Negócio**

O quiosque tem o foco em alongamentos de unhas, sendo realizado com um material em gel, requer auxílio da tecnologia especial de uma cabine de UV para a secagem desse produto, que só tem resultado desse modo. Fora esse procedimento se tem a manutenção, reposição e esmaltação. Para o cliente do Ateliê Duo Ltda., a proposta é trazer para as mulheres uma comodidade de não precisar se deslocar toda semana para ir a manicure, pois, o procedimento de alongamento nas unhas é feito no mínimo de quinze em quinze dias, podendo ser adiado até para um mês.

As unhas de gel são uma ótima alternativa para quem gosta de unhas bem compridas, mas não consegue deixá-las crescer por muito tempo, para manter o procedimento bonito é necessário fazer manutenção. Além disso, elas são super resistentes e têm aspecto natural. O diferencial fica por conta da técnica de aplicação por profissionais especializados, que recebem treinamento próprio para esse serviço. A secagem que gira em torno de 30 segundos é mais rápida que a secagem da esmaltação tradicional, garantido assim, que as mulheres voltem ao trabalho e com as atividades normalmente, sem danificar as unhas.

### 1.3. Dados dos empreendedores, experiência profissional e atribuições.

<b>Nome:</b>	Débora Galdino Araújo
<b>Endereço:</b>	Rua Tebas, 788 – Alto Vera Cruz
<b>Cidade/Estado:</b>	Belo Horizonte/MG
<b>Telefone:</b>	031 – 9.9428-0604
<b>E-mail:</b>	<a href="mailto:deboragaraujo@yahoo.com.br">deboragaraujo@yahoo.com.br</a>
<b>Perfil:</b>	Formada em Administração de empresas com amplos conhecimentos em Atendimento e Gestão de Pessoas.
<b>Nome:</b>	Rogério de Melo Ferreira
<b>Endereço:</b>	Rua Alabandina, 749 – Caiçara
<b>Cidade/Estado:</b>	Belo Horizonte/MG
<b>Telefone:</b>	031 – 9.9776-8606
<b>E-mail:</b>	<a href="mailto:Rogeriomelo96@hotmail.com">Rogeriomelo96@hotmail.com</a>
<b>Perfil:</b>	Formado em Administração de empresas com amplos conhecimentos em Marketing, e salões de beleza.

Fonte: Elaborado pelos autores

### 1.4. Dados do empreendimento

Razão Social: Ateliê Duo Ltda.

Endereço: Av. Afonso Vaz de Melo, 96, Barreiro – CEP: 30640-070.

Cidade: Belo Horizonte

Estado: Minas Gerais

Telefone: (000) 0000-0000

E-mail: [atelieduo@gmail.com](mailto:atelieduo@gmail.com)

### 1.5. Visão

Ser referência nacional em serviços diferenciados de estética de unhas.

### 1.6. Missão

Prestar serviço de excelência e qualidade, proporcionar bem-estar as nossas clientes.

**1.7. Forma Jurídica**

	Empresário individual
	Sociedade Empresária
<b>X</b>	Sociedade Simples
	Microempreendedor Individual

**1.8. Enquadramento tributário**

<b>X</b>	Simple Nacional
	Lucro Presumido
	Lucro Real

**1.9. Capital social**

	<b>Nome do Sócio</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% de participação</b>
<b>Sócio 1</b>	Débora Galdino Araújo	R\$ 100.000,00	50,00
<b>Sócio 2</b>	Rogério de Melo Ferreira	R\$ 100.000,00	50,00
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 200.000,00</b>	<b>100,00%</b>

**1.10. Fonte de recursos**

A origem dos recursos necessários para a abertura da empresa será capital próprio.

## **2. ANÁLISE DO CENÁRIO / MACRO AMBIENTE**

### **2.1. Oportunidades do negócio**

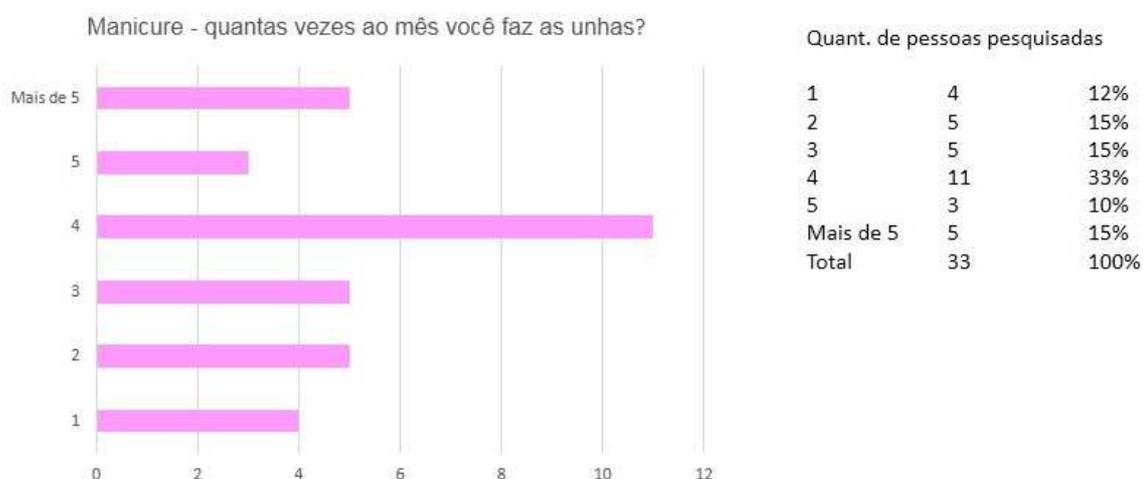
A beleza das unhas tem se tornado um recurso cada vez mais utilizado e sabemos que é indispensável para a autoestima, por este e entre outros motivos, é muito valorizada no universo feminino. As mulheres com as conquistas no mercado de trabalho estão com maior poder aquisitivo, sendo assim, gastam mais com estética. O grande atrativo no negócio é que o serviço de aplicação de unha gel está ganhando grande espaço no mercado, já que, ainda que pareça mais prático cuidar de unhas e cabelos em um só salão de beleza, as mulheres estão optando por lugares especializados em manicure por que o serviço será feito por um profissional especializado na área.

### **2.2. Análise do segmento econômico do negócio**

De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos (Abihpec), O Brasil é o segundo maior mercado mundial no setor de beleza, perde apenas para os Estados Unidos. O lucrativo mercado atrai empresários que investem em novidades para fidelizar novos clientes. Estudos comprovam que a economia cresceu 59% nos últimos 15 anos, o setor de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos cresceu 341%, sem considerar a inflação do período. Não é à toa que as oportunidades para profissionais que atuam nesse segmento têm sido cada vez mais promissoras.

Foi realizada uma pesquisa com mulheres de diversas idades, com intuito de descobrir com que frequências elas fazem as unhas. Podemos notar pelo gráfico a baixo que as mulheres não abrem mão da estética, 34% dessas mulheres vão ao salão uma vez por semana, totalizando quatro vezes ao mês.

Gráfico 1 – Pesquisa de frequência



Fonte: Pesquisa realizada pelo grupo através do google docs

### 2.3. Análise da concorrência

Em relação ao mercado, esse tipo de serviço vem gerando lucros, o interessante desse ramo é que os preços variam de uma forma uniforme, ou seja, a diferença entre os valores das empresas pesquisadas é pequena.

EMPRESA	Planet Nails	Unhas em Gel BH	New Face	Núcleo Fidelidade	Star Nails
LOCAL	Itaú Power Shopping	Palmares	Barro Preto	Gutierrez	Shopping Del Rey
SERVIÇO					
<b>Aplicação</b>	R\$ 115,00	R\$ 100,00	R\$ 120,00	R\$ 135,00	R\$ 110,00
<b>Manutenção</b>	R\$ 115,00	R\$ 60,00	R\$ 75,00	R\$ 95,00	R\$ 70,00
<b>Reposição</b>	R\$ 10,00	R\$ 5,00	R\$ 12,00	R\$ 15,00	R\$ 10,00
<b>Esmaltação</b>	R\$ 13,00	R\$ 10,00	R\$ 15,00	R\$ 10,00	R\$ 13,00

Quadro 1 – Pesquisa de preço

Fonte: Elaborado pelos autores

A partir da análise da concorrência foram avaliados os itens a serem executados na prestação do serviço de unha em gel, que são a aplicação, manutenção, reposição e esmaltação.

Quadro 2 – Média de preço da aplicação

<b>APLICAÇÃO</b>	
<b>Média</b>	<b>116</b>
<b>Erro Padrão</b>	<b>5,787918451</b>
<b>Mediana</b>	<b>115</b>
<b>Modo</b>	<b>Erro:520</b>
<b>Desvio Padrão</b>	<b>12,94217911</b>
<b>Variância da Amostra</b>	<b>167,5</b>
<b>Curtose</b>	<b>0,795277345</b>
<b>Assimetria</b>	<b>0,501657199</b>
<b>Intervalo</b>	<b>35</b>
<b>Mínimo</b>	<b>100</b>
<b>Máximo</b>	<b>135</b>
<b>Soma</b>	<b>580</b>
<b>Contagem</b>	<b>5</b>
<b>Nível de Confiança (90,0%)</b>	<b>12,33895535</b>
<b>IC= R\$ 103,66 R\$ 128,34</b>	

Fonte: Elaborado pelos autores

O preço médio da aplicação é de R\$116,00 reais podendo variar R\$ 28,68 reais, esperasse que a verdadeira media esteja entre R\$ 103,66 e R\$ 128,34 sendo o nível de confiança de 90%.

Quadro 3 – Média de preço da manutenção

<b>MANUTENÇÃO</b>	
<b>Média</b>	<b>83</b>
<b>Erro Padrão</b>	<b>9,823441352</b>
<b>Mediana</b>	<b>75</b>
<b>Modo</b>	<b>Erro:520</b>
<b>Desvio Padrão</b>	<b>21,96588264</b>
<b>Variância da Amostra</b>	<b>482,5</b>
<b>Curtose</b>	<b>-0,58068673</b>
<b>Assimetria</b>	<b>0,771332774</b>
<b>Intervalo</b>	<b>55</b>
<b>Mínimo</b>	<b>60</b>
<b>Máximo</b>	<b>115</b>
<b>Soma</b>	<b>415</b>
<b>Contagem</b>	<b>5</b>
<b>Nível de Confiança (90,0%)</b>	<b>20,94207188</b>
<b>IC= R\$ 62,06 R\$ 103,94</b>	

Fonte: Elaborado pelos autores

O preço médio da manutenção é de R\$83,00 reais podendo variar R\$ 41,88 reais, esperasse que a verdadeira media esteja entre R\$62,06 e 103,94 sendo nível de confiança de 90%.

Quadro 4 – Média de preço da Reposição

<b>REPOSIÇÃO</b>	
<b>Média</b>	<b>10,4</b>
<b>Erro Padrão</b>	<b>1,630950643</b>
<b>Mediana</b>	<b>10</b>
<b>Modo</b>	<b>10</b>
<b>Desvio Padrão</b>	<b>3,646916506</b>
<b>Variância da Amostra</b>	<b>13,3</b>
<b>Curiose</b>	<b>1,219401888</b>
<b>Assimetria</b>	<b>-0,482434543</b>
<b>Intervalo</b>	<b>10</b>
<b>Mínimo</b>	<b>5</b>
<b>Máximo</b>	<b>15</b>
<b>Soma</b>	<b>52</b>
<b>Contagem</b>	<b>5</b>
<b>Nível de Confiança (90,0%)</b>	<b>3,476936887</b>
<b>IC= R\$ 6,92 R\$ 13,88</b>	

Fonte: Elaborado pelos autores

O preço médio da reposição é de R\$10,40 reais podendo variar R\$6,96 reais, esperasse que a verdadeira media esteja entre R\$6,92 e R\$13,88 sendo nível de confiança de 90%.

Quadro 5 – Média de preço da Esmaltação

<b>ESMALTAÇÃO</b>	
<b>Média</b>	<b>12,2</b>
<b>Erro Padrão</b>	<b>0,969535971</b>
<b>Mediana</b>	<b>13</b>
<b>Modo</b>	<b>13</b>
<b>Desvio Padrão</b>	<b>2,167948339</b>
<b>Variância da Amostra</b>	<b>4,7</b>
<b>Curtose</b>	<b>-1,824354912</b>
<b>Assimetria</b>	<b>0,068699133</b>
<b>Intervalo</b>	<b>5</b>
<b>Mínimo</b>	<b>10</b>
<b>Máximo</b>	<b>15</b>
<b>Soma</b>	<b>61</b>
<b>Contagem</b>	<b>5</b>
<b>Nível de Confiança (90,0%)</b>	<b>2,066902145</b>
<b>IC= R\$ 10,13 R\$ 14,27</b>	

Fonte: Elaborado pelos autores

O preço médio da esmaltação é de R\$12,20 reais podendo variar R\$4,14 reais, esperasse que a verdadeira media esteja entre R\$10,13 e R\$14,27 sendo nível de confiança de 90%.

## 2.4. Clientes

O perfil das clientes são com a faixa etária entre 17 a 60 anos, são possíveis moradoras da região em torno do shopping e bairros vizinhos. Mulheres com classe média, que trabalham que cuida do lar e que gostam de estar sempre com o visual em dia. Hoje as mulheres buscam atender suas necessidades em um só lugar, pois com toda a correria do seu dia-a-dia não sobra muito tempo para cuidar da beleza. Pelo fato do O Ateliê Duo Ltda. esta localizado dentro de um shopping center, isso irá proporcionar as clientes a cuidar da beleza e ao mesmo tempo fazer as compras normalmente.

Para fidelizar as clientes, o empreendimento terá promoções durante todo ano. No qual terá o cartão fidelidade, assim que estiver todo preenchido a cliente irá trocar por uma manutenção. E, além disso, iremos entrar em contato com as nossas clientes em datas comemorativas.

### **3. ASPECTOS LEGAIS**

#### **3.1. Definição e Justificativa do Ramo de Atividade do Negócio**

De acordo com o Artigo 966 do código civil, a empresa Ateliê Duo Ltda. se enquadra como atividade empresarial por oferecer prestação de serviço e atividade econômica. A sociedade é limitada, assim, consequentemente a responsabilidade dos sócios também.

#### **3.2. Regime Jurídico e enquadramento tributário**

O Simples abrange o recolhimento unificado tributos e contribuições, por ser uma empresa de pequeno porte será enquadrada em Regime Simples Nacional.

A inscrição no Simples implica pagamento mensal unificado dos seguintes impostos e contribuições (Lei n o 9.317/96, art. 3 o , § 1 o e IN SRF 250/2002, art.5 o § 1 o ): Imposto sobre a Renda da Pessoa Jurídica - IRPJ; contribuição para os Programas de Integração Social e de Formação do Patrimônio do Servidor Público - PIS/Pasep; contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL); contribuição para Financiamento da Seguridade Social Cofins; imposto sobre Produtos Industrializados (IPI); contribuições para a Seguridade Social, a cargo da pessoa jurídica, de que tratam o art. 22 da Lei n o 8.212/1991 e o art. 25 da Lei n o 8.870/1994.

A inscrição no Simples dispensa a pessoa jurídica do pagamento das demais contribuições instituídas pela União, inclusive as destinadas ao Sesc, Sesi, Senai, Senac, Sebrae, e seus congêneres, bem assim as relativas ao salário-educação e à contribuição sindical patronal (IN SRF n o 250/2002, art. 5 o § 7 o).

#### **3.3. Contrato Social**

Contrato social (ou contratualíssimo) indica uma classe abrangente de teorias que tentam explicar os caminhos que levam as pessoas a formar Estados e/ou manter a ordem social. Essa noção de contrato traz implícito que as pessoas abrem mão de certos direitos para um governo ou outra autoridade a fim de obter as vantagens da

ordem social. Nesse prisma, o contrato social seria um acordo entre os membros da sociedade, pelo qual reconhecem a autoridade, igualmente sobre todos, de um conjunto de regras, de um regime político ou de um governante.

### **CONTRATO DE CONSTITUIÇÃO DO ATELIÊ DUO LTDA**

**Débora Galdino Araújo**, brasileira, solteira, nascida em 27/04/1985, empresaria, 066.700.816-00, CI, MG 11.483.087, SSP MG, Rua Tebas, 788, Alto Vera Cruz, Belo Horizonte, MG, 3285-300,

**Rogério de Melo Ferreira**, brasileiro, solteiro, nascido em 22/09/1966, empresário, 630.607.016-87, CI, 2.209-886, PC MG, Rua Alabandina, 749, Caiçara, Belo Horizonte, MG, 30775-330, constituem uma sociedade limitada, mediante as seguintes cláusulas:

**Cláusula Primeira:** A sociedade adota o nome empresarial Ateliê Duo Ltda. e tem sede e domicílio na Via Shopping Barreiro, Avenida Afonso Vaz de Melo, 96, Barreiro, Belo Horizonte – MG, 30640-070.

**Cláusula Segunda:** A sociedade tem por objeto a prestação de serviços na área da beleza, visando gerar rendimento e novos empregos.

**Cláusula Terceira:** A sociedade iniciará suas atividades em 30/06/2016 e seu prazo de duração é indeterminado.

**Cláusula Quarta:** O capital social é R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais) dividido em 200.000 quotas de valor nominal R\$ 1,00 (um real), integralizadas, neste ato, em moeda corrente do País, pelos sócios:

	<b>Nome do Sócio</b>	<b>Valor (R\$)</b>	<b>% de participação</b>
<b>Sócio 1</b>	Débora Galdino Araújo	R\$ 100.000,00	50,00
<b>Sócio 2</b>	Rogério de Melo Ferreira	R\$ 100.000,00	50,00
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 200.000,00</b>	<b>100,00%</b>

**Cláusula Quinta:** As quotas são indivisíveis e não poderão ser cedidas ou transferidas a terceiros sem o consentimento do(s) outro(s) sócio(s), a quem fica assegurado, em igualdade de condições e preço direito de preferência para a sua aquisição se postas à venda.

**Cláusula Sexta:** A responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

**Cláusula Sétima:** A administração da sociedade caberá a Débora Galdino Araújo com todos os poderes e atribuições necessários à administração e representação da sociedade, autorizado o uso do nome empresarial, vedado, no entanto, fazê-lo em atividades estranhas ao interesse social ou assumir obrigações seja em favor de qualquer dos quotistas ou de terceiros, bem como onerar ou alienar bens imóveis da sociedade, sem autorização do(s) outro(s) sócio(s).

**Cláusula Oitava:** Ao término de cada exercício social, em 31 de dezembro, o(s) administrador(es) prestará(rão) contas justificadas de sua(s) administração(ões), procedendo à elaboração do inventário, do balanço patrimonial e do balanço de resultado econômico, cabendo aos sócios, na proporção de suas quotas, os lucros ou perdas apurados.

**Cláusula Nona:** Nos quatro meses seguintes ao término do exercício social, os sócios deliberarão sobre as contas e designarão administrador(es) quando for o caso.

**Cláusula Décima:** A sociedade poderá a qualquer tempo, abrir ou fechar filial ou outra dependência, mediante alteração contratual assinada por todos os sócios.

**Cláusula Décima Primeira:** Os sócios poderão, de comum acordo, fixar uma retirada mensal, a título de "pro labore" para o(s) sócio(s) administrador(es), observadas as disposições regulamentares pertinentes.

**Cláusula Décima Segunda:** A sociedade não se dissolverá com o falecimento de qualquer dos sócios, mas prosseguirá como os remanescentes, pagando a

sociedade ou os sócios remanescentes, aos herdeiros do falecido, sua quota de capital e sua parte nos lucros líquidos apurados até a data do falecimento, pela seguinte forma: 20% (vinte por cento) no prazo de três meses, 30% (trinta por cento) no prazo de seis meses e 50% (cinquenta por cento) no prazo de doze meses, tudo a contar da data do falecimento.

**Parágrafo Primeiro:** No caso do falecimento ou interdição de um dos sócios, seu(s) herdeiro(s) ou representante(s) legal(is) não poderá(ão) participar da sociedade sem a anuência expressa de todos os sócios.

**Parágrafo Segundo:** O pagamento dos valores estabelecidos no caput do presente artigo entende-se como sendo o patrimonial real, ou seja, decorre da avaliação dos ativos e preço de mercado, sempre deduzidas as dívidas da sociedade.

**Parágrafo único:** O mesmo procedimento será adotado em outros casos em que a sociedade se resolva em relação a seu sócio.

**Cláusula Décima Terceira:** Fica expressamente prevista a hipótese de exclusão extrajudicial de sócio(s) minoritário(s), na forma do artigo 1085 do Código Civil, quando a maioria simples do capital social entender que o(s) citado(s) sócio(s) está(ao) pondo em risco a continuidade da empresa, em virtude de atos de inegável gravidade.

**Parágrafo primeiro:** Sem prejuízo de outras condutas, será considerado ato de inegável gravidade:

- a) Conduta incompatível.
- b) Faltas sucessivas (acima de 3 – três) às reuniões de sócios e/ou Conselho Fiscal.
- c) Disputas judiciais e/ou extrajudiciais com terceiros, capazes de afetar, ainda que futuramente, o normal desenvolvimento das atividades da empresa.
- d) Manifesto desinteresse pelas atividades da empresa.

**Parágrafo segundo:** A exclusão somente será válida se determinada em reunião de sócios especialmente convocados para este objetivo, comunicando-se o sócio (cuja

exclusão se pretende) via notificação extrajudicial, com antecedência mínima de 10 (dez) dias, sendo-lhe permitido comparecer e apresentar defesas e impugnações que entender cabíveis.”

**Cláusula Décima Quarta:** Na hipótese de exclusão extrajudicial de sócio, eventuais haveres serão calculados mediante Balanço de Determinação, que será iniciado em até 30 (trinta) da data em que ocorrer a exclusão (podendo o sócio excluído acompanhá-lo) e deverá encerrar em no máximo 90 (noventa) dias, contados do início da elaboração do Balanço.

**Parágrafo único:** Eventuais haveres do sócio excluído serão pagos em 12 (doze) parcelas, mensais e sucessivas, corrigidas pelos índices da caderneta de poupança vigente à época do vencimento, a contar da data do encerramento do balanço, vencendo a primeira prestação em 30 (trinta) dias, a contar da data do encerramento do balanço. Poderão os sócios remanescentes, todavia, optar pelo pagamento em bens, conforme melhor aprover à continuidade da empresa. Neste caso, serão contratadas, à custa da sociedade, 3 (três) empresas idôneas e com “expertise” em avaliações de ativos, para fazer avaliação dos bens, ficando desde já ajustado que valerá o preço médio de avaliação.”

**Cláusula Décima Quinta:** O(s) Administrador (es) declara(m), sob as penas da lei, que não está(ão) impedido(s) de exercer a administração da sociedade, por lei especial, ou em virtude de condenação criminal, ou por se encontrar(em) sob os efeitos dela, a pena que vede, ainda que temporariamente, o acesso a cargos públicos; ou por crime falimentar, de prevaricação, peita ou suborno, concussão, peculato, ou contra a economia popular, contra o sistema financeiro nacional, contra normas de defesa da concorrência, contra as relações de consumo, fé pública, ou a propriedade.

**Cláusula Décima Quarta:** Fica eleito o foro de Belo Horizonte para o exercício e o cumprimento dos direitos e obrigações resultantes deste contrato.

E, por estarem assim justos e contratados, assinam este instrumento em 4 via(s).

Belo Horizonte, MG, de de 201\_\_

---

**Debora Galdino Araújo**

---

**Rogério de Melo Ferreira**

---

Testemunha 1

Nome:

CPF:

---

Testemunha 2

Nome:

CPF:

### **3.4. Registro na Junta Comercial e Obtenção o NIRE**

O registro legal de uma empresa é tirado na Junta Comercial do Estado ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica (para pessoas jurídicas). Esse passo é equivalente à obtenção da Certidão de Nascimento de uma pessoa física. A partir desse registro, a empresa existe oficialmente o que não significa que ela possa começar a operar.

Os preços e prazos para abertura variam de estado para estado. Para isso, o ideal é consultar o site da Junta Comercial do estado em que a empresa estiver localizada. Registrada a empresa, será entregue ao seu proprietário o NIRE (Número de Identificação do Registro de Empresa) que é uma etiqueta ou um carimbo, feito pela Junta Comercial ou Cartório, contendo um número que é fixado no ato constitutivo.

### 3.5. CNAE

Cada ramo de atividade da empresa tem um código fiscal (CNAE) definido em âmbito federal e pode ser consultado no site [www.curitiba.pr.gov.br](http://www.curitiba.pr.gov.br) ou [www.cnae.ibge.gov.br](http://www.cnae.ibge.gov.br).

Lembre-se de que nem todas as empresas podem optar pelo Supersimples, principalmente as prestadoras de serviços que exigem habilitação profissional. Portanto, antes de fazer sua inscrição do CNPJ, consulte os tipos de empresa que não se enquadram no Supersimples.

Seção:	O	OUTROS SERVIÇOS COLETIVOS, SOCIAIS E PESSOAIS
Divisão:	93	SERVIÇOS PESSOAIS
Grupo:	930	SERVIÇOS PESSOAIS
Classe:	9302-5	CABELEIREIROS E OUTROS TRATAMENTOS DE BELEZA
Esta classe contém as seguintes subclasses:		
9302-5/01	CABELEIREIROS	
9302-5/02	MANICURES E OUTROS SERVIÇOS DE TRATAMENTO DE BELEZA	
Notas Explicativas:		
Esta classe compreende:		
- As atividades de lavagem, corte, penteado, tingimento e outros tratamentos do cabelo para homens e mulheres		
- Os serviços de manicuros e pedicuros		
- As atividades de tratamento da pele, depilação, maquiagem, etc.		
Esta classe não compreende:		
- A fabricação de perucas (36.99)		
- As atividades dos pedólogos (85.16)		
- Os institutos de emagrecimento e de massagem estética (93.04)		

## **4. ESTRUTURA GERENCIAL**

### **4.1. Definição do Plano de Contas**

O plano de contas ordena sistematicamente os eventos econômicos organizando as entradas e saídas da empresa, onde é possível analisar as contas previstas necessárias ao registro contábil.

#### **4.1 ATIVO**

##### **4.1.01 CIRCULANTE**

###### **4.1.01.001 DISPONIBILIDADES**

4.1.01.001.0001 Caixa

4.1.01.001.0002 Bancos

###### **4.1.01.002 CONTAS A RECEBER**

4.1.01.002.0001 Clientes

###### **4.1.01.003 ADIANTAMENTO**

4.1.01.003.0001 Adiantamento de salários

4.1.01.003.0002 Adiantamento de férias

4.1.01.003.0003 Adiantamentos de 13º salário

#### **4.2 ATIVO NÃO CIRCULANTE**

##### **4.2.01 INVESTIMENTOS**

4.2.02.001 Participação societárias

##### **4.2.03 IMOBILIZADO**

4.2.03.001 Imóveis

4.2.03.002 Equipamentos de produção

4.2.03.003 Direitos de uso de linhas telefônicas

4.2.03.004 direito de uso de internet

4.2.03.006 Móveis e utensílios

##### **4.2.04 (-) DEPRECIACÃO ACUMULADA**

4.2.04.001 Amortização de imobiliário

4.2.04.002 Amortização de utensílios

#### **4.3 PASSIVO**

##### **4.3.01 PASSIVO CIRCULANTE**

**4.3.01.001 OBRIGAÇÕES A CURTO PRAZO**

4.3.01.001.0001 Duplicatas a pagar

**4.3.01.002 OBRIGAÇÕES TRABALHISTAS**

4.3.01.002.0001 Salário á pagar

4.3.01.002.0002 13° salário á pagar

4.3.01.002.0003 Férias á pagar

4.3.01.002.0004 FGTS á pagar

**4.3.01.003 PROVISÃO DE FÉRIAS**

4.3.01.003.0001 Provisão de férias

4.3.01.003.0002 Provisão de INSS sobre férias

4.3.01.003.0003 Provisão de FGTS sobre férias

4.3.01.003.0004 Provisão de 13° salário

4.3.01.003.0005 Provisão de FGTS sobre 13°

**4.3.01.004 OBRIGAÇÕES TRIBUTARIAS**

4.3.01.004.0001 Simples nacional á recolher

**4.3.02 PATRIMONIO LÍQUIDO****4.3.02.001 CAPITAL SOCIAL**

4.3.02.001.0001 Capital social

4.3.02.001.0002 (-) Capital a integralizar

**4.3.02.002 RESERVAS**

4.3.02.002.0001 Reservas de capital

4.3.02.002.0002 Reservas de lucro

**4.4 RECEITA****4.4.01 RECEITAS OPERACIONAIS****4.4.01.001 RECEITAS OPERACIONAIS BRUTAS**

4.4.01.001.0001 Receitas com serviços prestados

**4.5 CUSTO****4.5.01 CUSTOS OPERACIONAIS**

4.5.01.001 Mão de obra direta

4.5.01.002 Mão de obra indireta

**4.6 DESPESAS****4.6.01 DESPESAS OPERACIONAS****4.6.01.001 DESPESAS COM PESSOAL**

4.6.01.001.0001 Salário

4.6.01.001.0002 Férias

4.6.01.001.0003 13º salário

4.6.01.001.0004 Vale transporte

4.6.01.001.0005 Vale alimentação

#### **4.6.01.002 DESPESAS ADMINISTRATIVA**

4.6.01.002.0001 Salário Recepcionista

4.6.01.002.0002 Material de Limpeza

4.6.01.002.0003 Honorários contábeis

4.6.01.002.0004 Depreciação

4.6.01.002.0005 Telefone

4.6.01.002.0006 Copa

4.6.01.002.0007 Material de escritórios

4.6.01.002.0009 Publicidade e propaganda

#### **4.6.01.003 DESPESAS OPERACIONAIS**

4.6.01.003.0001 Condomínio

4.6.01.003.0002 Aluguel

4.6.01.003.0003 Salario Manicures

#### **4.6.01.004 DESPESAS FINANCEIRAS**

4.6.01.004.0001 Juros passivos

### **4.7 APURAÇÃO DO RESULTADO**

#### **4.7.01 APURAÇÃO DO RESULTADO**

##### **4.7.01.001 APURAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO**

4.7.01.001.0001 Apuração do resultado do exercício

## 5. ANÁLISE DO MICRO AMBIENTE

Um serviço especializado de aplicação de unha em gel, lucrativo, muito procurado por mulheres, focado no diferencial de profissionais altamente qualificados, proporcionando um momento de aconchego e tranquilidade à nossas clientes, buscando novidades do mercado.

### 5.1. Oferta e Demanda

A demanda desse de segmento tem um alto índice, pois a procura é incessante pelo público alvo, que são mulheres. A princípio este produto foi desenvolvido a partir dos produtos acrílicos, portanto as Unhas de Gel são uma evolução das Unhas Acrílicas (Porcelana).

Os quiosques e salões de manicure que oferecem esse serviço estão cada vez mais se especializando e trazendo novas formas de serviços para as unhas das mulheres, o que torna este mercado atrativo e com uma demanda incrível por produtos.

### 5.2. Curva de Demanda e Oferta

Em época de crise o ramo da beleza é afetado, de acordo com frequência que mulheres deixam de ir ao salão ou fazerem a unha. As unhas em gel estão entre as alternativas mais procuradas na atualidade.

No mercado do ramo de beleza esse serviço tem crescido vertiginosamente. O público feminino é muito fiel aos costumes de beleza e, por sua vez as unhas em gel trazem o benefício da durabilidade, fazendo com que o retorno no salão demore.

### 5.3. Dados do Empreendimento

**Nome:** Ateliê Duo

**Razão Social:** Ateliê Duo Ltda

**CNPJ:** 00.000.000/0000-00

**Ramo:** Unhas de gel.

**Descrição dos Serviços:** Prestação de serviço de manicure e unhas de gel para mulheres.

**Tipo Societário:** LTDA. (VER CONTRATO SOCIAL)

**Endereço:** Via Shopping Barreiro; Av. Afonso Vaz de Melo, Nº 640, Barreiro, Belo Horizonte, MG.

#### **5.4. Descrição da Equipe**

A empresa é composta por 2 (dois) sócios estudantes de administração, sendo que um dos sócios serão a diretor e o gerente. Serão contratados também 4 (quatro) manicures especializadas no ramo e 1 (uma) recepcionista para auxiliar no atendimento.

#### **5.5. Oportunidades de Custo**

A oportunidade de custo foi baseada na taxa SELIC, que foi considerada no financeiro do trabalho como 14,25%.

## 6. ESTRUTURA OPERACIONAL

### 6.1. Estrutura organizacional

A empresa será composta por um diretor, um gerente, uma recepcionista e quatro manicures conforme descrito abaixo.

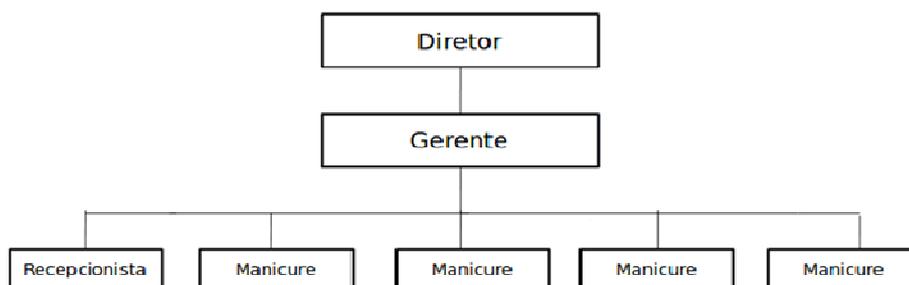
O diretor é um dos sócios do negócio, cuja formação acadêmica será em bacharelado em administração com um ano de experiência em empresa do ramo de prestação de serviços.

O gerente, também sócio da empresa, cuja formação acadêmica será em bacharelado em administração com seis meses de experiência no cargo em empresas do ramo de prestação de serviços e conhecimento na área financeira. Um dos requisitos é ter espírito de liderança.

A recepcionista, cuja formação é ensino médio completo com seis meses de experiência no cargo, tem como requisito boa dicção para com os clientes.

A manicure, cuja formação é ensino fundamental completo com um ano de experiência no ramo de manicure, deve conter seis meses de experiência na área de aplicação em unha em gel.

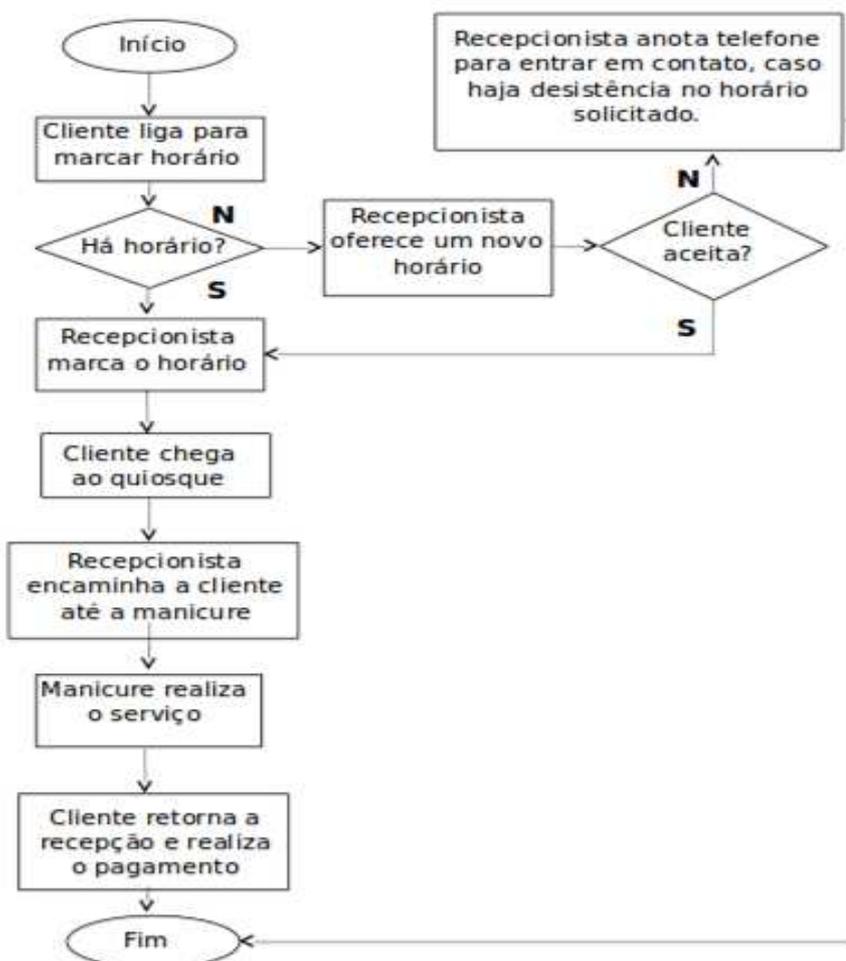
Figura 1 - Organograma



Fonte: Elaborado pelos autores

## 6.2. Fluxograma dos processos internos e representação

Figura 2 - Fluxograma



Fonte: Elaborado pelos autores

## 6.3. Missão, visão, valores e políticas

### 6.3.1. Missão

Prestar serviços de excelência e qualidade, proporcionar bem estar às nossas clientes. Assumir resultados satisfatórios nos serviços prestados, a fim de manter um bom relacionamento com os clientes e ao mesmo tempo contribuindo para a elevação da autoestima das mesmas.

### **6.3.2. Visão**

Ser referência nacional em serviços diferenciados de estética de unhas, promover qualidade nos serviços prestados, ter um espaço aconchegante para oferecer conforto e comodidade para os clientes com alto padrão de qualidade, e o uso de produtos de alta tecnologia no ramo de alongamento de unhas.

### **6.3.3. Valores**

Compromisso com cliente, transparência, inovação, ousadia, desempenho e trabalho em equipe.

### **6.3.4. Políticas**

As políticas da empresa foram alinhadas com os objetivos estratégicos, sendo eles: Estimular o crescimento através do Marketing tecnológico e visual; melhorar a qualidade do serviço prestado buscando satisfação das nossas clientes; desenvolver práticas ambientais adequadas, trabalhando com produtos adequados para o meio ambiente; promover o rejuvenescimento e qualificação dos quadros da empresa; promover a melhoria na eficiência de gestão e na comunicação, inovando e procurando a motivação e obtenção de melhores desempenhos.

## **6.4. Modelo de liderança aplicado no negocio**

O intuito da empresa é realizar um bom atendimento aos clientes, trazer todo conforto e comodidade. Buscando profissionais altamente qualificados, desenvolvendo propagandas e divulgação do nosso produto.

## **6.5. Programa Q.V.T**

O programa QVT da empresa visa promover qualidade de vida no trabalho dos funcionários, com foco no estímulo aos cuidados com saúde e no bem estar, está ligado nas seguintes linhas de ações:

Saúde: Tem como objetivo dar suporte, disponibilizando planos com clínicas de fisioterapia para tratar a postura das nossas manicures que ficam na mesma posição diariamente.

Bem estar: Promover planos de estímulo com base na opinião dos funcionários, reuniões quinzenais para apurar o ponto de vista de todos e trabalhar em conjunto, evitando desgaste de convivência e emocional. Trabalhar de forma que cada pessoa tenha sua satisfação pessoal sempre em alta. Ressaltar que qualidade no trabalho é considerada como a satisfação com o bem-estar físico e mental, relação com outras pessoas, envolvimento em atividades comunitárias e físicas, desenvolvimento pessoal, recreação e independência para realização de atividades.

## **6.6. Modelo motivacional**

A motivação é um fenômeno psicológico. O ser humano vive em busca de experiências. Seja ela subjetiva, como amar e ter uma carreira profissional de sucesso ou experiências objetivas, como os cuidados físicos e independência financeira. Pode ser uma atitude, uma crença, uma satisfação, comportamento, tec. Que, de fato, funcionará como o fiel da balança entre o triunfo ou fracasso de missão.

Podemos considerar que a motivação é a mola propulsora para a realização otimizada de qualquer processo. Um time depende da sinergia do grupo para fazer a diferença. Ter um bom motivo para ação pode ser a diferença entre o sucesso e o fracasso do projeto.

Se formos buscar a origem da palavra motivação, vamos constatar que vem do latim motivos, que significar mover. Ou seja, mover para fazer coisas.

Ao colaborarmos uma ação motivacional é aconselhável recorrer a alguns conceitos fundamentais, senão vejamos: para Abraham Maslow, a fonte da motivação está ligada às necessidades humanas, que podem ser biológicas ou intuitivas. Para ele, no interior de cada ser humano, existe uma hierarquia de necessidades: fisiológicas de segurança, sociais, afeto e auto realização. Já a teoria de ERC ensina que

devemos trabalhar em três frentes de necessidades humanas: de existência, relacionamento e de crescimento.

Também podemos refletir na teoria X e Y de Douglas McGregor. Muito embora haja contestação, acho que há muito a ser assimilado. Por exemplo, na questão do trabalho como fonte de satisfação do ser humano, da receptividade do trabalhador por novos desafios e da habilidade dos membros do grupo em compartilhar e tomar decisões. Também, não devemos ignorar a teoria dos dois fatores ou teoria da motivação-higiene de Frederik Herzberg, como também é conhecida. Ele defende que a motivação resulta da natureza da tarefa e não somente de recompensas ou das condições do trabalho.

Trazendo essas teorias para o campo prático, eu quero crer, que ao elaborar ações motivacionais devemos, no mínimo, nos ater aos seguintes pontos:

- Criação de metas inteligentes: desafiadoras, porém factíveis;
- Participação dos agentes envolvidos. Ao invés de criar e repassar as metas pedir que cada um crie o seu próprio objetivo e negocie a viabilidade da mesma com o seu líder;
- Mantenha feedback constante para toda a organização da performance das equipes
- Recompense bem financeiramente e com honraria. Muitas vezes, uma carta para a esposa exaltando as qualidades do marido funcionando mais que um prêmio em dinheiro;
- Regras simples, transparentes e objetivas;
- Contemplar pontos qualitativos e quantitativos; individuais e coletivos;
- Se atingir a meta se ganha o acordado ou nada feito;

- Inove nas campanhas de incentivos. Prêmios de viagens (misto de lazer com trabalho - congressos) são sempre ótimas oportunidades para provocar o desenvolvimento pessoal e profissional á medida que expõe o participante a novas culturas e aprendizados;
- Recorrer à ajuda de consultores especializados.

Tudo isso é muito importante, mas ao contratar gente para a sua equipe, dê preferência por profissional auto motivado. Aquele que depende de terceiro para atingir sua motivação máxima quase sempre ficara a reboque dos que não tem essa dependência.

#### **6.7. Programa de responsabilidade social**

O Ateliê Duo Ltda. está focado com a responsabilidade social relacionada ao fornecimento da mão de obra das manicures para ensinar a fazer unhas, localizado no Centro Cultural Alto Vera Cruz, endereço: Rua Padre Julio Maria, nº 1577, Bairro: Alto Vera Cruz Belo Horizonte – MG. Assim capacitando novos profissionais no mercado de trabalho, o curso fornecido será gratuitamente.

## **7. PLANO DE MARKETING**

### **7.1. Público-alvo**

O público predominante é o feminino, composto por mulheres com a faixa etária entre 17 a 60 anos. Mulheres frequentadoras de *shopping*, que buscam praticidade, conforto, bem estar e que se preocupam com a aparência. O perfil das clientes do Ateliê Unhas em Gel é bem diferenciado, algumas priorizam a beleza, outras mulheres cuidam de casa e dos filhos, e também têm aquelas que conciliam filhos, casa e trabalho e outras aliam a rotinas de trabalho e turno integral com estudos à noite. Hoje as mulheres buscam atender suas necessidades comuns e prioritárias na sua vida pessoal, para se sentirem bem na correria do seu dia-a-dia de trabalho.

As clientes do Ateliê são possíveis moradoras da região ao entorno do shopping e bairros vizinhos. O consumo do serviço é momentâneo ocorrendo picos em certos dias da semana, e o volume de prestação deste serviço é alto. Pode-se notar também que há uma elevação de prestação de serviço em diferentes meses do ano.

As preferências deste serviço são variáveis, pois cada cliente tem uma opção diferente para tamanhos e cores de esmalte. Entretanto o objetivo do serviço é em geral o alongamento em qualquer tamanho das unhas.

### **7.2. Principais serviços**

O principal serviço oferecido no empreendimento é o alongamento das unhas. A aplicação em gel, manutenção, reposição e esmaltação fazem parte do procedimento. Com o auxílio da tecnologia especial de uma cabine ultravioleta para secagem do gel, a aplicação é feita em apenas duas horas e dura até quinze dias. Esse produto vem para revolucionar, é de uso contínuo e tende a crescer no mercado.

### **7.3. Estratégia de preço**

O objetivo da empresa é fidelizar o maior número de clientes. O preço estabelecido é de acordo com a região e local de funcionamento, assim, ficará definido o valor de R\$ 120,00 para o principal serviço que é a aplicação de unhas em gel. As principais formas de pagamentos serão à vista e nos cartões. Acima de R\$ 100,00 no cartão de crédito, o pagamento poderá ser efetuado em trinta dias. Será oferecido também desconto para pagamentos antecipados em sites de compras coletivas, com até 50% de desconto. Para os clientes será disponibilizado o cartão fidelidade, assim que for preenchido os dez campos do cartão o cliente será presenteado com uma manutenção.

O atendimento será com o horário agendado, para que não ocorra atraso na agenda do dia, o cliente terá tolerância de até 10 minutos além do horário marcado para atendimento, após esses minutos a cliente será reagendada em um novo horário de sua preferência, caso não haja aviso prévio.

### **7.4. Estratégia de comunicação e promoção**

No Ateliê Duo Ltda., os serviços funcionarão de segunda a sábado, o horário de atendimento é de 10:00h às 20:00h. Antes, durante e após o lançamento do empreendimento haverá distribuições de cartilhas por toda região, com valores promocionais, terá também uma página nas redes sociais com finalidade de ter contato direto com as clientes e abordará todos os assuntos referentes ao empreendimento. A empresa criará campanhas mensais, que promove a divulgação de informação o curso gratuito no centro Cultura Alto Vera Cruz. Para facilitar o atendimento das clientes, os materiais direcionados ao Ateliê serão kits na qual cada manicure terá um, contendo todos os materiais necessários para todos os serviços prestados..

### **7.5. Estratégias de distribuição e venda**

O quiosque Ateliê Duo Ltda., está localizado no *Via Shopping Barreiro*, em uma região de grande revitalização e desenvolvimento, o *shopping* está próximo de

importantes bairros como, Milionário, Bairro Novo das Indústrias, Barreiro. Nesse entorno há uma grande concentração de residências, escritórios, hospitais, comércio em geral. Em uma área de fácil acesso, com grande fluxo de pessoas diariamente que buscam praticidade, comodidade e segurança. O Perfil das funcionárias do Ateliê Duo Ltda., são mulheres que já atuam no ramo á bastante tempo, que buscam seus próprios objetivos e metas diante do mercado.

#### **7.6. Previsões de demanda/vendas**

Foi realizada uma pesquisa de previsão de demanda/vendas nos principais concorrentes que trabalham com unhas em gel no mês de setembro/2014 em regiões diversas no município de Belo Horizonte. Essa pesquisa teve como intuito comparar os volumes de vendas destes concorrentes nos últimos quatro meses: maio, junho, julho e agosto. A pesquisa teve como foco os produtos comercializados nos estabelecimentos: aplicação em gel, manutenção, reposição e esmaltação.

Os empreendimentos pesquisados foram: *Planet Nails Del Rey*, *Planet Nails Grajaú*, Estúdio Unhas de Gel e Unhas de Gel BH são os principais concorrentes da empresa Ateliê Unhas em Gel. Todos os valores estão demonstrados no quadro a seguir:

Quadro 6 – Pesquisa de previsão de demanda/vendas dos principais concorrentes.

Planet Nails Del Rey	Meses				Média Móvel
	Maio	Junho	Julho	Agosto	
<b>Serviços</b>					
Aplicação em Gel	1400	1000	900	1200	1125
Manutenção	1400	1000	900	1200	1125
Reposição	200	200	150	250	203
Esmaltação	100	50	50	50	74

Estúdio Unhas de Gel	Meses				Média Móvel
	Maio	Junho	Julho	Agosto	
<b>Serviços</b>					
Aplicação em Gel	250	200	155	235	210
Manutenção	250	200	155	235	210
Reposição	100	85	79	98	90
Esmaltação	34	19	15	25	23

Planet Nails Grajaú	Meses				Média Móvel
	Maio	Junho	Julho	Agosto	
<b>Serviços</b>					
Aplicação em Gel	1395	1250	1100	1400	1286
Manutenção	1395	1250	1100	1400	1286
Reposição	280	200	100	294	218
Esmaltação	215	165	98	312	197

Planet Nails Grajaú	Meses				Média Móvel
	Maio	Junho	Julho	Agosto	
<b>Serviços</b>					
Aplicação em Gel	1200	900	855	1100	1013
Manutenção	1200	900	855	1100	1013
Reposição	118	92	88	110	101
Esmaltação	80	75	60	95	77

Fonte: Elaborado pelos autores

Em relação aos serviços de Aplicação em gel e Manutenção as empresas apresentaram valores idênticos, sendo eles: a empresa *Planet Nails Del Rey* apresentou uma média de vendas por mês de 1.125 aplicações, contra 1.286 da empresa *Planet Nails Grajaú*, 210 aplicações da empresa *estúdios unhas de gel* e 1.013 aplicações da empresa *Unhas de Gel BH*.

Já o serviço de reposição a empresa *Planet Nails Grajaú* apresentou o maior índice de vendas com uma média de 218, contra 203 vendas da empresa *Planet Nails Del Rey*, 101 serviços de reposição prestados pela *Unha de gel BH* e 90 serviços prestados pelo *Estúdio Unhas de Gel*.

O último serviço analisado, esmaltação, apresentou como o maior índice de vendas a empresa *Planet Nails Grajaú* com 197 esmaltações. As empresas *Unhas de Gel BH* e *Planet Nails Del Rey* apresentaram 77,5 e 74 vendas, respectivamente. Por

último a empresa Estúdio Unhas de Gel apresentou o menor valor de vendas, ou seja, 23 esmaltações.

A empresa contará com o atendimento de quatro manicures simultaneamente, onde cada uma delas terá uma média de até duas aplicações diárias, para viabilização dos custos operacionais.

## 8. PLANO PESSOAL I

### 8.1. Cargos, salários e benefícios

Em meio a um mercado com grandes concorrentes, as empresas precisam se empenhar para reter seus talentos que atribuem valor ao empreendimento. Portanto, o primeiro passo para que se realize uma boa gestão de pessoas é a criação de uma estrutura que ajude os funcionários a se adaptarem no cargo e com uma boa remuneração. A empresa Ateliê Duo Ltda., realizou uma pesquisa de mercado para definir tais cargos.

Chiavenato (1999, p. 8)

Conceitua gestão de pessoas como um conjunto de políticas e práticas necessárias para conduzir os aspectos da posição gerencial relacionado às “pessoas” ou recursos humanos, incluindo recrutamento, seleção, treinamento, recompensa e avaliação de desempenho. (CHIAVENATO, 1999, P. 8)

A direção será responsável pelo financeiro, como contas a pagar e receber, rotina administrativa, legislativo, folha de pagamento dos funcionários. A direção será paga com através de pró-labore, por ser uma posição ocupada pela sócia.

O Gerente geral é responsável por realizar as funções de RH, recrutando funcionarias e administrando o trabalho das mesmas, fechamento de fluxo de caixa diário. Esse cargo será ocupado por uma das sócias e a retirada de salário será através de pró-labore.

A Recepcionista é responsável por encaminhar os clientes ao setor que pretende realizar o procedimento. Além disso, irá atender chamadas telefônicas, anotar recados, prestar informações. Registrar as visitas e os telefonemas recebidos. Auxiliar em pequenas tarefas administrativas, como receber pagamento de serviço executado. Fazer planilhas em Excel para controle de marcação de agenda. Terá

salário fixo de R\$1.220,00 (hum mil e duzentos reais) mais vale transporte como benefício.

As manicures vão tratar a estética das unhas. Realizar atividade de aplicação do gel, lixar, tirar cutículas, pintar. A remuneração será no valor de R\$ 2.000,00 com os benefícios inclusos de alimentação e transporte.

A definição de cargo para Chiavenato (1999, p. 160)

O cargo é uma composição de todas as atividades desempenhadas por uma pessoa – ocupante – que podem ser englobadas em um todo unificado e que figura em certa posição formal do organograma da empresa. Assim, para desempenhar as suas atividades, a pessoa que ocupa um cargo deve ter uma posição definida no organograma. (CHIAVENATO, 1999, P. 160).

## **8.2. Plano de carreira**

O plano de cargos e salários é uma forma de determinar as estruturas de cargos e remuneração de forma justa dentro da organização. Esse plano tem a finalidade de alcançar os equilíbrios internos e externos, através da definição das atribuições, de cada cargo.

Para a empresa Ateliê Duo Ltda., a motivação das equipes é uma área essencial. Essa motivação aumenta a produtividade, ganha qualidade nos serviços e nos ganhos financeiros. Sendo assim diminui também a rotatividade de funcionários na empresa. A elaboração do plano de cargo dentro da empresa ira funcionar de forma pratica. Elaboração da descrição do perfil dos cargos, incluindo o comportamental. Definir funções para definir as diferentes remunerações. Portanto a política irá atender a estratégia da empresa Ateliê Duo Ltda.

O plano de cargo, que esta aberta a adaptações, vai basear no plano de cargo horizontal. Ou seja, pretende-se trabalhar por meio de metas, valorizando cargo sem subir de posição.

### **8.3. Calcular os encargos sociais incidentes sobre a remuneração**

O percentual do INSS corresponde a 20% (vinte por cento) e incide sobre a remuneração efetivamente paga ao empregado, conforme dispõe o art. 22 da Lei 8.212, de 24/07/91, regulamentada pelo decreto 356, de 07/12/91, art. 25. Já o FGTS, corresponde a 8% (oito por cento) da remuneração efetivamente paga no mês a cada empregado, criado pela Lei no 5.107/66, art. 2o, disciplinado pela Lei 8.036, de 11/05/90, e regulamentado pelo Decreto 99.684 de 08/11/90.

### **8.4. Análises de gestão de cargos**

A empresa Ateliê é uma sociedade limitada, registrada na junta comercial. Esse tipo de sociedade é a mais indicada para as pequenas empresas, pois os sócios não respondem com seus bens caso a empresa não possua bens suficientes para honrar seus compromissos.

A empresa vai funcionar seis vezes na semana com um sistema de rodízio no horário, início 10h00 e término às 19h00 ou início 11h00 e término 20h00 com duas horas de almoço para os funcionários, totalizando assim 44 horas semanais trabalhadas.

A contratação dos funcionários é baseada no CLT (Consolidação das Leis Trabalhistas), ou seja, com carteira assinada para não assumir o risco e proteger a empresa de possíveis ações trabalhistas e visando também proteger o funcionário caso venha ocorrer algum acidente de trabalho. Será combinado um salário mensal para o cargo de recepcionista com os benefícios inclusos, a manicure irá receber também com os benefícios inclusos no valor salarial. A empresa Ateliê Duo Ltda., dois sócios, duas vão trabalhar diretamente no quiosque e a outra entra apenas como investidora, o valor recebido a ser retirado é através de pró-labore. As despesas com as manicures e a recepcionista serão pagamento de vale refeição, transporte, INSS, pagamento de FGTS, férias, 13º salário e pró-labore.

## **9. PLANO FINANCEIRO I**

### **9.1. Investimento inicial**

De acordo com análise de investimento realizado, chegou-se aos valores necessários para que o empreendimento seja viável. O investimento inicial será de R\$ 200,000,00, esse investimento sairá de capital próprio de cada uma das sócios. Esse investimento inicial será para cobrir os gastos no ano da implantação do projeto.

### **9.2. Capital de giro**

Quanto ao capital de giro do empreendimento, fica definido que o contas a pagar será sempre a vista, pois a receita dará condições para que os pagamentos sejam feitos dessa forma, assim poderá se conseguir descontos nos gastos. As contas a receber vão girar doze vezes ao ano, pois 50% dos recebimentos serão pagos no prazo de 30 dias. Já o estoque vai girar oito vezes ao ano, isso ocorrerá porque os materiais duram 45dias.

### **9.3. Projeção de vendas**

De acordo com os quadros anexos, foram realizadas várias pesquisas de mercado, em empreendimentos parecidos, para que fosse possível chegar ao valor de venda dos serviços e a uma projeção de vendas mais exata possível. Sendo assim, foi encontrado valor de venda de R\$ 276.480,00 no ano, para 2304 aplicações de unhas em gel no valor de R\$ 120,00 cada; o valor de venda de R\$ 115.200,00 ao ano para 2304 manutenções de unhas em gel no valor de R\$ 50,00 cada; o valor de venda de R\$ 12.960,00 no ano, para 864 esmaltações de unhas no valor de R\$ 15,00 cada e, também, o valor de venda de R\$ 8.640,00 no ano, para 864 reposições de unhas em gel no valor de R\$ 10,00 cada. De acordo com esses dados, a receita no primeiro ano será de R\$ 413.280,00, variando 10% ao ano de acordo com a ABIHPEC.

Quadro 7 – Projeção de vendas mensal/anual

Serviços	Valor do Serviço	Total de serviços prestados no ano	Valora receber no primeiro ano
Aplicação	R\$ 120,00	2880	R\$ 345.600,00
Manutenção	R\$ 70,00	2400	R\$ 168.000,00
Esmaltação	R\$ 10,00	960	R\$ 9.600,00
Reposição (por unha)	R\$ 15,00	1920	R\$ 28.800,00
<b>TOTAL</b>		<b>8160</b>	<b>R\$ 552.000,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

#### 9.4. Fluxo de caixa

O fluxo de caixa abaixo mostra a projeção da empresa dentro de quatro anos. Os dados coletados foram baseados em uma pesquisa de mercado para obter um empreendimento diferenciado.

Quadro 8 – Análise de Investimentos

<b>Análise do Investimento</b>	
<b>Ano 1</b>	
Saldo Inicial	R\$ 1.113.645,63
Receita	R\$ 510.600,00
Matéria Prima	R\$ 122.619,48
Despesas Fixas	R\$ 289.148,38
Imposto	R\$ 37.345,56
Saldo Período	R\$ 81.486,60
<b>Total</b>	<b>R\$ 1.195.132,24</b>
<b>Ano 2</b>	
Saldo Inicial	R\$ 2.203.078,08
Receita	R\$ 581.680,00
Matéria Prima	R\$ 122.619,48
Despesas Fixas	R\$ 283.150,08
Imposto	R\$ 45.190,56
Saldo Período	R\$ 110.699,89
<b>Total</b>	<b>R\$ 2.313.777,95</b>
<b>Ano 3</b>	
Saldo Inicial	R\$ 3.658.615,54
Receita	R\$ 617.826,00
Matéria Prima	R\$ 122.619,48
Despesas Fixas	R\$ 298.400,64
Imposto	R\$ 52.453,43
Saldo Período	R\$ 144.352,46
<b>Total</b>	<b>R\$ 3.802.968,00</b>
<b>Ano 4</b>	
Saldo Inicial	R\$ 5.539.143,29
Receita	R\$ 679.608,60
Matéria Prima	R\$ 122.619,48
Despesas Fixas	R\$ 317.056,08
Imposto	R\$ 57.898,77
Saldo Período	R\$ 182.234,27
<b>Total</b>	<b>R\$ 5.721.377,56</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

## 10. PLANO PESSOAL II

### 8.5. Formas de recrutamento

É através do processo de recrutamento e seleção que o gestor consegue verificar se um candidato tem ou não o perfil necessário para ocupar uma vaga de trabalho na empresa. Segundo CHIAVENATO (2000), recrutamento é o conjunto de procedimentos que visa atrair candidatos potencialmente qualificados e capazes de ocupar cargos dentro da organização. O processo da empresa terá um requisito para cada vaga a ser ocupada. O quadro abaixo se refere detalhadamente à disposição dos cargos, quantidade por vagas, requisitos e respectivamente seus status de ocupação:

Quadro 9 - Identificação dos cargos, quantidade, requisitos e seus status

CARGO	QUANT.	REQUISITOS	STATUS
<b>Diretor</b>		Bacharel em Administração 1 Experiência de 1(um) ano	Ocupado
<b>Gerente</b>		Bacharel em Administração 1 Espírito de Liderança	Ocupado
<b>Recepcionista</b>		Ensino Médio Completo 6(seis) meses de experiência no cargo 1 Boa Dicção	A contratar
<b>Manicure</b>		Ensino Fundamental Completo Curso Profissionalizante 4 6(seis) meses de experiência	A contratar

Fonte: Elaborado pelos autores

A técnica de recrutamento que será adotado pelo Ateliê Duo Ltda., será o externo, com anúncios em agências de emprego e em jornais quem possuem anúncios gratuitos. Por isso, o custo direto para recrutar o colaborador será zerado.

Quadro 10 - Identificação da modalidade, da técnica e do custo do recrutamento para cada cargo.

CARGO	RECRUTAMENTO		
	MODALIDADE	TÉCNICA	CUSTO (Despesas Diretas)
<b>Recepcionista</b>	Externo	Anúncios em site	R\$ -
<b>Manicure</b>	Externo	Anúncios em site	R\$ -

Fonte: Elaborado pelos autores

## 8.6. Seleção de pessoal

De acordo com Chiavenato (1999, p. 92), “seleção é o processo onde um recrutador escolhe dentro os candidatos, a pessoa que mais se adequar dentre os candidatos para a vaga disponível”. DeCenzo e Stephen (1996, p. 171) afirmam que “seleção é o processo de escolher o melhor candidato para o cargo”.

Essa seleção de funcionários é feita de acordo com cada cargo disponibilizado: a recepcionista será selecionada via entrevista com perguntas elaboradas pela diretora. A manicure será selecionada via prova prática, onde terá que realizar a aplicação da unha em gel que custará para a empresa o valor de R\$50,00 reais por manicure, esse valor é baseado no preço de custo de uma aplicação da unha em gel.

Para selecionar um profissional de qualidade é preciso desempenho de quem elabora e executa a entrevista, eliminando problemas futuros com o funcionário selecionado. As perguntas serão criadas através dos requisitos exigidos pelo cargo e de acordo com o currículo do candidato. O roteiro da entrevista da recepcionista será realizado pelo gerente com perguntas praticas e objetivas, segue abaixo o modelo a ser utilizado:

### Recepcionista

- 1- Descreva sua personalidade.
- 2- Você tem facilidade de lidar com o público?
- 3- Por que devemos contratá-lo?
- 4- Como você lida com as dificuldades do dia a dia no trabalho?
- 5- Como você poderá contribuir para o desenvolvimento e crescimento da empresa?
- 6- Estado civil?
- 7- Possui Filhos?

O roteiro a ser seguido para contratação de manicure será duas partes, a primeira parte são as perguntas feitas através de uma entrevista com o gerente. Se a manicure passar por essa etapa ela vai executar a segunda parte que é a prova

prática em aplicação de unha em gel. As perguntas abaixo são relacionadas a entrevista da manicure:

1. Descreva sua personalidade.
2. Estado civil?
3. Possui Filhos?
4. Quais as experiências anteriores?
5. O que levou optar por esse tipo de trabalho?
6. Gosta de lidar com o público?

O quadro a seguir detalha qual a técnica e custo que cada cargo irá gerar para a empresa:

Quadro 11 - Identificação da técnica e do custo do recrutamento de cada cargo

CARGO	QUANT.	REQUISITOS	STATUS	RECRUTAMENTO			SELEÇÃO	
				MODALIDADE	TÉCNICA	CUSTO	TÉCNICA	CUSTO
Diretor	1	Bacharel em Administração Experiência de 1(um) ano	Ocupado	Interno	Votação entre as sócias	R\$ -	A mais qualificada	R\$ -
Gerente	1	Bacharel em Administração Espírito de Liderança	Ocupado	Interno	Votação entre as sócias	R\$ -	A mais qualificada	R\$ -
Recepcionista	1	Ensino Médio Completo 6(seis) meses de experiência no cargo Boa Dicción	A contratar	Externo	Anúncios em sites	R\$ -	Entrevista	R\$ -
Manicure	4	Ensino Fundamental Completo Curso Profissionalizante 6(seis) meses de experiência	A contratar	Externo	Anúncios em sites	R\$ -	Entrevista Melhor desempenho	R\$ 50,00

Fonte: Elaborado pelos autores

## 8.7. Avaliação de Desempenho

A avaliação de desempenho é uma ferramenta que busca conhecer e medir o desempenho dos indivíduos na organização em diversos aspectos, estabelecendo uma comparação entre o desempenho esperado e o apresentado por esses indivíduos.

A empresa Ateliê Duo Ltda., tem como objetivo implementar a avaliação de desempenho para treinar e desenvolver habilidade das colaboradoras na organização.

De acordo com a nossa empresa teremos três grupos operacionais sendo eles, gerencial que será ocupado pelo diretor e gerente e um sócio do empreendimento. O grupo administrativo tem apenas a recepcionista e o grupo operacional será

composto pelas manicures.

Foram escolhidos alguns itens de verificação para cada grupo gerencial, abaixo estão os itens e seus conceitos.

#### Grupo gerencial

- Conhecimento com uma visão 360° é conhecer tantos os processos da empresa como as pessoas que fazem com que os processos sejam executados.
- Liderança é uma pessoa capaz de conduzir a equipe, de motivá-la e direcionada para atingir os resultados.
- Qualidade do trabalho é o respeito pelos empregados, pessoas motivadas que participem, executem e sejam recompensadas.
- Foco em resultados é o desenvolvimento de pessoas com competência, capacidade e disposição para alcançar os resultados junta da empresa.

#### Grupo administrativo

- Pontualidade inspira credibilidade e organização dentro da empresa.
- Comunicação tem como objetivo o dialogo entre os funcionários e os clientes, procurando ser preciso nas informações necessárias para um bom a avanço da organização.
- Pro atividade capacidade de agir com foco no resultado positivo que atenda as exigências dos clientes e da organização.
- Conhecimento administrativo é formado na pratica do dia-a-dia de trabalho.
- Relacionamento com Cliente todas as ações deverão ser registradas em memória contendo a identidade, os dados, as características, preferências e detalhes das interações mantidas com os clientes.

#### Grupo operacional

- Comunicação tem como objetivo o dialogo entre os funcionários e os clientes, procurando ser preciso nas informações necessárias para um bom a avanço da organização.
- Trabalho em equipe possibilita a troca de conhecimento e agilidade no

cumprimento de metas e objetivos compartilhados da organização.

- Serviço ao cliente é satisfazer na plenitude as necessidades e gostos dos clientes.
- Capacidade de aprendizado são de acordo com as competências, habilidades, comportamento e valores são adquiridos como resultado de experiências.

Para a organização, modo de avaliar os colaboradores será através da escala gráfica, um dos métodos mais utilizados dentro das empresas. Nas escalas gráficas as pessoas são avaliadas através de fatores definidos e graduados. Esses fatores são escolhidos antes da avaliação para definir em cada pessoa as características que se pretende avaliar.

A escala da organização de avaliação terá valor de 1 á 5 pontos para cada fator, o ótimo valerá 5 pontos, bom valerá 4 pontos, regular valerá 3, ruim valerá 2 pontos e o péssimo valerá 1.

O método realizado para essa avaliação é na própria organização no horário de expediente através de formulário fornecido pela gerente e será anônimo, ou seja, o funcionário não precisa se identificar. Devera ser submetido a avaliação funcionários que estiverem ocupando o cargo pelo menos a três meses.

O grupo gerencial terá sua avaliação feita pelo diretor e os demais funcionários e o grupo operacional e o grupo administrativo tem como avaliador o gerente. Essa avaliação será realizada de seis em seis meses com um mês para divulgar os resultados coletados.

Após concluir a avaliação precisara do calculo das medias de cada avaliado, tendo que atingir uma nota de corte de 2,5. O colaborador que não atingir essa media será direcionado primeiramente ao treinamento para correção dos erros encontrados.

Não serão avaliados questionários com resposta totalmente iguais. O custo dessa avaliação para empresa será apenas da impressão do formulário que foi projetado para R\$1,00 cada impressão que a principio serão seis formulários, acontecerá no

horário de expediente dentro da empresa não existindo custos extras.

Os formulários para avaliação dos funcionários da empresa Ateliê Duo Ltda., se encontram nos Anexos 1, 2 e 3 do trabalho e cada formulário é dividido de acordo com o seu grupo organizacional.

### **8.8. Treinamento e Desenvolvimento de Pessoal**

Entende-se que treinamento tem como finalidade melhorar o desenvolvimento profissional do ser humano na sua organização, e no desempenho das suas funções além de ser o processo que visa a preparação e o aperfeiçoamento das habilidades e dos conhecimentos dos funcionários de uma organização. “Treinamento é um processo de assimilação cultural em curto prazo, que objetiva repassar ou reciclar conhecimento, habilidades ou atitudes relacionadas diretamente a execução de tarefas ou a sua otimização no trabalho” (MARRAS 2001, p.145).

O treinamento é importante com objetivo de capacitar o profissional que será baseado

e adotado pela empresa de acordo com a técnica de treinamento de classe, ou seja, fora do local de trabalho, isto é em sala de aula. Os colaboradores estarão juntos a um instrutor que vai transmitir o conteúdo do treinamento.

As quatro etapas do treinamento envolvem o diagnóstico de carência que é o levantamento das necessidades a ser treinada, a decisão quanto a estratégia para a solução que seria o desenho do programa de treinamento, a implementação que aplica o programa de treinamento e o controle dos resultados das avaliações do treinamento.

A primeira etapa deste processo é o diagnóstico inicial do levantamento das necessidades e dos problemas que irão motivar a realização do treinamento. A metodologia mais clássica, comum e tradicional empregada neste caso, é a constatação negativa de desempenho de um funcionário, quando sua atuação no trabalho encontra-se aquém do que é exigido por seu cargo, algo normalmente presente em descrição de cargos e documentos similares. Em outras palavras, o

parâmetro mais comum para necessidade de treinamento é a diferença entre o que um funcionário faz e o que deveria fazer o que pode ser expresso através de uma avaliação de desempenho conhecido também como GAP.

A primeira etapa do treinamento pode ser realizada considerando quatro níveis:

- Análise organizacional: A partir da análise global da organização, deve-se identificar aspectos da missão, visão e objetivos estratégicos que o treinamento deve atender.
- Análise de RH: A partir do perfil das pessoas, identificar quais competências são necessárias para que as pessoas possam contribuir para o alcance dos objetivos estratégicos.
- Análise de estrutura de cargo: Identificar as habilidades que as pessoas deverão desenvolver para ocupar seus cargos.
- Análise de treinamento: a partir dos objetivos de treinamento deverá ser analisada a eficiência e a eficácia do programa de treinamento.

A empresa Ateliê Duo Ltda., irá adotar a análise da estrutura de cargo. As habilidades requeridas pela a organização é executar a aplicação de gel nas unhas das clientes e as habilidades que os funcionários possuem é fazer unhas convencionais. Eles ainda não sabem executar esse tipo de trabalho mais elaborado nas unhas. O objetivo do treinamento é que todas as profissionais saibam realizar a aplicação de unha em gel.

A empresa Ateliê Duo Ltda., tem como objetivo implementar a avaliação de desempenho para desenvolver habilidade das colaboradoras na organização. O objetivo a ser esta representado na formula descrita abaixo:

Numero de unhas aplicadas corretamente

---

Numero de unhas aplicadas

Após a realização do treinamento, espera-se que 100% das aplicações de unha em gel sejam elaboradas de maneira correta de acordo com requisitos da organização.

A segunda etapa de treinamento é o desenho que é onde se elabora o programa de treinamento para atender as necessidades diagnosticadas. As colaboradoras a serem treinadas serão as quatro manicures selecionadas para trabalhar na empresa. A técnica será o treinamento de classe, fora do ambiente de trabalho. As funcionárias irão aprender a técnica de aplicação de unha em gel com um auxílio de um profissional da área em uma escola técnica do ramo da beleza. Esse treinamento terá início assim que contratar as manicures, pelo fato delas não possuírem experiência no ramo de aplicação em unhas em gel. O treinamento terá duração de 8 horas integral podendo ocorrer em comum acordo entre funcionárias que irão realizar o treinamento juntas. O custo total do treinamento para a empresa será de R\$ 2.800,00 dentro do valor mencionado está incluso o matéria utilizado no treinamento.

A implementação, terceira etapa do treinamento, é a execução e condução do programa de treinamento. A quarta etapa, por sua vez, trata-se da avaliação, isto é, verificação dos resultados obtidos com o treinamento.

O treinamento pode ser realizado em cinco níveis:

- **Reação:** é o “teste do sorriso” ou reação do aprendiz. Mede a satisfação dos participantes quanto a experiência do treinamento. Se o facilitador atraiu a atenção do grupo, se o participante gostou dos exercícios, se a sala é confortável e se recomendaria o treinamento a outros.
- **Aprendizado:** avalia o treinamento quanto ao nível de aprendizagem e se o participante adquiriu novas habilidades e conhecimentos e se mudou suas atitudes e comportamentos em funções do treinamento.
- **Impacto no desempenho:** avalia o impacto no trabalho pelas novas habilidades de aprendizagem e adoção de novas atitudes que mudam o comportamento. As mudanças de comportamento devem ser avaliadas pela observação, avaliação 360º graus ou pesquisa com os colaboradores. Se não há mudanças comportamentais, então o treinamento não está funcionando ou algo estranho no programa de treinamento. Quando o colaborador retorna ao ambiente de trabalho, muitos fatores em conjunto podem apoiar a mudança

comportamental, incluindo o papel de apoio do gerente e um clima que facilite e incentive a tentativa de um novo comportamento.

- Impacto nos resultados da organização: trata-se de medir o impacto do treinamento nos resultados do negócio. O treinamento pode reduzir custos operacionais, aumentar a lucratividade, diminuir a rotatividade ou reduzir o tempo do ciclo quando tem um propósito definido nesse sentido. Também pode criar o valor e vantagens competitivas para a organização.
- Retorno do investimento: também denominado ROI (return on investment). Significa o valor que o treinamento agregou à organização em termos de retorno sobre investimento.

O trabalho tem como base a avaliação de desempenho, por focar em um treinamento para aperfeiçoar as habilidades e desenvolver o GAP dos colaboradores. Após o treinamento espera-se que as manicures elaborem a aplicação de unhas em gel com o retorno com 100% de satisfação sendo analisada pela sócia que irá verificar ao final de uma aplicação se este bem executado o serviço por entender o método da aplicação em unhas de gel.

## **9. PLANO FINANCEIRO II**

### **9.5. Orçamentos**

O investimento inicial da empresa Ateliê Duo Ltda., será de R\$ 200.000,00, desse investimento R\$ 115.475,76 serão investidos nas despesas iniciais para a abertura do negocio, como a compra das matérias iniciais para o estoque, a compra do mobiliário e do quiosque, compra dos equipamentos como, suportes, cabines UV, computador e para a publicidade inicial do negocio, panfletos, cartilhas e cartões de visitas. O quadro detalhado das despesas iniciais encontra-se no apêndice. Assim, ficará como saldo inicial no caixa do Ateliê Duo Ltda., R\$ 84.524,24.

O processo de recrutamento será feito por meio de publicações gratuitas em sites de emprego, assim entrará como parte de orçamento de mão de obra, apenas os salários e benéficos, o salário vai variar 8,8% ao ano. O que também sofrerá variação será o valor do aluguel que vai variar 5,26% ao ano.

Será disponibilizado como recurso para divulgação da empresa R\$ 100,00 mensalmente referente à publicidade. O investimento em matéria prima no primeiro ano será de R\$ 39.562,72, esse valor será usado para a compra de todos os materiais indicados no quadro anexo.

### **9.6. DRE**

De acordo com a previsão de vendas, que foram feitas através de pesquisas no mercado, e estão especificadas nos quadros que se encontra no apêndice do trabalho, a empresa vai apresentar lucro de R\$ 122.886,60 no primeiro ano, R\$ 156.239,89 no segundo ano e R\$ 194.446,46 no terceiro ano, assim, sendo um projeto viável de acordo com os números encontrados no apêndice quadro DRE. A variação de vendas será de 10% ao ano.

## 9.7. Projeção Tributária

A projeção tributária foi calculada de acordo com a receita nos cinco primeiros anos, conforme o quadro de impostos que se encontra no apêndice, o Ateliê Duo Ltda., terá que pagar de imposto R\$ 37.345,56 no primeiro ano, R\$ 45.190,56 no segundo ano e R\$ 52.453,43 no terceiro ano. O sistema de tributação é o simples nacional, por isso, houve variação na alíquota dos impostos entre 4,5% e 8,49%, por ser uma empresa prestadora de serviço.

## 9.8. Análise do investimento

### VPL

O quadro Valor Presente Líquido - VPL anexo, mostra que ao final de três anos o empreendimento pagou o investimento e sobrou R\$ 57.088,10, mostrando aos investidores que o projeto é viável, considerando o custo de oportunidade de 1,135%.

### TIR

Segundo quadro anexo onde foi calculado a TIR e projeto é viável, pois a TIR foi de 2,24669%, significando que a Taxa Interna de Retorno foi maior que o custo de oportunidade ao final de três anos.

### Payback

O Payback é o tempo decorrido entre o investimento inicial e o momento no qual o lucro líquido acumulado se iguala ao valor desse investimento.

Assim, conforme o quadro VPL anexo, o Payback simples, onde não leva em consideração a taxa de juros, nem a inflação do período ou o custo de oportunidade, foi de dois anos e cinco meses e quinze dias. Já o Payback Descontado que traz o valor presente e os valores futuros do fluxo de caixa, considerando a taxa de desconto foi de dois anos oito meses e quinze dias.

**Lucratividade/Rentabilidade**

A lucratividade é o retorno do empreendimento comparado com a receita, considerando os 3 (três) primeiros anos foi de 22% no primeiro ano, 26% no segundo ano e de 29% no terceiro ano. A rentabilidade que é o lucro sobre o investimento, foi de 61% no primeiro ano, 78% no segundo ano e 97% no terceiro ano, considerando o valor total do lucro líquido ao final de cada ano e o investimento inicial, demonstrando assim, retorno sobre o capital investido.

## 10. PLANO ESTRATÉGICO

O plano estratégico vem se tornando cada vez mais importante nas organizações. É por meio desta ferramenta que se torna possível alcançar os objetivos da empresa, seja por meio da produção de bens ou prestação de serviços. Neste cenário, pode-se observar que o planejamento estratégico passa a ser uma ferramenta valiosa em uma organização, pois minimiza ações incorretas e de risco, buscando alcançar os objetivos propostos e a obtenção de desempenho sustentável e lucratividade. Este trabalho enfocará a importância de um planejamento estratégico em um quiosque de aplicação de unhas em gel, mostrando o quanto é necessário possuir um controle financeiro, ferramentas de marketing, treinamentos e desenvolvimentos para o sucesso da organização. O empreendimento distribuirá cartilhas por toda a região, com valores promocionais.

### 10.1. SIM – Sistema de Informação de Marketing

Para o Ateliê Duo Ltda., obter vantagem competitiva sustentável e ficar a frente dos seus concorrentes precisara monitorar a todo o momento os acontecimentos que ocorrem no ambiente interno e externo do negócio. O SIM é essencial para apoiar o processo de decisão de marketing, fornecendo informações importantes para o desenvolvimento do negócio, reduzindo o grau de incerteza e os erros das escolhas dos gestores, contribuindo com a melhoria de processo de decisões.

“Um sistema de inteligência de marketing é um conjunto de procedimentos e fontes usado por gerentes para obter informações diárias sobre ocorrências no meio ambiente de marketing. O sistema de registros internos fornece dados de resultados, enquanto o sistema de inteligência de marketing fornece dados de eventos. Os gerentes de marketing coletam informações de marketing de diversas maneiras: lendo livros, jornais e publicações setoriais; conversando com clientes, fornecedores e distribuidores; acompanhando mídias sociais na internet; e participando de reuniões com gerentes de outras empresas. (KOTLER E KELLER, 2012, P.73)”.

O sistema de informação de marketing da empresa Ateliê Duo Ltda., será constituído da seguinte forma:

- O **sistema de registro Interno** adotado pela empresa será a planilha de excel onde serão inseridas informações importantes para o controle e monitoramento da empresa, como: planilha de cadastro de clientes, planilha de agendamento de horário, planilha de gastos internos, planilha de recebimentos, planilha de controle de horário dos funcionários e planilha de controle de material.
- O **sistema de inteligência de Marketing** do Ateliê Duo Ltda., terá seu foco principal nas redes sociais com finalidade de ter contato direto com todos os clientes e ao mesmo tempo obter informações sobre novas tendências no mercado na área de beleza incluindo visitas em feiras no ramo. O investimento total para visitas as feiras, será anual no valor de R\$4.000,00, sendo assim, cada sócia poderá ter despesas de até R\$1.000,00 pagas pela empresa.
- A **pesquisa de marketing** será realizada através de formulários preenchidos pelas clientes, com foco na melhoria do atendimento e medir o nível de satisfação das mesmas. Portanto com o resultado dessa pesquisa, pode-se chegar aos principais pontos positivos e negativos do empreendimento, com o objetivo de maximizar os lucros. O custo com formulários para pesquisas será de R\$ 3,00 diário totalizando em media R\$66,00 por mês.
- A análise de dados: Ateliê Duo Ltda., irá reunir selecionar, avaliar e distribuir informações conforme o quadro abaixo.

Quadro 12 - SIM – Sistemas internos de Marketing

CATEGORIA	FONTE	PERIODICIDADE	PESSOA/SMEL	MOTIVO	RELETO/IAÇÃO	CUSTO
Sistema de registro interno	Excel	Diário	Recepcionista Windows	Cadastro de informações	Cadastrar informações necessárias para o atendimento e o controle das informações de empresa	R\$ -
Sistema de inteligência de marketing	Rede Social - Facebook; Instagram	Semanal	Gerente E-mail	Expor colher informações	Publicar informações e promoções, verificar tendências	R\$ -
Sistema de inteligência de marketing	Feira - Fitel	Anual	Sócias Visitas	Buscar novas tendências	Buscar novidades e inovações de mercado para as clientes	R\$ 4.000,00
Pesquisa de marketing	Formulário	Diário	Cliente Papel Impresso	Pesquisa de satisfação	Será utilizado para pesquisa de satisfação das clientes e melhorias no atendimento	R\$ -

Fonte: Elaborado pelos autores

## 10.2. Análise de Ambiente - Matriz SWOT

Para Martins (2006), a análise SWOT é uma das práticas mais comuns nas empresas voltadas para o pensamento estratégico e marketing, é algo relativamente trabalhoso de produzir, contudo a prática constante pode trazer ao profissional uma melhor visão de negócios, afinal de contas, os cenários onde a empresa atua estão sempre mudando.

A Matriz SWOT será utilizada para fazer uma análise de cenário, sendo usada como base para gestão e planejamento estratégico do Ateliê Duo Ltda., um sistema que proporcionará a verificação da estratégica da empresa no ambiente interno e externo em que será situada.

### 10.2.1. Análise ambiental externa – oportunidades e ameaças

Para Casarotto (2002, p.56); o objetivo principal é identificar as ameaças e oportunidades, levando em consideração os objetivos da organização. O empreendimento tem como ameaças: a falta de mão de obra especializada, pois precisa de profissionais tenham conhecimento técnico na área de aplicação de unha em gel; escassez de fornecedores que visitem o empreendimento fazendo

demonstração dos produtos, pois com aumento das vendas on-line e através das lojas físicas esse tipo de serviço tem diminuído gradativamente; novas tendências que podem substituir as unhas de gel, como unhas de porcelana, unhas de fibra de vidro e acrígel.

O empreendimento tem como oportunidades: a ascensão feminina no mercado de trabalho; culto à beleza; busca das mulheres por tendências e inovações no mercado da beleza e o aprimoramento dos materiais à medida que o ramo de unhas em gel cresce no mercado.

### **10.2.2. Análise Ambiental interna – forças e fraquezas**

Força é a diferenciação conseguida pela empresa que pode proporcionar uma vantagem operacional no ambiente empresarial. Destacam-se os pontos fortes do empreendimento: contratos com fornecedores especializados em unhas em gel, cursos de especialização em aplicação de unhas em gel e durabilidade das unhas em gel em comparação com as unhas tradicionais.

“A força ou ponto forte de uma organização é uma característica interna que facilita o cumprimento de sua missão e objetivos. A fraqueza ou ponto fraco é uma deficiência interna capaz de prejudicar o cumprimento de sua missão e de seus objetivos. (LOBATO, 2003, p.64)”.

Fraqueza é uma situação inadequada da empresa, que proporciona uma desvantagem operacional no ambiente empresarial. Segundo Lobato (2003, p.64) a Fraqueza é uma deficiência interna capaz de prejudicar a finalização de sua missão e objetivos com êxito. O empreendimento tem como fraqueza: o preço maior que unhas convencionais e poucas promoções diante dos concorrentes.

### 10.2.3. Matriz Swot da empresa Ateliê Duo Ltda.

Quadro 13 - Matriz Swot

<b>MATRIZ SWOT</b>	
<b>FORÇAS</b> Preço melhor que os dos concorrentes diretos pesquisados  Contrato com excelentes fornecedores na área de gel para unhas  Curso especializado para aplicação do gel  Durabilidade maior que unhas tradicionais	<b>FRAQUEZAS</b> Poucas promoções  Preço maior que unhas convencionais
<b>OPORTUNIDADES</b> Ascensão feminina no mercado de trabalho  Culto a beleza Aprimoramento dos materiais a medida que o ramo de unhas em gel cresce no mercado	<b>AMEAÇAS</b> Falta de mão de obra especializada  Escassez de fornecedores Surgimento de novas tendências que podem substituir as unhas de gel

Fonte: Elaborado pelos autores

### 10.3. Estratégias de posicionamento de mercado

A estratégia de mercado visa o posicionamento de uma organização diante de suas clientes. O posicionamento do Ateliê Duo Ltda. é por usuário, pois as mulheres serão o público alvo, tendo como estratégia um local de atendimento diferenciado por esse tipo de serviço não existir na região do empreendimento, visando o conforto e a qualidade no atendimento. O intuito da empresa é ser um centro de referência de alongamento de unhas, pois o produto e serviço tende a ser inovador na região.

### 10.4. Estratégia de Balanced Scorecard

O Balanced Scorecard é uma ferramenta de planejamento estratégico na qual a entidade tem claramente definida suas metas e estratégias, visando medir o desempenho empresarial através de indicadores quantificáveis e verificáveis.

O BSC emergiu porque é um sistema capaz de compreender a estratégia

empresarial e comunica-la a toda organização (Kaplan e Norton, 2001, pg.22)

No quadro abaixo, foram definidos os objetivos indicadores, meta e ações do BSC. Expondo os três principais objetivos para o crescimento da empresa Ateliê Duo Ltda., sendo eles:

Quadro 14 - Balanced Scorecard

	OBJETIVOS	ESTRATÉGIAS	COMO FAZER	QUEM DEVERIA	RECURSOS NECESSÁRIOS
1	Aumentar as vendas no primeiro trimestre do ano	Criar pacotes promocionais, com valores especiais para atender todas as classes sociais	Realizando pesquisas de mercado, analisando os preços dos concorrentes para tirar base da média de mercado	A diretora e a gerente da loja	Avaliar fluxo de caixa
2	Buscar trabalhar com outros tipos de materiais para o alongamento das unhas, visando alcançar um público maior	Incorporar novos modelos de aplicação e unhas decoradas	Verificando com os fornecedores o valor desses novos métodos e saber a disponibilidade do produto	A gerente	Verificar condições de pagamento
3	Ser consolidado no mercado	Treinamento de equipe para execução de serviços em nível alto	Disponibilizando treinamento para todos os funcionários	Todas as sócias e funcionários	Avaliar custo total dos novos treinamentos

Fonte: Elaborado pelos autores

Para aumentar as vendas no primeiro trimestre do ano, por se tratar de um período de baixa no mercado, como estratégias de resolução deste problema serão criados pacotes promocionais, com valores especiais para atenderem todas as classes sociais. Isso será feito por meio de pesquisas de mercado e analisando os preços dos concorrentes pela direção e gerencia do empreendimento. Assim, para buscar novas tendências de alongamento de unhas para atender um público maior, incorporando novos modelos de aplicação e unhas decoradas, será feito pela gerente pesquisas com fornecedores, visando conhecer, saber valores e disponibilidade dos novos produtos.

O Ateliê Duo Ltda., para ser consolidado no mercado, terá como estratégia para alcançar esse objetivo o treinamento de toda a equipe visando executar um serviço com excelência no atendimento com níveis diferenciados.

## **11. PLANO DE PRODUÇÃO E DISTRIBUIÇÃO**

### **11.1. Estrutura, sistemas e características de produção**

Segundo Alves (1999), o ambiente empresarial caracteriza-se por uma concorrência. Muito baseada no prazo e na satisfação das exigências do cliente traduzidas, frequentemente, no requisito de produtos únicos e exclusivos e entregas imediatas ou em prazos muito curtos.

A estrutura é uma peça fundamental, e de grande importância na gestão de uma empresa. Representa a adequação de tarefas, poderes e responsabilidades. Deve ser delineada de acordo com os objetivos e estratégias da organização, sendo também uma ferramenta básica para alcance dos objetivos dentro da organização.

A estrutura do Ateliê Duo Ltda., será um quiosque, localizado no *via Shopping Barreiro* onde há um grande fluxo de pessoas, a ideia inicialmente é proporcionar o momento de fazer unhas uma experiência prazerosa com objetivo de atender e satisfazer os desejos dos nossos clientes. O investimento é menor comparado com uma loja física tradicional a operação do quiosque tende a ser um diferencial diante dos concorrentes.

### **11.2. Produtividade e Capacidade**

O Ateliê Duo Ltda., terá um controle produtivo, onde as manicures terão que atender suas metas de vendas e desenvolver todos os serviços a serem prestados como: aplicação, manutenção, esmaltação e reposição. Com uma média de projeção de produtividade anual de acordo com os quadros Produtividade, Previsão de Preço e Orçamento de Vendas que se encontram no apêndice, serão feitas 2.880 aplicações, 2.400 manutenção, 960 esmaltação e 1920 reposição. O orçamento de vendas poderá variar de acordo com a produtividade de cada mês/ano.

### 11.3. Planejamento e controle da produção

De acordo com OLIVEIRA (1999) afirma que o propósito do planejamento pode ser definido como o desenvolvimento de processos, técnicas e atitudes administrativas, as quais proporcionam uma situação viável de avaliar implicações futuras de decisões presentes, em função dos objetivos empresariais que facilitarão a tomada de decisão no futuro de modo mais rápido, coerente, eficiente e eficaz. Dentro deles raciocínio, pode-se afirmar que o exercício sistemático do planejamento tende a reduzir a incerteza envolvida no processo decisório e, conseqüentemente, provocar o aumento da probabilidade de alcance dos objetivos e desafios estabelecido pela empresa.

O planejamento e controle da produção foram feitos com uma média de projeção mensal referente aos materiais a serem utilizados de acordo com os serviços a serem prestados. O controle de produção foi elaborado com base no orçamento de matérias primas referente ao número específico de clientes, conforme o quadro abaixo.

Quadro 15 – Planejamento e controle da produção

PCP													
	ANUAL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>Aplicação</b>	<b>2880</b>	173	144	144	144	259	288	230	230	259	288	289	432
<b>Gel</b>	<b>287</b>	17	14	14	14	26	29	23	23	26	29	29	43
<b>Tips</b>	<b>28700</b>	1700	1400	1400	1400	2600	2900	2300	2300	2600	2900	2900	4300
<b>Esmalte</b>	<b>287</b>	17	14	14	14	26	29	23	23	26	29	29	43
<b>Primer</b>	<b>287</b>	17	14	14	14	26	29	23	23	26	29	29	43
<b>Selador</b>	<b>287</b>	17	14	14	14	26	29	23	23	26	29	29	43
<b>Cola</b>	<b>287</b>	17	14	14	14	26	29	23	23	26	29	29	43
	ANUAL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>Manutenção</b>	<b>2400</b>	144	120	120	120	216	240	192	192	216	240	240	360
<b>Gel</b>	<b>242</b>	14	12	12	14	22	24	19	19	22	24	24	36
<b>Esmalte</b>	<b>242</b>	14	12	12	14	22	24	19	19	22	24	24	36
<b>Primer</b>	<b>242</b>	14	12	12	14	22	24	19	19	22	24	24	36
<b>Selador</b>	<b>242</b>	14	12	12	14	22	24	19	19	22	24	24	36
	ANUAL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>Reposição</b>	<b>1920</b>	115	96	96	96	173	192	154	154	173	192	192	287
<b>Gel</b>	<b>192</b>	12	10	10	10	17	19	15	15	17	19	19	29
<b>Tips</b>	<b>19200</b>	1200	1000	1000	1000	1700	1900	1500	1500	1700	1900	1900	2900
<b>Esmalte</b>	<b>192</b>	12	10	10	10	17	19	15	15	17	19	19	29
<b>Primer</b>	<b>192</b>	12	10	10	10	17	19	15	15	17	19	19	29
<b>Selador</b>	<b>192</b>	12	10	10	10	17	19	15	15	17	19	19	29
<b>Cola</b>	<b>192</b>	12	10	10	10	17	19	15	15	17	19	19	29
	ANUAL	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>Esmaltação</b>	<b>960</b>	58	48	48	48	86	96	77	77	86	96	96	144
<b>Esmalte</b>	<b>100</b>	6	5	5	5	9	10	8	8	9	10	10	15

Fonte: Elaborado pelos autores

## 11.4. Layout

O *layout* tem um papel importante, pois a partir dele deve ser decidido como e onde colocar todas as instalações, equipamentos e pessoas. Dentro de um espaço disponível, o *layout* procura uma combinação para fazer as instalações necessárias, a fim de permitir o máximo rendimento para a organização e assim obtendo resultados surpreendentes na redução de custos.

O quiosque ocupará um espaço de 10 metros quadrados, poderá atender até quatro pessoas ao mesmo tempo. É bem pequeno, mas chama atenção de longe. A cor preto com rosa é estratégica para atrair as mulheres e transformar um momento de fazer unhas numa experiência prazerosa. É bem atrativo em termos de *design* e funcionalidades operacionais para os serviços a serem prestados.

Figura 3 – Layout 1



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 4 – Layout 2



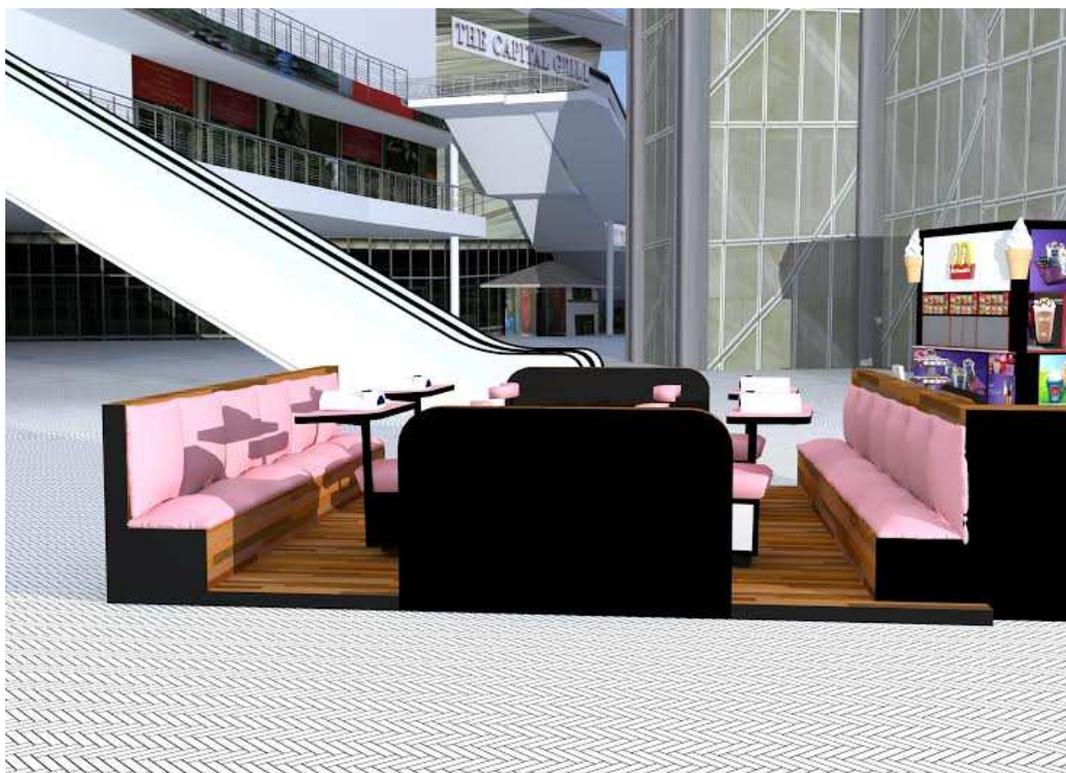
Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 5 – Layout 3



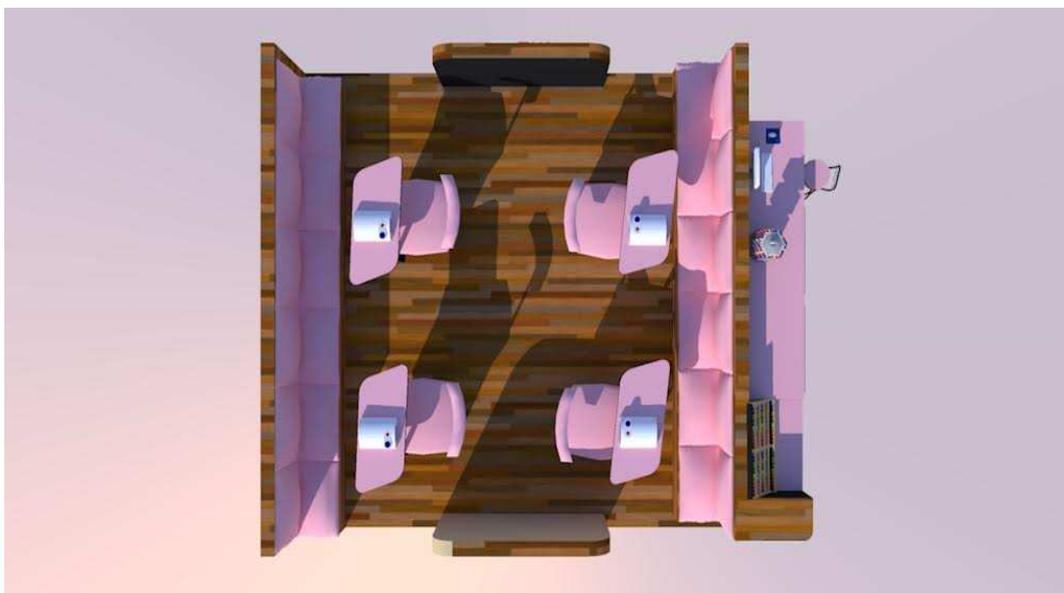
Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 6 – Layout 4



Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 7 – Layout 5



Fonte: Elaborado pelos autores

## **11.5. Listagem de possíveis fornecedores**

Segundo Bertaglia (2006) o processo de seleção de fornecedor não é simples. A complexidade aumenta em função das características do item ou serviço a ser comprado, pois as exigências podem ser maiores ou menores. O ato de comprar deixou de ser simplesmente o de efetuar uma cotação de preços. Há três características básicas que devem ser consideradas em um processo de decisão para se selecionar um fornecedor: preço, qualidade e serviço.

Para definição dos possíveis fornecedores do Ateliê Duo Ltda., será levado em consideração pontos importante como prazo de entrega, pontualidade na entrega, qualidade no atendimento, preços e até mesmo serviços diferenciados.

### **11.5.1. Fornecedores de matérias para a execução do serviço**

Após pesquisa de preço realizada por meio dos entrevistados nas rodas de negócios e nas empresas concorrentes, conseguiu-se encontrar os principais fornecedores de materiais para a prestação deste serviço. Assim, foram descobertos os preços de todos os materiais necessários e comparados conforme tabela a seguir, definindo que, os possíveis fornecedores de matéria-prima da empresa serão:

Quadro 16 – Fornecedores de matérias para a execução do serviço

PRODUTO	FORNECEDOR 1	FORNECEDOR 2	FORNECEDOR 3
	Lojas Rede	Estilo Mulher	Ikesaki
Alicate de Corte	R\$ 32,99	R\$ 34,99	R\$ 34,80
Alicate de Cutícula	R\$ 18,90	R\$ 29,90	R\$ 24,50
Alicate para Corte - Tips	R\$ 17,00	R\$ 14,00	R\$ 19,90
Bloco Polidor	R\$ 2,50	R\$ 2,70	R\$ 2,99
Cola	R\$ 9,99	R\$ 11,00	R\$ 13,00
Esmaltes Beaut Color	R\$ 3,05	R\$ 3,29	R\$ 3,45
Esmaltes Colorama	R\$ 2,80	R\$ 2,99	R\$ 2,90
Esmaltes Impala	R\$ 2,50	R\$ 2,99	R\$ 3,00
Esmaltes Maybelline	R\$ 10,99	R\$ 12,99	R\$ 11,50
Esmaltes Risque	R\$ 2,89	R\$ 2,99	R\$ 3,05
Esmaltes Urbanik	R\$ 4,49	R\$ 4,99	R\$ 4,80
Gel UV Transparente – Kit com 6 (faz 60 unhas)	R\$ 86,00	R\$ 85,00	R\$ 89,90
Lixa Convencional (Pacote com 100)	R\$ 10,99	R\$ 10,00	R\$ 12,00
Lixa Jumbo	R\$ 17,90	R\$ 18,90	R\$ 19,90
Lixa Reta Lavável	R\$ 7,00	R\$ 5,99	R\$ 6,50
Luvas Latex Descartáveis (Pacote com 100)	R\$ 15,00	R\$ 13,00	R\$ 14,50
Mascaras Descartáveis (Pacote com 100)	R\$ 11,90	R\$ 9,70	R\$ 13,00
Palito de Unha (Pacote com 100)	R\$ 25,00	R\$ 29,99	R\$ 27,90
Pincel para Gel	R\$ 23,00	R\$ 25,00	R\$ 27,00
Pincel para Pó	R\$ 19,00	R\$ 16,89	R\$ 22,00
Primer	R\$ 22,00	R\$ 18,00	R\$ 25,00
Removedor de Esmaltes	R\$ 15,99	R\$ 16,99	R\$ 17,58
Selador	R\$ 25,00	R\$ 27,00	R\$ 28,00
Unhas Tips (100 unidades)	R\$ 26,50	R\$ 27,80	R\$ 28,90
Carrinho para esmalte	R\$ 235,60	R\$ 270,00	R\$ 274,90
Maleta multiuso	R\$ 45,50	R\$ 47,00	R\$ 43,30
<b>TOTAL POR FONECEDOR</b>	<b>R\$ 694,48</b>	<b>R\$ 744,09</b>	<b>R\$ 774,27</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

As compras dos materiais relacionados acima serão feitas *online*, nenhuma dessas lojas tem regra para pedido mínimo, mas todas cobram frete se as comprar for realizado até certo valor. As condições de frete e entrega por loja são: Para as compras realizadas nas Lojas Rede, o frete sai de graça se o pedido for maior ou igual a R\$ 150,00 e o prazo de entrega é de 4 dias úteis, para as compras realizadas na loja Estilo Mulher, o frete sai de graça se o pedido for maior ou igual a R\$ 200,00 e o prazo de entrega é de 3 dias úteis e para as compras realizadas na loja Ikesaki, o frete sai de graça se o pedido for maior ou igual a R\$ 200,00 e o prazo de entrega é de 10 dias úteis.

Assim, fazendo uma comparação dos preços e das condições de entrega, conclui-se que, mesmo o frete sendo de graça apenas para pedidos maiores que R\$ 200,00 a loja Estilo Mulher seria a melhor opção, pois a maioria dos produtos são mais

baratos e o prazo de entrega também é menor.

### 11.5.2 Fornecedores de matérias de escritório

Após definição dos materiais de escritório necessários, foram feitas pesquisas nos sites dos três fornecedores listados abaixo, assim, foram encontrados os seguintes valores:

Quadro 17 – Fornecedores de matérias de escritório

PRODUTO	FORNECEDORES		
	Port	Kalunga	Livraria Leitura
Papel A4	R\$ 12,90	R\$ 12,70	R\$ 13,90
Envelope A4	R\$ 0,14	R\$ 0,36	R\$ 0,38
Agenda	R\$ 9,90	R\$ 9,90	R\$ 11,90
Grampeador	R\$ 11,90	R\$ 12,90	R\$ 14,80
Grampo (cx. com 5.000)	R\$ 50,00	R\$ 55,00	R\$ 59,00
Cola Bastão	R\$ 3,70	R\$ 4,60	R\$ 3,95
Tesoura	R\$ 10,00	R\$ 10,30	R\$ 10,80
Caneta Azul	R\$ 0,75	R\$ 0,62	R\$ 0,85
Lápis	R\$ 0,75	R\$ 0,42	R\$ 0,56
Borracha	R\$ 3,00	R\$ 2,35	R\$ 2,65
Pasta sanfona	R\$ 6,80	R\$ 15,35	R\$ 17,80
Corretivo	R\$ 4,80	R\$ 4,60	R\$ 4,85
Cartucho (Preto e Colorido)	R\$ 58,90	R\$ 65,00	R\$ 71,90
Caixa Organizadora	R\$ 38,60	R\$ 39,90	R\$ 43,50
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 212,14</b>	<b>R\$ 234,00</b>	<b>R\$ 256,84</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Na Port, o frete é de graça nas compras com valores iguais ou maiores que R\$ 150,00 e o prazo de entrega é de 3 dias úteis, já Kalunga, o frete sai de graça nas compras com valores iguais ou maiores que R\$ 100,00 e o prazo de entrega e de 4 a 5 dias úteis e na Livraria Leitura, o frete sai de graça nas compras iguais ou maiores a R\$ 200,00 e o prazo de entrega e de 6 dias úteis.

Assim, comparando os preços e as condições de entrega, as compras efetuadas na Port saem mais em conta, mesmo o frete sendo de graça apenas para compras com valores iguais ou maiores a R\$ 150,00, pois os produtos são mais baratos se comparados aos demais fornecedores.

### 11.5.3 Fornecedores de matérias de limpeza

Para definição dos possíveis fornecedores de materiais de limpeza, os critérios utilizados foram qualidade no atendimento, facilidade na entrega e todos estes fornecedores encontram-se localizados em Belo Horizonte, uma vez que nenhum destes fornecedores tem serviço *online* de vendas. As compras destes materiais em todos os três fornecedores escolhidos são feitas por telefone, abaixo tabela de comparação de preços.

Quadro 18 – Fornecedores de matérias de limpeza

PRODUTO	FORNECEDORES		
	Distribuidora Triângulo	Distribuidora Fenix	Distribuidora Irmãos Brant
Vassoura	R\$ 13,40	R\$ 15,90	R\$ 18,90
Rodo	R\$ 18,00	R\$ 18,50	R\$ 15,40
Balde	R\$ 17,00	R\$ 18,00	R\$ 17,58
Pano de Chão	R\$ 2,77	R\$ 5,96	R\$ 6,10
Flanela	R\$ 4,00	R\$ 2,56	R\$ 3,80
Multiúso limpador diário	R\$ 2,80	R\$ 2,95	R\$ 3,05
Lixeira inox	R\$ 20,00	R\$ 39,80	R\$ 38,20
Lixeira	R\$ 10,00	R\$ 17,50	R\$ 16,35
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 87,97</b>	<b>R\$ 121,17</b>	<b>R\$ 119,38</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Para as compras realizadas na Distribuidora Triângulo, a taxa de entrega é fixa de R\$30,00 para qualquer valor de compra e o prazo de entrega é de 2 dias úteis, já para compras realizadas na Distribuidora Fenix, a taxa de entrega é fixa de R\$ 30,00 para compras acima de R\$ 50,00 e o prazo de entrega é de 3 a 4 dias úteis e para compras realizadas na Distribuidora Irmãos Brant, a taxa de entrega é fixa de R\$ 15,00 para qualquer valor de compra e o prazo de entrega também é de 2 dias úteis.

Comparando todas as condições e os preços, mesmo que a Distribuidora Irmãos Brant esteja oferecendo um frete menor, a Distribuidora Triângulo fica em vantagem pois os preços são menores.

#### 11.5.4. Fornecedores dos bens patrimoniais

Segundo Mintzberg (2001), a estratégia de diferenciação por imagem tem como objetivo fazer os clientes enxergarem ou perceberem os produtos e serviços de maneira diferente no mercado. A imagem, dentro dessa concepção, é a forma dos consumidores perceberem os atributos dos produtos e serviços ao compará-los a outras opções existentes.

A escolha dos fornecedores dos bens patrimoniais foi rigorosa, uma vez que todos estes bens fazem parte da imagem da empresa, o projeto por ser um quiosque no meio de um *shopping* e bem visível, então, tudo ficará a amostra durante o período de funcionamento.

Quadro 19 – Fornecedores dos bens patrimoniais

Fonte: Elaborado pelos autores

PRODUTO	VALOR POR FORNECEDOR		
	Quiosque Ferratto	Monteck Quiosques	Graffias
Quiosque (mobiliario)	R\$ 73.200,00	R\$ 78.500,00	R\$ 66.329,00
<b>PRODUTO</b>	<b>Estilo Mulher</b>	<b>Empório das Unhas</b>	<b>Mundo dos Cosméticos</b>
Cabine UV 36 Wats 110Volts	R\$ 256,98	R\$ 195,00	R\$ 130,00
<b>PRODUTO</b>	<b>Valery Cosméticos</b>	<b>Lana Cutícula</b>	<b>ProBahia Acessórios</b>
Estufa de esterelização	R\$ 83,78	R\$ 119,41	R\$ 76,00
<b>PRODUTO</b>	<b>Casas Bahia</b>	<b>Ricardo Eletro</b>	<b>Ponto Frio</b>
Impressora HP Officejet Pro 6230 ePrinter com Conexão WiFi	R\$ 199,00	R\$ 225,30	R\$ 199,00
<b>PRODUTO</b>	<b>Casas Bahia</b>	<b>Magazine Luiza</b>	<b>Ponto Frio</b>
Notebook HP 14-d030br Processador Intel® Core™ i5-3230M, Windows 8.1, 4GB, 500GB, Gravador de DVD, Leitor de Cartões, HDMI, Wireless, Webcam, LED 14"	R\$ 2.000,00	R\$ 2.500,00	R\$ 2.289,00
<b>PRODUTO</b>	<b>Magazine Luiza</b>	<b>Eletronica Santana</b>	<b>Walmart</b>
Telefone sem Fio Intelbras - Identificador de Chamadas Agenda Telefônica TS80V	R\$ 179,00	R\$ 100,00	R\$ 165,00

As observações e comparações dos fornecedores listados acima, desta vez, serão feitas por produto, para melhor clareza e entendimento. Lembrando que todos os

produtos pesquisados são exatamente iguais em todas as empresas.

Para definição da empresa que fará o projeto de arquitetura e montagem do quiosque, foram feitos vários orçamentos de acordo com a planta que já está definida. Nos preços relacionados ao produto Quiosque (mobiliário), estão inclusos o projeto, o material, a montagem e o frete, mostrando claramente, que o Graffias será o fornecedor escolhido. A compra das Cabines UV 36 Wats 110 Volts será realizada na empresa Mundo dos cosméticos pois o preço é menor se comparado aos demais fornecedores e levando em conta que nenhum destes fornecedores cobraram o frete visando a quantidade do produto que será comprada. A compra da Estufa de esterilização será realizada na empresa ProBahia acessórios, pois mesmo o prazo de entrega sendo 3 dias a mais que as demais empresas, o frete e de graça e o produto é mais barato. A compra da Impressora e do *Notbook* será realizada na Casas Bahia, uma vez que foi encontrado o mesmo produto no mesmo lugar e pela compra dos dois não será cobrado frete, além disso a Casas Bahia dá um desconto de 5% para pagamento a vista. Já a compra do telefone será realizada na Eletrônica Santana, pois o produto é mais barato e nenhuma das empresas pesquisadas cobraram o frete.

#### **11.6. Processo de recebimento e controle de materiais**

Todas as compras dos materiais serão feitas on-line, nos sites dos fornecedores listados na tabela acima, estes, entregaram os materiais no quiosque. O controle dos materiais será feito pela recepcionista, que dará entrada e saída em uma tabela de *Excel*. O processo de uso desses materiais será da seguinte forma: A funcionária que perceber que algum produto está acabando, avisará a recepcionista e esta fará uma lista com os materiais que estão chegando ao fim e realizará uma compra semanal. Após o recebimento dos materiais e a recepcionista dará entrada no estoque físico e no estoque virtual.

#### **11.7. Indicadores de estoques**

Segundo Dias (2011) A determinação do estoque mínimo é também uma das mais importantes informações para a administração do estoque. Essa importância está

diretamente ligada ao grau de imobilização financeira da empresa. O estoque mínimo, também chamado de estoque de segurança, por definição, é a quantidade mínima que deve existir em estoque, que se destina a cobrir eventuais atrasos no ressuprimento, objetivando a garantia do funcionamento ininterrupto e eficiente do processo produtivo, sem o risco de faltas.

Como o quiosque não terá espaço para o armazenamento de estoque e de acordo com o que foi citado no item 2.5, a compra dos materiais se dará de acordo com a percepção dos produtos que estiverem acabando, assim, garantirá que os produtos não falem na hora do atendimento.

### **11.8. Ferramentas de TI aplicáveis ao processo de planejamento e controle da logística e produção**

A princípio o controle de dados do empreendimento será feito por meio do MS *Excel* que será usado para o controle de todos os dados da empresa, assim como, entrada e saída de estoque; cadastro e controle de funcionários; cadastro de clientes e fornecedores, e os dados financeiros da empresa. Essa função será executada pela recepcionista e controlada pelas sócias da empresa.

Segundo Corrêa (1960), um sistema dito ERP tem a pretensão de suportar todas as necessidades de informação para a tomada de decisão gerencial de um empreendimento como um todo.

O ERP *Enterprise Resource Planning* é um sistema de informação que integra todos os dados e processos de uma organização em um único sistema, futuramente ele poderá ser adquirido para auxiliar o gerenciamento da empresa, caso o foco passe a ser em franquias, pois não existe a necessidade de se manter um sistema desse nível no porte do empreendimento atual. Este *software* será projetado pelo fornecedor ERP Pronto e terá um custo de R\$ 510,00 mensais e incluirá neste valor o serviço mensal de acesso e suporte ao sistema e também treinamentos associados aos módulos contratados.

Visando o futuro e a expansão do negócio, poderá ser adquirido o EAN que auxiliará

no controle da entrada e saída de materiais, facilitando e agilizando a leitura dos códigos de barras cadastrados que inicialmente serão feitos manualmente, juntamente com o EDI, que facilitará a integração e padronização das informações juntamente com os fornecedores.

### **11.9 Recursos patrimoniais e formas de controle do patrimônio (inventário)**

Recursos Patrimoniais são instalações, utilizadas nas operações do dia a dia da empresa, mas que são adquiridas esporadicamente. Prédios, equipamentos e veículos da empresa podem ser classificados como recursos patrimoniais. (MARTINS; CAMPOS 2009, p.149)

A organização para a aquisição de bens, como uma nova instalação industrial, é bem diferente da utilizada para comprar equipamentos mais simples como um fundido para ser usinado. Adquirir bens envolve muito mais recursos, é extremamente particular, com projetos e tecnologias específicas, e é feito muito esporadicamente (às vezes, uma única vez). Já no caso do fundido, que é comprado, por exemplo, duas vezes por mês, há muito mais rotinas, padrões e experiências. (MARTINS; CAMPOS 2009, p.149)

De acordo com pesquisa realizada nos trabalhos anteriores para se descobrir os recursos patrimoniais necessários para o desenvolvimento do projeto, foi possível definir os melhores recursos a partir de seus preços e tempo de depreciação. Abaixo tabela detalhada com todos os recursos patrimoniais do Ateliê Duo Ltda.

Quadro 20 – Recursos Patrimoniais

<b>Recursos Patrimoniais</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço</b>	<b>Valor Final</b>
Quiosque com mobiliário	1	R\$ 66.329,00	R\$ 66.329,00
Cabine UV	4	R\$ 130,00	R\$ 520,00
Estufa de Esterelização	4	R\$ 76,00	R\$ 304,00
Impressora	1	R\$ 199,00	R\$ 199,00
NoteBook	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Telefone sem fio	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 69.452,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

### 11.10. Fluxograma logístico

Fluxogramas são formas de representar, por meio de símbolos gráficos, a sequência dos passos de um trabalho para facilitar sua análise. Um fluxograma é um recurso visual utilizado pelos gerentes de produção para analisar sistemas produtivos, buscando identificar oportunidades de melhorar a eficiência dos processos. (PEINADO; GRAEML, 2007).

No item 6.2 encontra-se o fluxograma do processo logístico do Ateliê Duo Ltda., desde o interesse da cliente em receber a prestação do serviço, passando pelo recebimento da cliente na empresa, até a finalização do serviço e pagamento.

### 11.11. Programas de logística reversa e sustentabilidade

Na logística reversa do pós-venda, segundo Leite (2003), o retorno de produtos ao centro produtivo ou de negócios, ou logística reversa de pós-venda, como pode ser chamada, é definida da seguinte maneira: [...] específica área de atuação da logística reversa que se ocupa do planejamento, da operação e do controle do fluxo físico e das informações logísticas correspondentes de bens de pós-venda, sem uso ou com pouco uso, que por diferentes motivos retornam aos diferentes elos da cadeia de distribuição direta, que constituem uma parte dos canais reversos pelos quais fluem esses produtos.

Assim, logística reversa do Ateliê Duo Ltda. será a de pós-venda, onde se dará a

garantia/qualidade do serviço prestado. A logística reversa dos atendimentos será feita da seguinte forma: se houver algum imprevisto com o serviço prestado, caso alguma unha descole ou quebre, e não tenha mais que uma semana que ela foi feita, será feita a reposição ou o conserto da unha.

A logística reversa está ligada ao mesmo tempo, a questões legais e ambientais e as econômicas, o que coloca em destaque e faz com que seja imprescindível o seu estudo no contexto organizacional, porque é o processo por meio das quais as empresas podem se tornar ecologicamente mais eficiente por intermédio da reciclagem, reuso e redução da quantidade de materiais usados (CARTER; ELLRAM,1998).

Pensando em o que a empresa poderá fazer para ser sustentável e ajudar ao meio ambiente, será feita uma campanha de recolhimento de vidros de esmaltes, a campanha visa o envolvimento das clientes que poderão realizar doações dos vidros de esmalte que não utilizaram mais, estes vidros serão depositados dentro de uma urna localizada dentro do quiosque e, toda vez que essa urna encher, será levado para a ASMARE - Associação dos Catadores de Papel, Papelão e Material Reaproveitável, localizada na Rua Ituiutaba, 460 - Prado, Belo Horizonte - MG, 30410-660.

#### **11.12. Relacionamento, vendas e acompanhamento pós – serviços**

O Ateliê Duo Ltda., pretende investir da melhor forma possível no atendimento as clientes treinar suas funcionarias de maneira agradar aos clientes e suprir suas necessidades e desejos. Ao recepcionar as clientes, a funcionaria deverá ser cortes e educada, esse primeiro contato deve mostrar firmeza as clientes e o quanto são especiais.

No Ateliê, o plano para fidelizar as clientes será através de clientes que ficaram satisfeitas com o atendimento. Antes, durante e após o lançamento do empreendimento haverá distribuições de cartilhas por toda região, com valores promocionais e terá também uma página nas redes sociais com finalidade de ter um relacionamento direto com as clientes onde abordará todos os assuntos referentes

ao empreendimento como: dúvidas, sugestões e reclamações.

As principais formas pagamentos serão à vista e nos cartões. Acima de R\$ 100,00 no cartão será dividido até 2x sem juros. Será oferecido também desconto para pagamentos antecipados em sites de compras coletivas, com até 50% de desconto.

## **12. PROJEÇÕES DE CUSTOS E FORMAÇÃO DE PREÇO**

Silva (2008) descreve que a contabilidade de custos é um ramo da ciência contábil utilizada para identificar, mensurar, registrar e informar os custos dos produtos, mercadorias ou serviços vendidos, aplicando os princípios contábeis da mesma forma que a contabilidade geral, com a finalidade de se apurar resultados e valorizar os estoques, alertando os administradores para quaisquer resultados que exijam correção.

A formação de preço do serviço prestado pelo Ateliê Duo Ltda., se dá no processo de pesquisa de mercado com algumas variáveis diferentes, no modo como o é serviços aceito, os custos que afetam o serviço, levando em conta a concorrência do mercado em que se encontram assim os preços podem se fixados com base nos custos, com base no mercado ou uma combinação entre os dois. Os processos de custeamento é que nos leva a uma adequação de um menor custo para o produto e serviços para a sua formação de preço.

### **12.1. Gastos, custos, despesas, investimentos e perdas.**

O negócio consiste em um quiosque de aplicação de unha em gel, empresa chamada Ateliê Duo Ltda. O investimento inicial da empresa Ateliê Duo Ltda., será de R\$ 69,452,00 nesse valor esta contabilizada os custos para a abertura do negócio, como a compra do mobiliário e do quiosque, compra dos equipamentos como, suportes, cabines UV, computador e entre outros, conforme quadro de investimento abaixo. O quiosque é o investimento maior, adquirindo ele, restam apenas alguns investimentos relacionados ao serviço fim e administrativo.

Quadro 21 – Análise de Investimentos

<b>INVESTIMENTO</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço</b>	<b>Valor Final</b>
Quiosque com mobiliário	1	R\$ 66.329,00	R\$ 66.329,00
Cabine UV	4	R\$ 130,00	R\$ 520,00
Estufa de Esterelização	4	R\$ 76,00	R\$ 304,00
Impressora	1	R\$ 199,00	R\$ 199,00
NoteBook	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Telefone sem fio	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 69.452,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

As despesas do empreendimento são divididas em despesas fixas e despesas variáveis, dentro de cada classificação de despesas, têm-se as diretas e indiretas. Despesas fixas são relacionadas ao resultante do processo administrativo e financeiro da empresa, compreende todas as despesas financeiras, contábeis, gerenciais e outras de caráter administrativo que não variam de maneira proporcional ao volume de vendas. O CRC-SP/IBRACON, 2000, p.83), diz que: “Despesas fixas, não variam em função do volume de vendas”.

Despesas variáveis são restritas as despesas com vendas, podendo facilmente ser apropriadas ao produto. Sua classificação e de suma importância para a confecção do método de custeio variável, e é necessário uma atenção redobrada para não cometer os mesmos erros do custeio por absorção, usando técnicas de rateio. “ Despesas variáveis: variam de acordo com o volume das vendas.” (CRC-SP/IBRANCON, 2000).

As despesas do negocio estão ligadas a parte administrativa, como salários e comissões, material de escritório, limpeza, aluguel e contas fixas. Segue abaixo os quadros detalhados, referente às despesas do Ateliê Duo Ltda.

Quadro 22 – Despesa Fixa Anual

<b>DESPESA FIXA ANUAL</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço Unitário</b>	<b>Preço total</b>
<b>INDIRETA - MATERIAL DE ESCRITÓRIO</b>			
Papel A4	5	R\$ 12,90	R\$ 64,50
Envelope A4	100	R\$ 0,14	R\$ 14,00
Agenda	2	R\$ 9,90	R\$ 19,80
Grampeador	2	R\$ 11,90	R\$ 23,80
Grampo	5000	R\$ 0,01	R\$ 50,00
Cola	1	R\$ 3,70	R\$ 3,70
Tesoura	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
Caneta azul	12	R\$ 0,75	R\$ 9,00
Lápis	5	R\$ 0,75	R\$ 3,75
Borracha	2	R\$ 3,00	R\$ 6,00
Pasta com Plásticos	2	R\$ 6,80	R\$ 13,60
Corretivo	1	R\$ 4,80	R\$ 4,80
Cartucho (Preto e colorido)	2	R\$ 58,90	R\$ 117,80
			<b>R\$ 350,75</b>
<b>INDIRETA - SALÁRIOS</b>			
Salário Recepcionista	12	R\$ 1.636,80	R\$ 19.641,60
Pró Labore	12	R\$ 2.366,97	R\$ 28.403,64
			<b>R\$ 48.045,24</b>
<b>INDIRETA – SERVIÇOS TERCEIRIZADOS</b>			
Contador	12	R\$ 800,00	R\$ 9.600,00
Telefone e Internet	12	R\$ 200,00	R\$ 2.400,00
			<b>R\$ 12.000,00</b>
<b>INDIRETA - MATERIAL DE LIMPEZA</b>			
Vassoura	1	R\$ 13,40	R\$ 13,40
Rodo	1	R\$ 18,00	R\$ 18,00
Balde	1	R\$ 17,00	R\$ 17,00
Pano de chão	2	R\$ 2,77	R\$ 5,54
Flanela	6	R\$ 4,00	R\$ 24,00
Multiuso limpador diário	12	R\$ 2,80	R\$ 33,60
			<b>R\$ 111,54</b>
<b>TOTAL GERAL</b>			<b>R\$ 60.507,53</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Quadro 23 – Despesa Variável Anual

<b>DESPESA VARIÁVEL ANUAL</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço Unitário</b>	<b>Preço total</b>
<b>INDIRETO</b>			
Panfletos	1000	R\$ 0,10	R\$ 100,00
Blusa de uniforme personalizada	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
Cartão de visita	2000	R\$ 0,35	R\$ 700,00
Participação em feiras de beleza	4	R\$ 1.000,00	R\$ 4.000,00
Redes Sociais			<b>R\$ -</b>
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 5.070,00</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Segundo Eliseu Martins, o custo é um gasto relativo ao bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços. Dentro da classificação de custos existem, custos fixo e custo variável, ambos com subdivisões em direto e indireto.

Bertó e Beulke (2005) relatam que os custos fixos se mantêm inalterados face ao volume de atividade, dentro de certos limites de capacidade, ou seja, não se modificam em razão do crescimento ou da retração ao volume dos negócios dentro desses limites. Já Bertó e Beulke (2005) relatam que custo variável não está necessariamente relacionado com a identificação entre custos/despesas com o produto/mercadoria /serviço. Na realidade, o foco desses custos/despesas está mais relacionado com o volume vendido. Constituem valores que se modificam em relação direta com o volume vendido. Leone (1981) diz que custos diretos são todos os custos que se conseguem identificar com as obras, do modo econômico e lógico, ou seja, é o custo que é identificado naturalmente ao objeto do custeio, os custos são qualificados aos portadores finais (produtos), individualmente considerados. Para Leone (1981), custos indiretos são todos os outros custos que dependem do emprego de recursos, de taxas de rateio, de parâmetros para o débito às obras.

Os custos da empresa estão diretamente ligados aos materiais de produção e os equipamentos utilizados. Segue abaixo os quadros detalhados, dividindo os custos fixos, diretos e indiretos e os custos variáveis, diretos e indiretos.

Quadro 24 – Custo Fixo Anual

<b>CUSTO FIXO ANUAL</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço Unitário</b>	<b>Preço total</b>
<b>DIRETO - MATÉRIA PRIMA</b>			
Esmaltes Beaut color	100	R\$ 3,29	R\$ 329,00
Esmaltes Colorama	100	R\$ 2,99	R\$ 299,00
Esmaltes Impala	100	R\$ 2,99	R\$ 299,00
Esmaltes MAC	30	R\$ 90,00	R\$ 2.700,00
Esmaltes Maybelline	50	R\$ 12,99	R\$ 649,50
Esmaltes Risque	100	R\$ 2,99	R\$ 299,00
Esmaltes Urbanik	80	R\$ 4,99	R\$ 399,20
Luvas Latex descartáveis (Pacote 100 unid)	55	R\$ 13,00	R\$ 715,00
Palito de unha (Pacote 100 unid)	64	R\$ 29,99	R\$ 1.919,36
Removedor de esmaltes	48	R\$ 16,99	R\$ 815,52
Unhas Tips - 100 Unid.	300	R\$ 27,80	R\$ 8.340,00
Gel UV transparente - Kit com 6 (60 unhas)	93	R\$ 85,00	R\$ 7.905,00
Bloco Polidor	1200	R\$ 2,70	R\$ 3.240,00
Cola	96	R\$ 11,00	R\$ 1.056,00
Primer	96	R\$ 18,00	R\$ 1.728,00
Selador	96	R\$ 27,00	R\$ 2.592,00
			<b>R\$ 33.285,58</b>
<b>DIRETO - SALÁRIO</b>			
Salario Manicure (soma de 4 manicures)	12	R\$ 8.051,20	<b>R\$ 96.614,40</b>
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 129.899,98</b>
<b>INDIRETO</b>			
Mascaras Descartáveis (Pacote 100 unid)	16	R\$ 9,70	R\$ 155,20
Lixa convencional (Pacote 100 unid)	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
Lixa Jumbo	48	R\$ 18,90	R\$ 907,20
Lixa reta lavável	96	R\$ 5,99	R\$ 575,04
Aluguel	12	R\$ 6.000,00	R\$ 72.000,00
Condominio	12	R\$ 600,00	R\$ 7.200,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 81.337,44</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Quadro 25 – Custo Variável Anual

<b>CUSTO VARIÁVEL ANUAL</b>			
<b>INDIRETO</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço Unitário</b>	<b>Preço Total</b>
Alicate para Cortes - Tips	8	R\$ 14,00	R\$ 112,00
Avental personalizado	8	R\$ 35,00	R\$ 280,00
Pincel para gel	48	R\$ 25,00	R\$ 1.200,00
Pincel para pó	4	R\$ 16,89	R\$ 67,56
Toalha branca de mão personalizada	190	R\$ 3,65	R\$ 693,50
Alicate de Corte	16	R\$ 34,99	R\$ 559,84
Alicate de Cutícula	32	R\$ 29,90	R\$ 956,80
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 3.869,70</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

## **12.2. Método de rateio dos custos**

Na opinião de Martins (1998:41-42), o custeio por absorção é o método derivado da aplicação dos princípios de contabilidade geralmente aceitos, consistindo na apropriação de todos os custos de produção aos bens elaborados, e só os de produção. Todos os gastos relativos ao esforço de fabricação são distribuídos para todos os produtos feitos. Apesar de não ser totalmente lógico e de muitas vezes falhar como instrumento gerencial, é aceito para fins de avaliação de estoques (para apuração do resultado e para o próprio balanço).

Ateliê Duo Ltda., irá adotar o método de rateio de custo por absorção. Para Silva (2008) o sistema de custeio por absorção classifica os custos em diretos e indiretos, de acordo com a sua possibilidade de serem apropriados aos produtos. Considera que todos os custos de produção são alocados ao produto, e não considera os gastos ocorridos fora da produção, que são custos do período: venda administração e pesquisas e desenvolvimento.

## **12.3. Custo do produto ou serviço**

A empresa e uma prestadora de serviço, o custo a ser definido é de Mão de obra. Estes custos se referem ao salário referente aos funcionários ligados diretamente a produção. A empresa Ateliê Duo Ltda., é optante pelo simples nacional e os cálculos foram feitos com base nessa posição.

Mão de obra direta: é definida por Martins (1998:143) como sendo aquela relativa ao pessoal que trabalha diretamente sobre o produto em elaboração, desde que seja possível a mensuração do tempo despendido e a identificação de quem executou o trabalho, sem necessidade de apropriação indireta ou rateio. Se houver qualquer tipo de alocação por meio de estimativas ou divisões proporcionais, desaparece a característica “direta”.

Os quadros abaixo são referentes aos valores de cada funcionário ligado diretamente a produção da empresa. Os cálculos são feitos baseados numa rotatividade mínima, e as previsões para os anos seguintes são de acordo com a

porcentagem de 8,8% pesquisada anteriormente.

Quadro 26 – Custo de Mão de Obra Mensal Ano 1

<b>Custo de Mão de Obra Mensal 1</b>					
<b>Colaborador</b>	<b>Manicure 1</b>	<b>Manicure 2</b>	<b>Manicure 3</b>	<b>Manicure 4</b>	
Salário	R\$ 1.600,00				
13° do salário	R\$ 133,33				
Férias	R\$ 133,33				
1/3 de férias	R\$ 44,44				
FGTS 8%	R\$ 152,89				
Vale Transporte	R\$ 148,80				
Vale Refeição	R\$ 360,00				
Aviso	R\$ 133,33				
13° salário do aviso	R\$ 11,11				
Férias	R\$ 11,11				
1/3 férias	R\$ 3,70				
FGTS Aviso	R\$ 5,10				
Multa do FGTS	R\$ 78,99				
<b>Total</b>	<b>R\$ 2.816,14</b>				

Fonte: Elaborado pelos autores

Quadro 27 – Custo de Mão de Obra Mensal Ano 2

<b>Custo de Mão de Obra Mensal 2</b>					
<b>Colaborador</b>	<b>Manicure 1</b>	<b>Manicure 2</b>	<b>Manicure 3</b>	<b>Manicure 4</b>	
Salário Líquido	R\$ 1.740,80				
13° do salário	R\$ 145,07				
Férias	R\$ 145,07				
1/3 de férias	R\$ 48,36				
FGTS 8%	R\$ 166,34				
Vale Transporte	R\$ 148,80				
Vale Refeição	R\$ 360,00				
Aviso	R\$ 145,07				
13° salário do aviso	R\$ 12,09				
Férias	R\$ 12,09				
1/3 férias	R\$ 4,03				
FGTS Aviso	R\$ 5,54				
Multa do FGTS	R\$ 85,94				
<b>Total</b>	<b>R\$ 3.019,19</b>	<b>R\$ 3.019,20</b>	<b>R\$ 3.019,20</b>	<b>R\$ 3.019,20</b>	<b>R\$ 3.019,20</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Quadro 28 – Custo de Mão de Obra Mensal Ano 3

<b>Custo de Mão de Obra Mensal 3</b>				
<b>Colaborador</b>	<b>Manicure 1</b>	<b>Manicure 2</b>	<b>Manicure 3</b>	<b>Manicure 4</b>
Salário Líquido	R\$ 1.893,99	R\$ 1.893,99	R\$ 1.893,99	R\$ 1.893,99
13° do salário	R\$ 157,83	R\$ 157,83	R\$ 157,83	R\$ 157,83
Férias	R\$ 157,83	R\$ 157,83	R\$ 157,83	R\$ 157,83
1/3 de férias	R\$ 52,61	R\$ 52,61	R\$ 52,61	R\$ 52,61
FGTS 8%	R\$ 180,98	R\$ 180,98	R\$ 180,98	R\$ 180,98
Vale Transporte	R\$ 148,80	R\$ 148,80	R\$ 148,80	R\$ 148,80
Vale Refeição	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00	R\$ 360,00
Aviso	R\$ 157,83	R\$ 157,83	R\$ 157,83	R\$ 157,83
13° salário do aviso	R\$ 13,15	R\$ 13,15	R\$ 13,15	R\$ 13,15
Férias	R\$ 13,15	R\$ 13,15	R\$ 13,15	R\$ 13,15
1/3 férias	R\$ 4,38	R\$ 4,38	R\$ 4,38	R\$ 4,38
FGTS Aviso	R\$ 6,03	R\$ 6,03	R\$ 6,03	R\$ 6,03
Multa do FGTS	R\$ 93,51	R\$ 93,51	R\$ 93,51	R\$ 93,51
<b>Total</b>	<b>R\$ 3.240,11</b>	<b>R\$ 3.240,10</b>	<b>R\$ 3.240,10</b>	<b>R\$ 3.240,10</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Quadro 29 – Custo de Mão de Obra Anual Anos 1, 2 e 3

<b>Custo de Mão de Obra Total Ano 1, 2 e 3</b>			
	<b>Ano 1</b>	<b>Ano 2</b>	<b>Ano 3</b>
Manicure 1	R\$ 33.793,67	R\$ 36.230,38	R\$ 38.881,23
Manicure 2	R\$ 33.793,67	R\$ 36.230,38	R\$ 38.881,23
Manicure 3	R\$ 33.793,67	R\$ 36.230,38	R\$ 38.881,23
Manicure 4	R\$ 33.793,67	R\$ 36.230,38	R\$ 38.881,23
<b>Total</b>	<b>R\$ 135.174,69</b>	<b>R\$ 144.921,53</b>	<b>R\$ 155.524,94</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

#### 12.4. Preço de venda

Bertó e Beulke (2005) relatam que a formação do preço de venda dos produtos e ou serviços, elemento essencial da gestão econômico-financeira e mercadológica das empresas, envolve inúmeros fatores em sua composição, entre eles se destacam: estrutura de custos; demanda (mercado); ação da concorrência; governo e objetivos pretendidos com o produto ou serviço. O preço de venda na empresa é separado de acordo com o tipo de serviço, a aplicação é de R\$120,00 (cento e vinte) reais, manutenção é de R\$70,00 (setenta) reais, reposição é de R\$15,00 (quinze) reais e a

esmaltação de R\$10,00 (dez) reais.

### **12.5. Margem de contribuição**

Silvente (2009) diz que a margem de contribuição é o quanto resta do preço, ou seja, do valor da venda de um produto são deduzido os custos e despesas por ele gerados. Representa a parcela excedente dos custos e despesas que os produtos provocam. A empresa só começa a gerar lucro quando a margem de contribuição dos produtos vendidos superar os custos e despesas fixos e também ao lucro. A margem de contribuição da organização será baseada nos serviços que são aplicação, manutenção, reposição e esmaltação.  $120-50 = 70,00$

### **12.6. Ponto de equilíbrio**

Para Silva (2008) o ponto de equilíbrio é determinado mediante procedimento gráfico ou aritmético, e nasce da conjugação dos custos e despesas totais com as receitas totais. A atividade está no ponto de equilíbrio quando não tem lucro e nem prejuízo. Assim, este parâmetro determina o ponto em que a empresa equilibra custos com receitas. O ponto de equilíbrio é quando a empresa não teve nem lucro e nem prejuízo.

## REFERÊNCIAS

ABIHPC. Valor de aumento da taxa anual do setor de beleza: Disponível em: <http://www.abihpec.org.br/2014/10/higiene-e-beleza-o-setor-de-maior-credibilidade/> Acesso em 24 mar. 2016.

ALVES, A. C. **Metodologia para a Concepção de Sistemas de Produção Orientados ao Produto**. Dissertação (Mestrado em Produção Integrada por Computado). Guimarães: Universidade do Minho, 1999.

BERTAGLIA, P. R. **Logística e gerenciamento da cadeia de abastecimento** : São Paulo: Saraiva, 2006.

CALCULO EXATO. **Pesquisa anual de reajuste de aluguel**. Disponível em: <<http://calculoexato.com.br/parprima.aspx?codMenu=AlugReajusteHYPERLINK> "http://calculoexato.com.br/parprima.aspx?codMenu=AlugReajusteAcesso">. Acesso em 24 mar. 2016.

CATHO. **Cargos e salários**. Disponível em: <<http://www.catho.com.br/>>. Acesso em 24 mar. 2016.

CHIAVENATO, Idalberto. **Gestão de pessoas: o novo papel dos recursos humanos nas organizações** – 3.ed. – Rio de Janeiro : Elsevier 2010. Pgs. .8;160

———. **Gestão de Pessoas; o novo papel dos recursos humanos nas organizações**. Rio de Janeiro: Campus, 1999.

———. **Introdução a teoria geral da administração**. 6º ed. Rio de Janeiro campos, 2000.

———. **Gestão de Pessoas**. São Paulo, Elsevier2000; **Principios de marketing**. 7 .ed. Rio de Janeiro: livros técnicos e científicos, 1999

CLOSS, David J; COOPER, M B. **Gestão da cadeia de suprimentos e logística**. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda, 2007.

CNAE – **Pesquisa de enquadramento**. Disponível em :  
[http://www.cnae.ibge.gov.br/estrutura.asp?TabelaBusca=CNAE\\_200@CNAE%202.0](http://www.cnae.ibge.gov.br/estrutura.asp?TabelaBusca=CNAE_200@CNAE%202.0).  
Acesso em 30 mar. 2016.

CODIGO DE BARRAS EAN - **Pesquisa sobre o EAN**. Disponível em:  
<http://www.codigodebarrasean.com/codigo-de-barras-global.html>. Acesso em 05 mar. 2016.

DECENZO, David A; ROBBINS, Stephen P. **Administração de Recursos Humanos**. Rio de Janeiro: LTC, 1996.

DOMINIUM - **Tabela Depreciação**. Acesso em  
<<http://dominium.cnt.br/?acao=tabelas&op=depreciacao>>. Acesso em: 09 mar. 2016.

DORNELAS, José Carlos Assis. **Transformando ideias em negócios**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

EDI BASICS – **Pesquisa sobre o EDI**. Disponível em  
<<http://www.edibasics.com.br/custo-do-edi/pesquisado>>. Acesso em 05 abr. 2016.

ESTILO DA MULHER - **Pesquisa de preço**. Acesso em  
<<https://www.estilodamulher.com.br/categoria-depto-atacado> pesquisado>. Acesso em 05 abr. 2016.

ERPPRONTO – **Pesquisa de software**. Disponível em:<[http://www.erppronto.com.br/?gclid=CjwKEAiAmeyxBRCJxoKk7IWLI2oSJABvZjhhQ1ig2ztOfipHJEr1z0A3YiUjxd5w0AUw9xVpVN65axoCbnrw\\_wcB](http://www.erppronto.com.br/?gclid=CjwKEAiAmeyxBRCJxoKk7IWLI2oSJABvZjhhQ1ig2ztOfipHJEr1z0A3YiUjxd5w0AUw9xVpVN65axoCbnrw_wcB) . Acesso em 05 abr. 2016.

FUMEC – **Posicionamento estratégico de imagem**. Disponível em <[http://www.fumec.br/anexos/cursos/mestrado/dissertacoes/completa/jeislan\\_carlos\\_de\\_souza.pdf](http://www.fumec.br/anexos/cursos/mestrado/dissertacoes/completa/jeislan_carlos_de_souza.pdf) pesquisado>. Acesso em 05 abr. 2016.

GIL, Antonio de Loureiro. **Gestão da qualidade empresarial**. 2. ed., São Paulo, Atlas, 1997.

INDEED – **Pesquisa sobre recrutamento**. Disponível em: <http://www.indeed.com.br/recrutamento25/03/2015>. Acesso em pesquisado em 25 mai. 2016.

JUCEMG. **Informações e tabelas de preços de alvará**. Disponível em: <http://www.jucemg.mg.gov.br/ibr/informacoes+tabela-de-precos>. Acesso em: 20 mai. 2016.

KOTLER, Philip **Administração de marketing: análise, planejamento, implementação e controle** / Philip Kotler; tradução Ailton Bomfim Brandão – 5. Ed. São Paulo: Atlas, 1998, p.254.

———. **Administração de marketing**. 10<sup>o</sup> edição. São Paulo, Prentice Hall, 2000.

LEITE, Paulo R. **Logística reversa: meio ambiente e competitividade**. 2<sup>a</sup> ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

LOBATO, David Menezes (Coord.). **Estratégia de Empresas**. Rio de Janeiro: FGV, 2003.

LOJAS REDE – **Pesquisa de preço**. Disponível em: <http://www.lojasrede.com.br/?gclid=CKb-4Pm41MgCFVQJkQtodhWboOSA>. Acesso em 10 abr. 2016.

MACKENZIE – **Pesquisa sobre custos**. Disponível em:  
[http://www.mackenzie.br/fileadmin/Graduacao/CCSA/Publicacoes/volume\\_1\\_numero\\_1/metodos\\_de\\_custo.pdf](http://www.mackenzie.br/fileadmin/Graduacao/CCSA/Publicacoes/volume_1_numero_1/metodos_de_custo.pdf). Acesso em: 10 abr. 2016.

MARRAS, J. P. **Administração de Recursos Humanos: Do Operacional ao Estratégico**. 4ª ed. São Paulo: Futura, 2001, p. 145.

PORTAL EMPREENDEDOR – **Pesquisa sobre sociedades empresariais**. Disponível em <http://www.portaldoempreendedor.gov.br/sociedades-empresarias-limitadas/contrato-padrao>. Acesso em 30 abr. 2016.

OLIVEIRA, Djalma de Pinto Rebouças. **Planejamento Estratégico**, conceitos, metodologias e praticas. São Paulo, Editora Atlas, 1999.

RIBEIRO, Antonio de Lima – **Gestão de pessoas**, Antônio de Lima Ribeiro, - São Paulo: Saraiva, 2005 p.84 e 85.

SEBRAE. **Um artigo relacionado a esmalteria**. Disponível em:  
<http://antigo.sp.sebrae.com.br/>. Acesso em: 21 mai. 2016.

SIGNIFICADOS – **Pesquisa de significado de BSC**. Disponível em  
<http://www.significados.com.br/bsc-balanced-scorecard/>. Acesso em 20 mai. 2016.

VALOR. **Previsão de aumento salarial**. Disponível em:  
<http://www.valor.com.br/eleicoes2014/3672526/dilma-afirma-que-vai-manter-politica-de-reajuste-do-salario-minimo>. Acesso em: 21 mai. 2016.

## ANEXOS

### Anexo 1 – Formulário de avaliação de desempenho – Grupo Gerencial

<b>Formulário de Avaliação de Desempenho - Grupo Gerencial</b>					
Prezado (a) Colaborador,					
Estamos empenhados em obter informações sobre o desempenho dos funcionários dessa organização.					
Os resultados da avaliação serão utilizados para subsidiar políticas de remuneração, carreira e treinamento de pessoal.					
Prezado (a) Avaliador,					
Leia os itens de avaliação correspondentes aos comportamentos esperados para o seu colaborador.					
Avalie-o baseando-se na escala de avaliação (1 a 5)					
Não se esqueça de dar um feedback ao seu colaborador!					
1 – Conhecimento saber todos os processos dentro da empresa:					
Excelente	Muito bom	Bom	Ruim	Péssimo	
Conhece todo o trabalho	Conhece mais que o necessário	Conhece o suficiente	Conhece parte	Conhece pouco	
2 – Liderança, ser capaz de conduzir a equipe para atingir os resultados da empresa:					
Excelente	Muito bom	Bom	Ruim	Péssimo	
Excedeu expectativas	Superou expectativas	Ultrapassou as expectativas	Atingiu expectativas	Não atingiu as expectativas	
3 - Qualidade do trabalho, respeito com os colegas de trabalho e participação:					
Excelente	Muito bom	Bom	Ruim	Péssimo	
Excepcional	Superior	Satisfatório	Insatisfatório	Não colabora	
4 - Foco em resultados, e a capacidade de desenvolvimento:					
Excelente	Muito bom	Bom	Ruim	Péssimo	
Sempre ultrapassa os padrões	Às vezes ultrapassa os padrões	Satisfaz os padrões	Às vezes sempre abaixo dos padrões	Sempre abaixo dos padrões	

<b>Obrigado pela cooperação! Aposte em seu desenvolvimento!</b>									
---	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Fonte – Elaborado pelos autores

Anexo 2 - Formulário de avaliação de desempenho – Grupo Administrativo

<b>Formulário de Avaliação de Desempenho - Grupo Administrativo</b>									
Prezado (a) Colaborador,									
Estamos empenhados em obter informações sobre o desempenho dos funcionários dessa organização.									
Os resultados da avaliação serão utilizados para subsidiar políticas de remuneração, carreira e treinamento de pessoal.									
Prezado (a) Avaliador,									
Leia os itens de avaliação correspondentes aos comportamentos esperados para o seu colaborador.									
Avalie-o baseando-se na escala de avaliação (1 a 5)									
Não se esqueça de dar um feedback ao seu colaborador!									
1 – Pontualidade, credibilidade e organização:									
Excelente		Muito bom		Bom		Ruim		Péssimo	
Sempre superior		As vezes superior		É satisfatório		Parcialmente satisfatório		Nunca satisfatório	
2 – Comunicação dialogo entre os funcionários e os clientes:									
Excelente		Muito bom		Bom		Ruim		Péssimo	
Sempre transmite informação		Constantemente transmite informação		Muitas vezes transmite informação		Às vezes transmite informação		Nunca transmite informação	
3 - Pro atividade capacidade de atingir resultados positivos:									
Excelente		Muito bom		Bom		Ruim		Péssimo	
Espirito de equipe		Sempre colabora		Colabora normalmente		Não demonstra boa vontade		Mostra relutância em colaborar	
4 - Conhecimento administrativo, adquirido na prática do dia-a-dia:									
Excelente		Muito bom		Bom		Ruim		Péssimo	

O esperado	Acima do esperado	Dentro do esperado	Pouco abaixo do esperado	Muito abaixo do esperado
5 - Relacionamento com o cliente e registro de dados:				
Excelente	Muito bom	Bom	Ruim	Péssimo
Acima do domínio	Alto domínio	Compreende o domínio	Baixo domínio	Desconhece o domínio
<b>Obrigado pela cooperação! Aposte em seu desenvolvimento!</b>				

Fonte – Elaborado pelos autores

### Anexo 3 - Formulário de Avaliação de Desempenho – Grupo Operacional

<b>Formulário de Avaliação de Desempenho - Grupo Operacional</b>				
Prezado (a) Colaborador,				
Estamos empenhados em obter informações sobre o desempenho dos funcionários dessa organização. Os resultados da avaliação serão utilizados para subsidiar políticas de remuneração, carreira e treinamento de pessoal.				
Prezado (a) Avaliador,				
Leia os itens de avaliação correspondentes aos comportamentos esperados para o seu colaborador.				
Avalie-o baseando-se na escala de avaliação (1 a 5)				
Não se esqueça de dar um feedback ao seu colaborador!				
1 – Comunicação dialogo entre os funcionários e os clientes:				
Excelente	Muito bom	Bom	Ruim	Péssimo
Sempre transmite informação	Constantemente transmite informação	Muitas vezes transmite informação	Às vezes transmite informação	Nunca transmite informação
2 - Trabalho em equipe, metas e objetivos na organização:				
Excelente	Muito bom	Bom	Ruim	Péssimo
Excelente espírito de equipe	Bom espírito de equipe	Colabora normalmente	Colabora pouco	Não colabora

<b>3 - Serviço ao cliente, atender o gosto e as necessidades.</b>									
Excelente	Muito bom	Bom	Ruim	Péssimo					
Sempre contata	Constantemente contata	Muitas vezes contata	As vezes contata	Nunca contata					
<b>4 - Capacidade de aprendizado competências, habilidades, comportamento e valores:</b>									
Excelente	Muito bom	Bom	Ruim	Péssimo					
Além do esperado	Acima do esperado	Dentro do esperado	Pouco abaixo do esperado	Muito abaixo do esperado					
<b>Obrigado pela cooperação! Aposte em seu desenvolvimento!</b>									

Fonte – Elaborado pelos autores

## APÊNDICES

Quadro 30 – Investimento Inicial

Materiais			
Descrição	Quantidade	Preço	Valor Final
Alicate de corte	16	R\$ 34,99	R\$ 559,84
Alicate de cutícula	32	R\$ 29,90	R\$ 956,80
Alicate para corte - Tips	8	R\$ 14,00	R\$ 112,00
Avental personalizado	8	R\$ 35,00	R\$ 280,00
Bloco Polidor	1200	R\$ 2,70	R\$ 3.240,00
Blusa de uniforme personalizada	10	R\$ 27,00	R\$ 270,00
Cola	96	R\$ 11,00	R\$ 1.056,00
Esmaltes Beaut Color	100	R\$ 3,29	R\$ 329,00
Esmaltes Colorama	100	R\$ 2,99	R\$ 299,00
Esmaltes Impala	100	R\$ 2,99	R\$ 299,00
Esmaltes MAC	30	R\$ 90,00	R\$ 2.700,00
Esmaltes Maybelline	50	R\$ 12,99	R\$ 649,50
Esmaltes Risque	100	R\$ 2,99	R\$ 299,00
Esmaltes Urbanik	80	R\$ 4,99	R\$ 399,20
Gel UV transparente - kit com 6 (faz 60 unhas)	93	R\$ 85,00	R\$ 7.905,00
Lixa convencional (Pacote com 100)	50	R\$ 10,00	R\$ 500,00
Lixa Jumbo	48	R\$ 18,90	R\$ 907,20
Lixa reta lavável	96	R\$ 5,99	R\$ 575,04
Luvas latex descartáveis (Pacote com 100)	55	R\$ 13,00	R\$ 715,00
Mascaras descartáveis (Pacote com 100)	16	R\$ 9,70	R\$ 155,20
Palito de Unha (Pacote com 100) - descartavel	64	R\$ 29,99	R\$ 1.919,36
Pincel para gel	48	R\$ 25,00	R\$ 1.200,00
Pincel para pó	4	R\$ 16,89	R\$ 67,56
Primer	96	R\$ 18,00	R\$ 1.728,00
Removedor de esmalte	48	R\$ 16,99	R\$ 815,52
Selador	96	R\$ 27,00	R\$ 2.592,00
Toalha branca de mão personalizada	190	R\$ 3,65	R\$ 693,50
Unhas Tips - 100 unidades	300	R\$ 27,80	R\$ 8.340,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 39.562,72</b>

Máquinas e Utensílios			
Descrição	Quantidade	Preço	Valor Final
Quiosque com mobiliário	1	R\$ 66.329,00	R\$ 66.329,00
Cabine UV	4	R\$ 130,00	R\$ 520,00
Caixa Organizadora	2	R\$ 30,00	R\$ 60,00
Carrinho para esmalte	2	R\$ 270,00	R\$ 540,00
Estufa de Esterelização	4	R\$ 76,00	R\$ 304,00
Impressora	1	R\$ 199,00	R\$ 199,00
Lixeira inox	1	R\$ 20,00	R\$ 20,00
Lixeira para manicure	4	R\$ 10,00	R\$ 40,00
Maleta multiuso	4	R\$ 47,00	R\$ 188,00
NoteBook	1	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00
Telefone sem fio	1	R\$ 100,00	R\$ 100,00
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 70.300,00</b>

<b>Publicidade Inicial</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Custo Unitário</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Valor Total</b>
Panfletos	R\$ 0,10	1000	R\$ 100,00
Cartão de Visita	R\$ 0,35	2000	R\$ 700,00
Participação em feiras de beleza	R\$ 1.000,00	4	R\$ 4.000,00
Rede Sociais	R\$ -		R\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 1.000,45</b>	<b>R\$ 3.004,00</b>	<b>R\$ 4.800,00</b>
<b>Gasto Pré-operacional</b>			
<b>Material de Escritório</b>			
<b>Material</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço Unitário</b>	<b>Preço Total</b>
Papel A4	5	R\$ 12,90	R\$ 64,50
Envelope A4	100	R\$ 0,14	R\$ 14,00
Agenda	2	R\$ 9,90	R\$ 19,80
Grampeador	2	R\$ 11,90	R\$ 23,80
Grampo	5000	R\$ 0,01	R\$ 50,00
Cola	1	R\$ 3,70	R\$ 3,70
Tesoura	2	R\$ 10,00	R\$ 20,00
Caneta Azul	12	R\$ 0,75	R\$ 9,00
Lápis	5	R\$ 0,75	R\$ 3,75
Borracha	2	R\$ 3,00	R\$ 6,00
Pasta com Plásticos	2	R\$ 6,80	R\$ 13,60
Corretivo	1	R\$ 4,80	R\$ 4,80
Cartucho (Preto e Colorido)	2	R\$ 58,90	R\$ 117,80
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 350,75</b>
<b>Material de Limpeza</b>			
<b>Descrição</b>	<b>Quantidade</b>	<b>Preço Unitário</b>	<b>Preço Total</b>
Vassoura	1	R\$ 13,40	R\$ 13,40
Rodo	1	R\$ 18,00	R\$ 18,00
Balde	1	R\$ 17,00	R\$ 17,00
Pano de Chão	2	R\$ 2,77	R\$ 5,54
Flanela	6	R\$ 4,00	R\$ 24,00
Multiuso limpador diário	12	R\$ 2,80	R\$ 33,60
<b>TOTAL</b>			<b>R\$ 111,54</b>
<b>Total de Gastos Pré-Operacionais</b>			<b>R\$ 462,29</b>
<b>TOTAL DO INVESTIMENTO INICIAL</b>	<b>R\$</b>		<b>115.475,76</b>

Quadro 31 – Custos Fixos Mensais Anos 1,2,3,4 e 5

<b>Custos Fixos Mensal (ano 1)</b>	
<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Salário	R\$ 9.687,20
Provisão de Férias e 13°	R\$ 1.477,78
Encargos sobre folha de pagamento	R\$ 726,22
Pró Labore	R\$ 2.364,00
Contador	R\$ 800,00
Aluguel	R\$ 6.000,00
Condomínio	R\$ 600,00
Telefone + Internet	R\$ 200,00
Material de Escritório + limpeza	R\$ 111,54
Publicidade Mensal	R\$ 462,29
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 22.429,03</b>

<b>Custos Fixos Mensal (ano 2)</b>	
(Aluguel varia 5,26 a.a e Salário varia 8,8 a.a)	
<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Salário	R\$ 10.356,00
Provisão de Férias e 13°	R\$ 1.607,82
Encargos sobre folha de pagamento	R\$ 790,13
Pró Labore	R\$ 2.364,00
Contador	R\$ 800,00
Aluguel	R\$ 6.315,60
Condomínio	R\$ 600,00
Telefone + Internet	R\$ 200,00
Material de Escritório + limpeza	R\$ 462,29
Publicidade Mensal	R\$ 100,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 23.595,84</b>

<b>Custos Fixos Mensal (ano 3)</b>	
(Aluguel varia 5,26 a.a e Salário varia 8,8 a.a)	
<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Salário	R\$ 11.083,65
Provisão de Férias e 13°	R\$ 1.749,31
Encargos sobre folha de pagamento	R\$ 859,66
Pró Labore	R\$ 2.364,00
Contador	R\$ 800,00
Aluguel	R\$ 6.647,80
Condomínio	R\$ 600,00
Telefone + Internet	R\$ 200,00
Material de Escritório + limpeza	R\$ 462,29
Publicidade Mensal	R\$ 100,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 24.866,72</b>

<b>Custos Fixos Mensal (ano 4)</b>	
(Aluguel varia 5,26 a.a e Salário varia 8,8 a.a)	
<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Salário	R\$ 12.059,02
Provisão de Férias e 13°	R\$ 1.903,25
Encargos sobre folha de pagamento	R\$ 935,31
Pró Labore	R\$ 2.364,00
Contador	R\$ 800,00
Aluguel	R\$ 6.997,47
Condomínio	R\$ 600,00
Telefone + Internet	R\$ 200,00
Material de Escritório + limpeza	R\$ 462,29
Publicidade Mensal	R\$ 100,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 26.421,34</b>
<b>Custos Fixos Mensal (ano 5)</b>	
(Aluguel varia 5,26 a.a e Salário varia 8,8 a.a)	
<b>Descrição</b>	<b>Valor</b>
Salário	R\$ 13.120,21
Provisão de Férias e 13°	R\$ 2.070,74
Encargos sobre folha de pagamento	R\$ 1.017,62
Pró Labore	R\$ 2.364,00
Contador	R\$ 800,00
Aluguel	R\$ 7.365,54
Condomínio	R\$ 600,00
Telefone + Internet	R\$ 200,00
Material de Escritório + limpeza	R\$ 462,29
Publicidade Mensal	R\$ 100,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 28.100,40</b>

Fonte: Elaborado pelos autores

Quadro 32 – Folha de pagamento mensal – anos 1,2 e 3

Folha de Pagamento Mensal							Variação de 8,8% a.a		
Descrição	Salario Bruto (ano 1)	Salario Bruto (ano 2)	Salario Bruto (ano 3)	Vale Transporte	Vale Alimentação	Desconto Vale	Total a pagar por Funcionario (ano 1)	Total a pagar por Funcionario (ano 2)	Total a pagar por Funcionario (ano3)
Recepcionista	R\$ 1.200,00	R\$ 1.305,60	R\$ 1.420,49	R\$ 148,80	R\$ 360,00	R\$ 72,00	R\$ 1.636,80	R\$ 1.742,40	R\$ 1.857,29
Manicure 1	R\$ 1.600,00	R\$ 1.740,80	R\$ 1.893,99	R\$ 148,80	R\$ 360,00	R\$ 96,00	R\$ 2.012,80	R\$ 2.153,60	R\$ 2.306,79
Manicure 2	R\$ 1.600,00	R\$ 1.740,80	R\$ 1.893,99	R\$ 148,80	R\$ 360,00	R\$ 96,00	R\$ 2.012,80	R\$ 2.153,60	R\$ 2.306,79
Manicure 3	R\$ 1.600,00	R\$ 1.740,80	R\$ 1.893,99	R\$ 148,80	R\$ 360,00	R\$ 96,00	R\$ 2.012,80	R\$ 2.153,60	R\$ 2.306,79
Manicure 4	R\$ 1.600,00	R\$ 1.740,80	R\$ 1.893,99	R\$ 148,00	R\$ 360,00	R\$ 96,00	R\$ 2.012,00	R\$ 2.152,80	R\$ 2.305,99
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 7.600,00</b>	<b>R\$ 8.268,80</b>	<b>R\$ 8.996,45</b>	<b>R\$ 743,20</b>	<b>R\$ 1.800,00</b>	<b>R\$ 456,00</b>			
<b>TOTAL Folha de Pagamento</b>							<b>R\$ 9.687,20</b>	<b>R\$ 10.356,00</b>	<b>R\$ 11.083,65</b>

\*Vale Transporte corresponde a ida e volta dentro da cidade de Belo Horizonte (24 dias trabalhado/mês).

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 33 – Provisão de Férias e 13º salário – Anos 1,2 e 3

Ano 1  
Mensal

Descrição	Provisão de Férias	Provisão 13º Salario	Total a pagar por Funcionario
Recepcionista	R\$ 133,33	R\$ 100,00	R\$ 233,33
Manicure 1	R\$ 177,78	R\$ 133,33	R\$ 311,11
Manicure 2	R\$ 177,78	R\$ 133,33	R\$ 311,11
Manicure 3	R\$ 177,78	R\$ 133,33	R\$ 311,11
Manicure 4	R\$ 177,78	R\$ 133,33	R\$ 311,11
<b>Total</b>			<b>R\$ 1.477,78</b>

Ano 2  
Mensal

Descrição	Provisão de Férias	Provisão 13º Salario	Total a pagar por Funcionario
Recepcionista	R\$ 145,07	R\$ 108,80	R\$ 253,87
Manicure 1	R\$ 193,42	R\$ 145,07	R\$ 338,49
Manicure 2	R\$ 193,42	R\$ 145,07	R\$ 338,49
Manicure 3	R\$ 193,42	R\$ 145,07	R\$ 338,49
Manicure 4	R\$ 193,42	R\$ 145,07	R\$ 338,49
<b>Total</b>			<b>R\$ 1.607,82</b>

Ano 3  
Mensal

Descrição	Provisão de Férias	Provisão 13º Salario	Total a pagar por Funcionario
Recepcionista	R\$ 157,83	R\$ 118,37	R\$ 276,21
Manicure 1	R\$ 210,44	R\$ 157,83	R\$ 368,28
Manicure 2	R\$ 210,44	R\$ 157,83	R\$ 368,28
Manicure 3	R\$ 210,44	R\$ 157,83	R\$ 368,28
Manicure 4	R\$ 210,44	R\$ 157,83	R\$ 368,28
<b>Total</b>			<b>R\$ 1.749,31</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 34 – FGTS – Anos 1,2 e 3

Ano 1 Mensal

	<b>FGTS 8%</b>
Recepcionista	R\$ 114,67
Manicure 1	R\$ 152,89
Manicure 2	R\$ 152,89
Manicure 3	R\$ 152,89
Manicure 4	R\$ 152,89
<b>Total</b>	<b>R\$ 726,22</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Ano 2 Mensal

	<b>FGTS 8%</b>
Recepcionista	R\$ 124,76
Manicure 1	R\$ 166,34
Manicure 2	R\$ 166,34
Manicure 3	R\$ 166,34
Manicure 4	R\$ 166,34
<b>Total</b>	<b>R\$ 790,13</b>

Ano 3 Mensal

	<b>FGTS 8%</b>
Recepcionista	R\$ 135,74
Manicure 1	R\$ 180,98
Manicure 2	R\$ 180,98
Manicure 3	R\$ 180,98
Manicure 4	R\$ 180,98
<b>Total</b>	<b>R\$ 859,66</b>

## Quadro 35 – Sazonalidades – Anos 1,2 e 3

Ano 1												
Sazonalidade	6%	5%	5%	5%	9%	10%	8%	8%	9%	10%	10%	15%
<b>Ano 1</b>												
Descrição	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
<b>Aplicação</b>	R\$ 20.736,00	R\$ 17.280,00	R\$ 17.280,00	R\$ 17.280,00	R\$ 31.104,00	R\$ 34.560,00	R\$ 27.648,00	R\$ 27.648,00	R\$ 31.104,00	R\$ 34.560,00	R\$ 34.560,00	R\$ 51.840,00
<b>Manutenção</b>	R\$ 10.080,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.400,00	R\$ 15.120,00	R\$ 16.800,00	R\$ 13.440,00	R\$ 13.440,00	R\$ 15.120,00	R\$ 16.800,00	R\$ 16.800,00	R\$ 25.200,00
<b>Esmaltação</b>	R\$ 576,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 864,00	R\$ 960,00	R\$ 768,00	R\$ 768,00	R\$ 864,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 1.440,00
<b>Reposição</b>	R\$ 1.728,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00	R\$ 2.592,00	R\$ 2.880,00	R\$ 2.304,00	R\$ 2.304,00	R\$ 2.592,00	R\$ 2.880,00	R\$ 2.880,00	R\$ 4.320,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 33.120,00</b>	<b>R\$ 27.600,00</b>	<b>R\$ 27.600,00</b>	<b>R\$ 27.600,00</b>	<b>R\$ 49.680,00</b>	<b>R\$ 55.200,00</b>	<b>R\$ 44.160,00</b>	<b>R\$ 44.160,00</b>	<b>R\$ 49.680,00</b>	<b>R\$ 55.200,00</b>	<b>R\$ 55.200,00</b>	<b>R\$ 82.800,00</b>
Ano 2												
Sazonalidade	6%	5%	5%	5%	9%	10%	8%	8%	9%	10%	10%	15%
<b>Ano 1</b>												
Descrição	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
<b>Aplicação</b>	R\$ 22.809,60	R\$ 19.008,00	R\$ 19.008,00	R\$ 19.008,00	R\$ 34.214,40	R\$ 38.016,00	R\$ 30.412,80	R\$ 30.412,80	R\$ 34.214,40	R\$ 38.016,00	R\$ 38.016,00	R\$ 57.024,00
<b>Manutenção</b>	R\$ 11.088,00	R\$ 9.240,00	R\$ 9.240,00	R\$ 9.240,00	R\$ 16.632,00	R\$ 18.480,00	R\$ 14.784,00	R\$ 14.784,00	R\$ 16.632,00	R\$ 18.480,00	R\$ 18.480,00	R\$ 27.720,00
<b>Esmaltação</b>	R\$ 633,60	R\$ 528,00	R\$ 528,00	R\$ 528,00	R\$ 950,40	R\$ 1.056,00	R\$ 844,80	R\$ 844,80	R\$ 950,40	R\$ 1.056,00	R\$ 1.056,00	R\$ 1.584,00
<b>Reposição</b>	R\$ 1.900,80	R\$ 1.584,00	R\$ 1.584,00	R\$ 1.584,00	R\$ 2.851,20	R\$ 3.168,00	R\$ 2.534,40	R\$ 2.534,40	R\$ 2.851,20	R\$ 3.168,00	R\$ 3.168,00	R\$ 4.752,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 36.432,00</b>	<b>R\$ 30.360,00</b>	<b>R\$ 30.360,00</b>	<b>R\$ 30.360,00</b>	<b>R\$ 54.648,00</b>	<b>R\$ 60.720,00</b>	<b>R\$ 48.576,00</b>	<b>R\$ 48.576,00</b>	<b>R\$ 54.648,00</b>	<b>R\$ 60.720,00</b>	<b>R\$ 60.720,00</b>	<b>R\$ 91.080,00</b>
Ano 3												
Sazonalidade	6%	5%	5%	5%	9%	10%	8%	8%	9%	10%	10%	15%
<b>Ano 1</b>												
Descrição	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Mai	Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
<b>Aplicação</b>	R\$ 25.090,56	R\$ 20.908,80	R\$ 20.908,80	R\$ 20.908,80	R\$ 37.635,84	R\$ 41.817,60	R\$ 33.454,08	R\$ 33.454,08	R\$ 37.635,84	R\$ 41.817,60	R\$ 41.817,60	R\$ 62.726,40
<b>Manutenção</b>	R\$ 12.196,80	R\$ 10.164,00	R\$ 10.164,00	R\$ 10.164,00	R\$ 18.295,20	R\$ 20.328,00	R\$ 16.262,40	R\$ 16.262,40	R\$ 18.295,20	R\$ 20.328,00	R\$ 20.328,00	R\$ 30.492,00
<b>Esmaltação</b>	R\$ 696,96	R\$ 580,80	R\$ 580,80	R\$ 580,80	R\$ 1.045,44	R\$ 1.161,60	R\$ 929,28	R\$ 929,28	R\$ 1.045,44	R\$ 1.161,60	R\$ 1.161,60	R\$ 1.742,40
<b>Reposição</b>	R\$ 2.090,88	R\$ 1.742,40	R\$ 1.742,40	R\$ 1.742,40	R\$ 3.136,32	R\$ 3.484,80	R\$ 2.787,84	R\$ 2.787,84	R\$ 3.136,32	R\$ 3.484,80	R\$ 3.484,80	R\$ 5.227,20
<b>Total</b>	<b>R\$ 40.075,20</b>	<b>R\$ 33.396,00</b>	<b>R\$ 33.396,00</b>	<b>R\$ 33.396,00</b>	<b>R\$ 60.112,80</b>	<b>R\$ 66.792,00</b>	<b>R\$ 53.433,60</b>	<b>R\$ 53.433,60</b>	<b>R\$ 60.112,80</b>	<b>R\$ 66.792,00</b>	<b>R\$ 66.792,00</b>	<b>R\$ 100.188,00</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

## Quadro 36 – Orçamento de vendas (Quant.) - ano 1

		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	<b>2.880</b>	173	144	144	144	259	288	230	230	259	288	288	432
<b>Manutenção</b>	<b>2.400</b>	144	120	120	120	216	240	192	192	216	240	240	360
<b>Esmaltação</b>	<b>960</b>	58	48	48	48	86	96	77	77	86	96	96	144
<b>Reposição</b>	<b>1.920</b>	115	96	96	96	173	192	154	154	173	192	192	288

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 37 – Previsão de preços - ano 1

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	R\$ 120,00											
<b>Manutenção</b>	R\$ 70,00											
<b>Esmaltação</b>	R\$ 10,00											
<b>Reposição</b>	R\$ 15,00											

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 38 – Orçamento de Vendas – ano 1

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	R\$ 20.736,00	R\$ 17.280,00	R\$ 17.280,00	R\$ 17.280,00	R\$ 31.104,00	R\$ 34.560,00	R\$ 27.648,00	R\$ 27.648,00	R\$ 31.104,00	R\$ 34.560,00	R\$ 34.560,00	R\$ 51.840,00
<b>Manutenção</b>	R\$ 10.080,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.400,00	R\$ 8.400,00	R\$ 15.120,00	R\$ 16.800,00	R\$ 13.440,00	R\$ 13.440,00	R\$ 15.120,00	R\$ 16.800,00	R\$ 16.800,00	R\$ 25.200,00
<b>Esmaltação</b>	R\$ 576,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 480,00	R\$ 864,00	R\$ 960,00	R\$ 768,00	R\$ 768,00	R\$ 864,00	R\$ 960,00	R\$ 960,00	R\$ 1.440,00
<b>Reposição</b>	R\$ 1.728,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00	R\$ 1.440,00	R\$ 2.592,00	R\$ 2.880,00	R\$ 2.304,00	R\$ 2.304,00	R\$ 2.592,00	R\$ 2.880,00	R\$ 2.880,00	R\$ 4.320,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 33.120,00</b>	<b>R\$ 27.600,00</b>	<b>R\$ 27.600,00</b>	<b>R\$ 27.600,00</b>	<b>R\$ 49.680,00</b>	<b>R\$ 55.200,00</b>	<b>R\$ 44.160,00</b>	<b>R\$ 44.160,00</b>	<b>R\$ 49.680,00</b>	<b>R\$ 55.200,00</b>	<b>R\$ 55.200,00</b>	<b>R\$ 82.800,00</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 39 – Cronograma de recebimento – ano 1

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
DEZ												
JAN	R\$ 16.560,00	R\$ 16.560,00										
FEV		R\$ 13.800,00	R\$ 13.800,00									
MAR			R\$ 13.800,00	R\$ 13.800,00								
ABR				R\$ 13.800,00	R\$ 13.800,00							
MAI					R\$ 24.840,00	R\$ 24.840,00						
JUN						R\$ 27.600,00	R\$ 27.600,00					
JUL							R\$ 22.080,00	R\$ 22.080,00				
AGO								R\$ 22.080,00	R\$ 22.080,00			
SET									R\$ 24.840,00	R\$ 24.840,00		
OUT										R\$ 27.600,00	R\$ 27.600,00	
NOV											R\$ 27.600,00	27.600,00
DEZ												41.400,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 16.560,00</b>	<b>R\$ 30.360,00</b>	<b>R\$ 27.600,00</b>	<b>R\$ 27.600,00</b>	<b>R\$ 38.640,00</b>	<b>R\$ 52.440,00</b>	<b>R\$ 49.680,00</b>	<b>R\$ 44.160,00</b>	<b>R\$ 46.920,00</b>	<b>R\$ 52.440,00</b>	<b>R\$ 55.200,00</b>	<b>69.000,00</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 40 – Orçamento de produção (Quant.) - ano 1

		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	<b>2.304</b>	115	115	115	115	161	230	184	184	207	230	230	392
<b>Manutenção</b>	<b>2.000</b>	100	100	100	100	140	200	160	160	180	200	200	340
<b>Esmaltação</b>	<b>864</b>	43	43	43	43	60	86	69	69	78	86	86	147
<b>Reposição</b>	<b>864</b>	43	43	43	43	60	86	69	69	78	86	86	147

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 41 – Orçamento de matéria prima (Quant.) - ano 1

<b>Aplicação</b>	<b>Quantidade (10 p)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Tips</b>	<b>100</b>	11.520	11.520	11.520	11.520	16.128	23.040	18.432	18.432	20.736	23.040	23.040	39.168
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Primer</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Selador</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Cola</b>	<b>1</b>	12	12	4	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Manutenção</b>	<b>Quantidade (10 p)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Primer</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Selador</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Esmaltção</b>	<b>Quantidade (10 p)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Reposição</b>	<b>Quantidade (10 p)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Tips</b>	<b>100</b>	4.320	4.320	4.320	4.320	6.048	8.640	6.912	6.912	7.776	8.640	8.640	14.688
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Primer</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Selador</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Cola</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 42 – Orçamento total de matéria-prima (Quant.) - ano 1

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Gel</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Tips</b>	158	158	158	158	222	317	253	253	285	317	317	539
<b>Esmalte</b>	30	30	30	30	42	60	48	48	54	60	60	103
<b>Primer</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Selador</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Cola</b>	16	16	9	16	22	32	25	25	29	32	32	54

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 43 – Orçamento total de matéria-prima (Valor) – ano 1

	Preço unidade	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Gel</b>	R\$ 14,17	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 512,61	R\$ 732,31	R\$ 585,84	R\$ 585,84	R\$ 659,08	R\$ 732,31	R\$ 732,31	R\$ 1.244,92
<b>Tips</b>	R\$ 27,80	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 6.164,93	R\$ 8.807,04	R\$ 7.045,63	R\$ 7.045,63	R\$ 7.926,34	R\$ 8.807,04	R\$ 8.807,04	R\$ 14.971,97
<b>Esmalte</b>	R\$ 2,99	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 126,25	R\$ 180,36	R\$ 144,28	R\$ 144,28	R\$ 162,33	R\$ 180,36	R\$ 180,36	R\$ 306,61
<b>Primer</b>	R\$ 18,00	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 651,20	R\$ 930,24	R\$ 744,16	R\$ 744,16	R\$ 837,29	R\$ 930,24	R\$ 930,24	R\$ 1.581,44
<b>Selador</b>	R\$ 27,00	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 976,81	R\$ 1.395,36	R\$ 1.116,23	R\$ 1.116,23	R\$ 1.255,93	R\$ 1.395,36	R\$ 1.395,36	R\$ 2.372,17
<b>Cola</b>	R\$ 11,00	R\$ 174,24	R\$ 174,24	R\$ 95,04	R\$ 174,24	R\$ 243,96	R\$ 348,48	R\$ 278,76	R\$ 278,76	R\$ 313,68	R\$ 348,48	R\$ 348,48	R\$ 592,44
<b>TOTAL</b>		R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 44 – Cronograma de pagamento – ano 1

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
DEZ												
JAN	R\$ 6.196,89											
FEV		R\$ 6.196,89										
MAR			R\$ 6.117,69									
ABR				R\$ 6.196,89								
MAI					R\$ 8.675,76							
JUN						R\$ 12.393,78						
JUL							R\$ 9.914,91					
AGO								R\$ 9.914,91				
SET									R\$ 11.154,64			
OUT										R\$ 12.393,78		
NOV											R\$ 12.393,78	
DEZ												R\$ 21.069,55
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.117,69</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 8.675,76</b>	<b>#####</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>#####</b>	<b>#####</b>	<b>#####</b>	<b>#####</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 45 – Orçamento de caixa – ano 1

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Saldo Inicial</b>	R\$ -	-R\$ 12.811,12	-R\$ 13.062,59	-R\$ 15.814,35	-R\$ 18.645,31	-R\$ 13.637,15	-R\$ 57,85	R\$ 13.452,86	R\$ 21.868,60	R\$ 31.592,09	R\$ 45.171,39	R\$ 61.298,18
<b>Receita</b>	R\$ 16.560,00	R\$ 30.360,00	R\$ 27.600,00	R\$ 27.600,00	R\$ 38.640,00	R\$ 52.440,00	R\$ 49.680,00	R\$ 44.160,00	R\$ 46.920,00	R\$ 52.440,00	R\$ 55.200,00	R\$ 69.000,00
<b>Matéria Prima</b>	R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55
<b>Despesas Fixas</b>	R\$ 22.429,03	R\$ 22.429,03	R\$ 22.429,03	R\$ 22.429,03	R\$ 22.429,03	R\$ 22.429,03	R\$ 22.429,03	R\$ 22.429,03				
<b>Imposto</b>	R\$ 745,20	R\$ 1.985,54	R\$ 1.805,04	R\$ 1.805,04	R\$ 2.527,06	R\$ 4.037,88	R\$ 3.825,36	R\$ 3.400,32	R\$ 3.612,84	R\$ 4.037,88	R\$ 4.250,40	R\$ 5.313,00
<b>Saldo Período</b>	-R\$ 12.811,12	-R\$ 251,47	-R\$ 2.751,76	-R\$ 2.830,96	R\$ 5.008,15	R\$ 13.579,31	R\$ 13.510,70	R\$ 8.415,74	R\$ 9.723,49	R\$ 13.579,31	R\$ 16.126,79	R\$ 20.188,42
<b>Total</b>	<b>-R\$ 12.811,12</b>	<b>-R\$ 13.062,59</b>	<b>-R\$ 15.814,35</b>	<b>-R\$ 18.645,31</b>	<b>-R\$ 13.637,15</b>	<b>-R\$ 57,85</b>	<b>R\$ 13.452,86</b>	<b>R\$ 21.868,60</b>	<b>R\$ 31.592,09</b>	<b>R\$ 45.171,39</b>	<b>R\$ 61.298,18</b>	<b>81.486,60</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 46 – Orçamento de vendas (Quant.) – ano 2

		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	<b>3.168</b>	190	158	158	158	285	317	253	253	285	317	317	475
<b>Manutenção</b>	<b>2.640</b>	158	132	132	132	238	264	211	211	238	264	264	396
<b>Esmaltação</b>	<b>1.056</b>	63	53	53	53	95	106	84	84	95	106	106	158
<b>Reposição</b>	<b>2.112</b>	127	106	106	106	190	211	169	169	190	211	211	317

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 47 - Previsão de preço – ano 2

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	R\$ 120,00											
<b>Manutenção</b>	R\$ 70,00											
<b>Esmaltação</b>	R\$ 10,00											
<b>Reposição</b>	R\$ 15,00											

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 48 - Orçamento de vendas – ano 2

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	R\$ 22.809,60	R\$ 19.008,00	R\$ 19.008,00	R\$ 19.008,00	R\$ 34.214,40	R\$ 38.016,00	R\$ 30.412,80	R\$ 30.412,80	R\$ 34.214,40	R\$ 38.016,00	R\$ 38.016,00	R\$ 57.024,00
<b>Manutenção</b>	R\$ 11.088,00	R\$ 9.240,00	R\$ 9.240,00	R\$ 9.240,00	R\$ 16.632,00	R\$ 18.480,00	R\$ 14.784,00	R\$ 14.784,00	R\$ 16.632,00	R\$ 18.480,00	R\$ 18.480,00	R\$ 27.720,00
<b>Esmaltação</b>	R\$ 633,60	R\$ 528,00	R\$ 528,00	R\$ 528,00	R\$ 950,40	R\$ 1.056,00	R\$ 844,80	R\$ 844,80	R\$ 950,40	R\$ 1.056,00	R\$ 1.056,00	R\$ 1.584,00
<b>Reposição</b>	R\$ 1.900,80	R\$ 1.584,00	R\$ 1.584,00	R\$ 1.584,00	R\$ 2.851,20	R\$ 3.168,00	R\$ 2.534,40	R\$ 2.534,40	R\$ 2.851,20	R\$ 3.168,00	R\$ 3.168,00	R\$ 4.752,00
<b>Total</b>	<b>R\$ 36.432,00</b>	<b>R\$ 30.360,00</b>	<b>R\$ 30.360,00</b>	<b>R\$ 30.360,00</b>	<b>R\$ 54.648,00</b>	<b>R\$ 60.720,00</b>	<b>R\$ 48.576,00</b>	<b>R\$ 48.576,00</b>	<b>R\$ 54.648,00</b>	<b>R\$ 60.720,00</b>	<b>R\$ 60.720,00</b>	<b>R\$ 91.080,00</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 49 - Cronograma de recebimento – ano 2

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
DEZ												
JAN	R\$ 18.216,00	R\$ 18.216,00										
FEV		R\$ 15.180,00	R\$ 15.180,00									
MAR			R\$ 15.180,00	R\$ 15.180,00								
ABR				R\$ 15.180,00	R\$ 15.180,00							
MAI					R\$ 27.324,00	R\$ 27.324,00						
JUN						R\$ 30.360,00	R\$ 30.360,00					
JUL							R\$ 24.288,00	R\$ 24.288,00				
AGO								R\$ 24.288,00	R\$ 24.288,00			
SET									R\$ 27.324,00	R\$ 27.324,00		
OUT										R\$ 30.360,00	R\$ 30.360,00	
NOV											R\$ 30.360,00	R\$ 30.360,00
DEZ												R\$ 45.540,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 18.216,00</b>	<b>R\$ 33.396,00</b>	<b>R\$ 30.360,00</b>	<b>R\$ 30.360,00</b>	<b>R\$ 42.504,00</b>	<b>R\$ 57.684,00</b>	<b>R\$ 54.648,00</b>	<b>R\$ 48.576,00</b>	<b>R\$ 51.612,00</b>	<b>R\$ 57.684,00</b>	<b>R\$ 60.720,00</b>	<b>R\$ 75.900,00</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 50 - Orçamento de produção (Quant.) - ano 2

		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	<b>2.304</b>	115	115	115	115	161	230	184	184	207	230	230	392
<b>Manutenção</b>	<b>2.000</b>	100	100	100	100	140	200	160	160	180	200	200	340
<b>Esmaltação</b>	<b>864</b>	43	43	43	43	60	86	69	69	78	86	86	147
<b>Reposição</b>	<b>864</b>	43	43	43	43	60	86	69	69	78	86	86	147

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 51 - Orçamento de matéria-prima (Quant.) - ano 2

<b>Aplicação</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Tips</b>	<b>100</b>	11.520	11.520	11.520	11.520	16.128	23.040	18.432	18.432	20.736	23.040	23.040	39.168
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Primer</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Selador</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Cola</b>	<b>1</b>	12	12	4	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Manutenção</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Primer</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Selador</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Esmaltção</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Reposição</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Tips</b>	<b>100</b>	4.320	4.320	4.320	4.320	6.048	8.640	6.912	6.912	7.776	8.640	8.640	14.688
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Primer</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Selador</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Cola</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 52 - Orçamento total de matéria-prima (Quant.) - ano 2

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Gel</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Tips</b>	158	158	158	158	222	317	253	253	285	317	317	539
<b>Esmalte</b>	30	30	30	30	42	60	48	48	54	60	60	103
<b>Primer</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Selador</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Cola</b>	16	16	9	16	22	32	25	25	29	32	32	54

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 53 - Orçamento total de matéria-prima (Valor) – ano 2

Preço unidade	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
<b>Gel</b>	R\$ 14,17	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 512,61	R\$ 732,31	R\$ 585,84	R\$ 585,84	R\$ 659,08	R\$ 732,31	R\$ 732,31	R\$ 1.244,92
<b>Tips</b>	R\$ 27,80	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 6.164,93	R\$ 8.807,04	R\$ 7.045,63	R\$ 7.045,63	R\$ 7.926,34	R\$ 8.807,04	R\$ 8.807,04	R\$ 14.971,97
<b>Esmalte</b>	R\$ 2,99	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 126,25	R\$ 180,36	R\$ 144,28	R\$ 144,28	R\$ 162,33	R\$ 180,36	R\$ 180,36	R\$ 306,61
<b>Primer</b>	R\$ 18,00	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 651,20	R\$ 930,24	R\$ 744,16	R\$ 744,16	R\$ 837,29	R\$ 930,24	R\$ 930,24	R\$ 1.581,44
<b>Selador</b>	R\$ 27,00	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 976,81	R\$ 1.395,36	R\$ 1.116,23	R\$ 1.116,23	R\$ 1.255,93	R\$ 1.395,36	R\$ 1.395,36	R\$ 2.372,17
<b>Cola</b>	R\$ 11,00	R\$ 174,24	R\$ 174,24	R\$ 95,04	R\$ 174,24	R\$ 243,96	R\$ 348,48	R\$ 278,76	R\$ 278,76	R\$ 313,68	R\$ 348,48	R\$ 348,48	R\$ 592,44
<b>TOTAL</b>		R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 54 - Cronograma de pagamento – ano 2

Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
R\$ 6.196,89											
	R\$ 6.196,89										
		R\$ 6.117,69									
			R\$ 6.196,89								
				R\$ 8.675,76							
					R\$ 12.393,78						
						R\$ 9.914,91					
							R\$ 9.914,91				
								R\$ 11.154,64			
									R\$ 12.393,78		
										R\$ 12.393,78	
											R\$ 21.069,55
<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.117,69</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 8.675,76</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 11.154,64</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 21.069,55</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 55 - Orçamento de caixa – ano 2

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
<b>Saldo Inicial</b>	R\$ 166.010,84	R\$ 153.031,48	R\$ 154.063,26	R\$ 152.372,01	R\$ 150.601,56	R\$ 157.561,15	R\$ 174.813,86	R\$ 191.743,21	R\$ 203.068,11	R\$ 215.547,77	R\$ 232.344,78	R\$ 251.920,03	R\$ 2.203.078,06
<b>Receita</b>	R\$ 18.216,00	R\$ 33.396,00	R\$ 30.360,00	R\$ 30.360,00	R\$ 42.504,00	R\$ 57.684,00	R\$ 54.648,00	R\$ 48.576,00	R\$ 51.612,00	R\$ 57.684,00	R\$ 60.720,00	R\$ 75.900,00	R\$ 561.660,00
<b>Matéria Prima</b>	R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55	R\$ 122.619,48
<b>Despesas Fixas</b>	R\$ 23.595,84	R\$ 283.150,08											
<b>Imposto</b>	R\$ 1.402,63	R\$ 2.571,49	R\$ 2.337,72	R\$ 2.337,72	R\$ 3.272,81	R\$ 4.441,67	R\$ 4.207,90	R\$ 3.740,35	R\$ 4.381,86	R\$ 4.897,37	R\$ 5.155,13	R\$ 6.443,91	R\$ 45.190,56
<b>Saldo Período</b>	-R\$ 12.979,36	R\$ 1.031,78	-R\$ 1.691,25	-R\$ 1.770,45	R\$ 6.959,59	R\$ 17.252,71	R\$ 16.929,36	R\$ 11.324,90	R\$ 12.479,66	R\$ 16.797,01	R\$ 19.575,25	R\$ 24.790,70	R\$ 110.699,89
<b>Total</b>	<b>R\$ 153.031,48</b>	<b>R\$ 154.063,26</b>	<b>R\$ 152.372,01</b>	<b>R\$ 150.601,56</b>	<b>R\$ 157.561,15</b>	<b>R\$ 174.813,86</b>	<b>R\$ 191.743,21</b>	<b>R\$ 203.068,11</b>	<b>R\$ 215.547,77</b>	<b>R\$ 232.344,78</b>	<b>R\$ 251.920,03</b>	<b>R\$ 276.710,73</b>	

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 56 - Orçamento de vendas (Quant.) - ano 3

		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	<b>3.485</b>	209	174	174	174	314	348	279	279	314	348	348	523
<b>Manutenção</b>	<b>2.904</b>	174	145	145	145	261	290	232	232	261	290	290	436
<b>Esmaltação</b>	<b>1.162</b>	70	58	58	58	105	116	93	93	105	116	116	174
<b>Reposição</b>	<b>2.323</b>	139	116	116	116	209	232	186	186	209	232	232	348

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 57 - Previsão de preço – ano 3

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	R\$ 120,00											
<b>Manutenção</b>	R\$ 70,00											
<b>Esmaltação</b>	R\$ 10,00											
<b>Reposição</b>	R\$ 15,00											

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 58 - Orçamento de vendas – ano 3

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	R\$ 25.090,56	R\$ 20.908,80	R\$ 20.908,80	R\$ 20.908,80	R\$ 37.635,84	R\$ 41.817,60	R\$ 33.454,08	R\$ 33.454,08	R\$ 37.635,84	R\$ 41.817,60	R\$ 41.817,60	R\$ 62.726,40
<b>Manutenção</b>	R\$ 12.196,80	R\$ 10.164,00	R\$ 10.164,00	R\$ 10.164,00	R\$ 18.295,20	R\$ 20.328,00	R\$ 16.262,40	R\$ 16.262,40	R\$ 18.295,20	R\$ 20.328,00	R\$ 20.328,00	R\$ 30.492,00
<b>Esmaltação</b>	R\$ 696,96	R\$ 580,80	R\$ 580,80	R\$ 580,80	R\$ 1.045,44	R\$ 1.161,60	R\$ 929,28	R\$ 929,28	R\$ 1.045,44	R\$ 1.161,60	R\$ 1.161,60	R\$ 1.742,40
<b>Reposição</b>	R\$ 2.090,88	R\$ 1.742,40	R\$ 1.742,40	R\$ 1.742,40	R\$ 3.136,32	R\$ 3.484,80	R\$ 2.787,84	R\$ 2.787,84	R\$ 3.136,32	R\$ 3.484,80	R\$ 3.484,80	R\$ 5.227,20
<b>Total</b>	<b>R\$ 40.075,20</b>	<b>R\$ 33.396,00</b>	<b>R\$ 33.396,00</b>	<b>R\$ 33.396,00</b>	<b>R\$ 60.112,80</b>	<b>R\$ 66.792,00</b>	<b>R\$ 53.433,60</b>	<b>R\$ 53.433,60</b>	<b>R\$ 60.112,80</b>	<b>R\$ 66.792,00</b>	<b>R\$ 66.792,00</b>	<b>R\$ 100.188,00</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 59 - Cronograma de recebimento – ano 3

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
<b>DEZ</b>												
<b>JAN</b>	R\$ 20.037,60	R\$ 20.037,60										
<b>FEV</b>		R\$ 16.698,00	R\$ 16.698,00									
<b>MAR</b>			R\$ 16.698,00	R\$ 16.698,00								
<b>ABR</b>				R\$ 16.698,00	R\$ 16.698,00							
<b>MAI</b>					R\$ 30.056,40	R\$ 30.056,40						
<b>JUN</b>						R\$ 33.396,00	R\$ 33.396,00					
<b>JUL</b>							R\$ 26.716,80	R\$ 26.716,80				
<b>AGO</b>								R\$ 26.716,80	R\$ 26.716,80			
<b>SET</b>									R\$ 30.056,40	R\$ 30.056,40		
<b>OUT</b>										R\$ 33.396,00	R\$ 33.396,00	
<b>NOV</b>											R\$ 33.396,00	R\$ 33.396,00
<b>DEZ</b>												R\$ 50.094,00
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 20.037,60</b>	<b>R\$ 36.735,60</b>	<b>R\$ 33.396,00</b>	<b>R\$ 33.396,00</b>	<b>R\$ 46.754,40</b>	<b>R\$ 63.452,40</b>	<b>R\$ 60.112,80</b>	<b>R\$ 53.433,60</b>	<b>R\$ 56.773,20</b>	<b>R\$ 63.452,40</b>	<b>R\$ 66.792,00</b>	<b>R\$ 83.490,00</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 60 - Orçamento de produção – ano 3

		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	<b>2.304</b>	115	115	115	115	161	230	184	184	207	230	230	392
<b>Manutenção</b>	<b>2.000</b>	100	100	100	100	140	200	160	160	180	200	200	340
<b>Esmaltação</b>	<b>864</b>	43	43	43	43	60	86	69	69	78	86	86	147
<b>Reposição</b>	<b>864</b>	43	43	43	43	60	86	69	69	78	86	86	147

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 61 - Orçamento de matéria-prima (Quant.) - ano 3

Aplicação	Coeficiente (10 pessoas)	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Gel</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Tips</b>	<b>100</b>	11.520	11.520	11.520	11.520	16.128	23.040	18.432	18.432	20.736	23.040	23.040	39.168
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Primer</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Selador</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Cola</b>	<b>1</b>	12	12	4	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Manutenção</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Primer</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Selador</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Esmaltção</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Reposição</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Tips</b>	<b>100</b>	4.320	4.320	4.320	4.320	6.048	8.640	6.912	6.912	7.776	8.640	8.640	14.688
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Primer</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Selador</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Cola</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 62 - Orçamento total de matéria-prima (Quant.) - ano 3

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Gel</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Tips</b>	158	158	158	158	222	317	253	253	285	317	317	539
<b>Esmalte</b>	30	30	30	30	42	60	48	48	54	60	60	103
<b>Primer</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Selador</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Cola</b>	16	16	9	16	22	32	25	25	29	32	32	54

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 63 - Orçamento total de matéria-prima (Valor) – ano 3

	Preço unidade	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Gel</b>	R\$ 14,17	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 512,61	R\$ 732,31	R\$ 585,84	R\$ 585,84	R\$ 659,08	R\$ 732,31	R\$ 732,31	R\$ 1.244,92
<b>Tips</b>	R\$ 27,80	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 6.164,93	R\$ 8.807,04	R\$ 7.045,63	R\$ 7.045,63	R\$ 7.926,34	R\$ 8.807,04	R\$ 8.807,04	R\$ 14.971,97
<b>Esmalte</b>	R\$ 2,99	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 126,25	R\$ 180,36	R\$ 144,28	R\$ 144,28	R\$ 162,33	R\$ 180,36	R\$ 180,36	R\$ 306,61
<b>Primer</b>	R\$ 18,00	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 651,20	R\$ 930,24	R\$ 744,16	R\$ 744,16	R\$ 837,29	R\$ 930,24	R\$ 930,24	R\$ 1.581,44
<b>Selador</b>	R\$ 27,00	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 976,81	R\$ 1.395,36	R\$ 1.116,23	R\$ 1.116,23	R\$ 1.255,93	R\$ 1.395,36	R\$ 1.395,36	R\$ 2.372,17
<b>Cola</b>	R\$ 11,00	R\$ 174,24	R\$ 174,24	R\$ 95,04	R\$ 174,24	R\$ 243,96	R\$ 348,48	R\$ 278,76	R\$ 278,76	R\$ 313,68	R\$ 348,48	R\$ 348,48	R\$ 592,44
<b>TOTAL</b>		R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 64 - Cronograma de pagamento – ano 3

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>DEZ</b>												
<b>JAN</b>	R\$ 6.196,89											
<b>FEV</b>		R\$ 6.196,89										
<b>MAR</b>			R\$ 6.117,69									
<b>ABR</b>				R\$ 6.196,89								
<b>MAI</b>					R\$ 8.675,76							
<b>JUN</b>						R\$ 12.393,78						
<b>JUL</b>							R\$ 9.914,91					
<b>AGO</b>								R\$ 9.914,91				
<b>SET</b>									R\$ 11.154,64			
<b>OUT</b>										R\$ 12.393,78		
<b>NOV</b>											R\$ 12.393,78	
<b>DEZ</b>												R\$ 21.069,55
<b>TOTAL</b>	R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 65 - Orçamento de caixa – ano 3

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
<b>Saldo Inicial</b>	R\$ 276.710,73	R\$ 263.983,53	R\$ 266.536,67	R\$ 266.112,93	R\$ 265.610,00	R\$ 274.852,47	R\$ 295.657,26	R\$ 315.884,86	R\$ 330.000,32	R\$ 345.932,11	R\$ 366.736,90	R\$ 390.597,76	R\$ 3.658.615,54
<b>Receita</b>	R\$ 20.037,60	R\$ 36.735,60	R\$ 33.396,00	R\$ 33.396,00	R\$ 46.754,40	R\$ 63.452,40	R\$ 60.112,80	R\$ 53.433,60	R\$ 56.773,20	R\$ 63.452,40	R\$ 66.792,00	R\$ 83.490,00	R\$ 617.826,00
<b>Matéria Prima</b>	R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55	R\$ 122.619,48
<b>Despesas Fixas</b>	R\$ 24.866,72	R\$ 298.400,64											
<b>Imposto</b>	R\$ 1.701,19	R\$ 3.118,85	R\$ 2.835,32	R\$ 2.835,32	R\$ 3.969,45	R\$ 5.387,11	R\$ 5.103,58	R\$ 4.536,51	R\$ 4.820,04	R\$ 5.387,11	R\$ 5.670,64	R\$ 7.088,30	R\$ 52.453,43
<b>Saldo Período</b>	-R\$ 12.727,20	R\$ 2.553,14	-R\$ 423,73	-R\$ 502,93	R\$ 9.242,47	R\$ 20.804,79	R\$ 20.227,60	R\$ 14.115,46	R\$ 15.931,80	R\$ 20.804,79	R\$ 23.860,86	R\$ 30.465,43	R\$ 144.352,46
<b>Total</b>	R\$ 263.983,53	R\$ 266.536,67	R\$ 266.112,93	R\$ 265.610,00	R\$ 274.852,47	R\$ 295.657,26	R\$ 315.884,86	R\$ 330.000,32	R\$ 345.932,11	R\$ 366.736,90	R\$ 390.597,76	R\$ 421.063,19	

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 66 - Orçamento de vendas (Quant.) - ano 4

		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	<b>3.833</b>	230	192	192	192	345	383	307	307	345	383	383	575
<b>Manutenção</b>	<b>3.194</b>	192	160	160	160	287	319	256	256	287	319	319	479
<b>Esmaltação</b>	<b>1.278</b>	77	64	64	64	115	128	102	102	115	128	128	192
<b>Reposição</b>	<b>2.556</b>	153	128	128	128	230	256	204	204	230	256	256	383

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 67 - Previsão de preço – ano 4

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	R\$ 120,00											
<b>Manutenção</b>	R\$ 70,00											
<b>Esmaltação</b>	R\$ 10,00											
<b>Reposição</b>	R\$ 15,00											

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 68 - Orçamento de vendas – ano 4

Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
R\$ 27.599,62	R\$ 22.999,68	R\$ 22.999,68	R\$ 22.999,68	R\$ 41.399,42	R\$ 45.999,36	R\$ 36.799,49	R\$ 36.799,49	R\$ 41.399,42	R\$ 45.999,36	R\$ 45.999,36	R\$ 68.999,04
R\$ 13.416,48	R\$ 11.180,40	R\$ 11.180,40	R\$ 11.180,40	R\$ 20.124,72	R\$ 22.360,80	R\$ 17.888,64	R\$ 17.888,64	R\$ 20.124,72	R\$ 22.360,80	R\$ 22.360,80	R\$ 33.541,20
R\$ 766,66	R\$ 638,88	R\$ 638,88	R\$ 638,88	R\$ 1.149,98	R\$ 1.277,76	R\$ 1.022,21	R\$ 1.022,21	R\$ 1.149,98	R\$ 1.277,76	R\$ 1.277,76	R\$ 1.916,64
R\$ 2.299,97	R\$ 1.916,64	R\$ 1.916,64	R\$ 1.916,64	R\$ 3.449,95	R\$ 3.833,28	R\$ 3.066,62	R\$ 3.066,62	R\$ 3.449,95	R\$ 3.833,28	R\$ 3.833,28	R\$ 5.749,92
<b>R\$ 44.082,72</b>	<b>R\$ 36.735,60</b>	<b>R\$ 36.735,60</b>	<b>R\$ 36.735,60</b>	<b>R\$ 66.124,08</b>	<b>R\$ 73.471,20</b>	<b>R\$ 58.776,96</b>	<b>R\$ 58.776,96</b>	<b>R\$ 66.124,08</b>	<b>R\$ 73.471,20</b>	<b>R\$ 73.471,20</b>	<b>R\$ 110.206,80</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 69 - Cronograma de recebimento – ano 4

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
DEZ												
JAN	R\$ 22.041,36	R\$ 22.041,36										
FEV		R\$ 18.367,80	R\$ 18.367,80									
MAR			R\$ 18.367,80	R\$ 18.367,80								
ABR				R\$ 18.367,80	R\$ 18.367,80							
MAI					R\$ 33.062,04	R\$ 33.062,04						
JUN						R\$ 36.735,60	R\$ 36.735,60					
JUL							R\$ 29.388,48	R\$ 29.388,48				
AGO								R\$ 29.388,48	R\$ 29.388,48			
SET									R\$ 33.062,04	R\$ 33.062,04		
OUT										R\$ 36.735,60	R\$ 36.735,60	
NOV											R\$ 36.735,60	R\$ 36.735,60
DEZ												R\$ 55.103,40
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 22.041,36</b>	<b>R\$ 40.409,16</b>	<b>R\$ 36.735,60</b>	<b>R\$ 36.735,60</b>	<b>R\$ 51.429,84</b>	<b>R\$ 69.797,64</b>	<b>R\$ 66.124,08</b>	<b>R\$ 58.776,96</b>	<b>R\$ 62.450,52</b>	<b>R\$ 69.797,64</b>	<b>R\$ 73.471,20</b>	<b>R\$ 91.839,00</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 70 - Orçamento de produção (Quant.) - ano 4

		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	<b>2.304</b>	115	115	115	115	161	230	184	184	207	230	230	392
<b>Manutenção</b>	<b>2.000</b>	100	100	100	100	140	200	160	160	180	200	200	340
<b>Esmaltação</b>	<b>864</b>	43	43	43	43	60	86	69	69	78	86	86	147
<b>Reposição</b>	<b>864</b>	43	43	43	43	60	86	69	69	78	86	86	147

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 71 - Orçamento de matéria-prima (Quant.) - ano 4

<b>Aplicação</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Tips</b>	<b>100</b>	11.520	11.520	11.520	11.520	16.128	23.040	18.432	18.432	20.736	23.040	23.040	39.168
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Primer</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Selador</b>	<b>1</b>	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Cola</b>	<b>1</b>	12	12	4	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Manutenção</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Primer</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Selador</b>	<b>1</b>	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Esmaltção</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Reposição</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Tips</b>	<b>100</b>	4.320	4.320	4.320	4.320	6.048	8.640	6.912	6.912	7.776	8.640	8.640	14.688
<b>Esmalte</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Primer</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Selador</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Cola</b>	<b>1</b>	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 72 - Orçamento total de matéria-prima (Quant.) - ano 4

	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
<b>Gel</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Tips</b>	158	158	158	158	222	317	253	253	285	317	317	539
<b>Esmalte</b>	30	30	30	30	42	60	48	48	54	60	60	103
<b>Primer</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Selador</b>	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
<b>Cola</b>	16	16	9	16	22	32	25	25	29	32	32	54

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 73 - Orçamento total de matéria-prima (Valor) – ano 4

	Preço unidade	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Gel	R\$ 14,17	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 512,61	R\$ 732,31	R\$ 585,84	R\$ 585,84	R\$ 659,08	R\$ 732,31	R\$ 732,31	R\$ 1.244,92
Tips	R\$ 27,80	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 6.164,93	R\$ 8.807,04	R\$ 7.045,63	R\$ 7.045,63	R\$ 7.926,34	R\$ 8.807,04	R\$ 8.807,04	R\$ 14.971,97
Esmalte	R\$ 2,99	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 126,25	R\$ 180,36	R\$ 144,28	R\$ 144,28	R\$ 162,33	R\$ 180,36	R\$ 180,36	R\$ 306,61
Primer	R\$ 18,00	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 651,20	R\$ 930,24	R\$ 744,16	R\$ 744,16	R\$ 837,29	R\$ 930,24	R\$ 930,24	R\$ 1.581,44
Selador	R\$ 27,00	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 976,81	R\$ 1.395,36	R\$ 1.116,23	R\$ 1.116,23	R\$ 1.255,93	R\$ 1.395,36	R\$ 1.395,36	R\$ 2.372,17
Cola	R\$ 11,00	R\$ 174,24	R\$ 174,24	R\$ 95,04	R\$ 174,24	R\$ 243,96	R\$ 348,48	R\$ 278,76	R\$ 278,76	R\$ 313,68	R\$ 348,48	R\$ 348,48	R\$ 592,44
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.117,69</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 8.675,76</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 11.154,64</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 21.069,55</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 74 - Cronograma de pagamento – ano 4

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
DEZ												
JAN	R\$ 6.196,89											
FEV		R\$ 6.196,89										
MAR			R\$ 6.117,69									
ABR				R\$ 6.196,89								
MAI					R\$ 8.675,76							
JUN						R\$ 12.393,78						
JUL							R\$ 9.914,91					
AGO								R\$ 9.914,91				
SET									R\$ 11.154,64			
OUT										R\$ 12.393,78		
NOV											R\$ 12.393,78	
DEZ												R\$ 21.069,55
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.117,69</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 8.675,76</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 11.154,64</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 21.069,55</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 75 - Orçamento de vendas – ano 4

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
<b>Saldo Inic</b>	R\$ 421.063,19	R\$ 408.615,01	R\$ 412.975,20	R\$ 414.052,91	R\$ 415.051,43	R\$ 427.017,78	R\$ 452.074,48	R\$ 476.248,37	R\$ 493.698,92	R\$ 513.271,41	R\$ 538.328,11	R\$ 566.746,48	R\$ 5.539.143,29
<b>Receita</b>	R\$ 22.041,36	R\$ 40.409,16	R\$ 36.735,60	R\$ 36.735,60	R\$ 51.429,84	R\$ 69.797,64	R\$ 66.124,08	R\$ 58.776,96	R\$ 62.450,52	R\$ 69.797,64	R\$ 73.471,20	R\$ 91.839,00	R\$ 679.608,60
<b>Matéria P</b>	R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55	R\$ 122.619,48
<b>Despesas</b>	R\$ 26.421,34	R\$ 317.056,08											
<b>Imposto</b>	R\$ 1.871,31	R\$ 3.430,74	R\$ 3.118,85	R\$ 3.118,85	R\$ 4.366,39	R\$ 5.925,82	R\$ 5.613,93	R\$ 4.990,16	R\$ 5.302,05	R\$ 5.925,82	R\$ 6.237,70	R\$ 7.797,13	R\$ 57.698,77
<b>Saldo Per</b>	R\$ 12.448,18	R\$ 4.360,19	R\$ 1.077,72	R\$ 998,52	R\$ 11.966,35	R\$ 25.056,70	R\$ 24.173,90	R\$ 17.450,55	R\$ 19.572,49	R\$ 25.056,70	R\$ 28.418,37	R\$ 36.550,98	R\$ 182.234,27
<b>Total</b>	R\$ 408.615,01	R\$ 412.975,20	R\$ 414.052,91	R\$ 415.051,43	R\$ 427.017,78	R\$ 452.074,48	R\$ 476.248,37	R\$ 493.698,92	R\$ 513.271,41	R\$ 538.328,11	R\$ 566.746,48	R\$ 603.297,46	

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 76 - Orçamento de vendas (Quant.) - ano 5

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	4.217	253	211	211	211	379	422	337	337	379	422	632
<b>Manutenção</b>	3.514	211	176	176	176	316	351	281	281	316	351	527
<b>Esmaltação</b>	1.406	84	70	70	70	126	141	112	112	126	141	211
<b>Reposição</b>	2.811	169	141	141	141	253	281	225	225	253	281	422

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 77 - Previsão de preço – ano 5

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	R\$ 120,00											
<b>Manutenção</b>	R\$ 70,00											
<b>Esmaltação</b>	R\$ 10,00											
<b>Reposição</b>	R\$ 15,00											

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 78 - Orçamento de vendas – ano 5

R\$ 30.359,58	R\$ 25.299,65	R\$ 25.299,65	R\$ 25.299,65	R\$ 45.539,37	R\$ 50.599,30	R\$ 40.479,44	R\$ 40.479,44	R\$ 45.539,37	R\$ 50.599,30	R\$ 50.599,30	R\$ 75.898,94
R\$ 14.758,13	R\$ 12.298,44	R\$ 12.298,44	R\$ 12.298,44	R\$ 22.137,19	R\$ 24.596,88	R\$ 19.677,50	R\$ 19.677,50	R\$ 22.137,19	R\$ 24.596,88	R\$ 24.596,88	R\$ 36.895,32
R\$ 843,32	R\$ 702,77	R\$ 702,77	R\$ 702,77	R\$ 1.264,98	R\$ 1.405,54	R\$ 1.124,43	R\$ 1.124,43	R\$ 1.264,98	R\$ 1.405,54	R\$ 1.405,54	R\$ 2.108,30
R\$ 2.529,96	R\$ 2.108,30	R\$ 2.108,30	R\$ 2.108,30	R\$ 3.794,95	R\$ 4.216,61	R\$ 3.373,29	R\$ 3.373,29	R\$ 3.794,95	R\$ 4.216,61	R\$ 4.216,61	R\$ 6.324,91
<b>R\$ 48.490,99</b>	<b>R\$ 40.409,16</b>	<b>R\$ 40.409,16</b>	<b>R\$ 40.409,16</b>	<b>R\$ 72.736,49</b>	<b>R\$ 80.818,32</b>	<b>R\$ 64.654,66</b>	<b>R\$ 64.654,66</b>	<b>R\$ 72.736,49</b>	<b>R\$ 80.818,32</b>	<b>R\$ 80.818,32</b>	<b>R\$ 121.227,48</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 79 - Cronograma de recebimento – ano 5

	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
DEZ												
JAN	R\$ 24.245,50	R\$ 24.245,50										
FEV		R\$ 20.204,58	R\$ 20.204,58									
MAR			R\$ 20.204,58	R\$ 20.204,58								
ABR				R\$ 20.204,58	R\$ 20.204,58							
MAI					R\$ 36.368,24	R\$ 36.368,24						
JUN						R\$ 40.409,16	R\$ 40.409,16					
JUL							R\$ 32.327,33	R\$ 32.327,33				
AGO								R\$ 32.327,33	R\$ 32.327,33			
SET									R\$ 36.368,24	R\$ 36.368,24		
OUT										R\$ 40.409,16	R\$ 40.409,16	
NOV											R\$ 40.409,16	R\$ 40.409,16
DEZ												R\$ 60.613,74
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 24.245,50</b>	<b>R\$ 44.450,08</b>	<b>R\$ 40.409,16</b>	<b>R\$ 40.409,16</b>	<b>R\$ 56.572,82</b>	<b>R\$ 76.777,40</b>	<b>R\$ 72.736,49</b>	<b>R\$ 64.654,66</b>	<b>R\$ 68.695,57</b>	<b>R\$ 76.777,40</b>	<b>R\$ 80.818,32</b>	<b>R\$ 101.022,90</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 80 - Orçamento de produção – ano 5

		Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
<b>Aplicação</b>	<b>2.304</b>	115	115	115	115	161	230	184	184	207	230	230	392
<b>Manutenção</b>	<b>2.000</b>	100	100	100	100	140	200	160	160	180	200	200	340
<b>Esmaltação</b>	<b>864</b>	43	43	43	43	60	86	69	69	78	86	86	147
<b>Reposição</b>	<b>864</b>	43	43	43	43	60	86	69	69	78	86	86	147

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 81 - Orçamento de matéria-prima (Quant.) - ano 5

Aplicação	Coeficiente (10 pessoas)	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Gel	1	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
Tips	100	11.520	11.520	11.520	11.520	16.128	23.040	18.432	18.432	20.736	23.040	23.040	39.168
Esmalte	1	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
Primer	1	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
Selador	1	12	12	12	12	16	23	18	18	21	23	23	39
Cola	1	12	12	4	12	16	23	18	18	21	23	23	39
<b>Manutenção</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
Gel	1	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
Esmalte	1	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
Primer	1	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
Selador	1	10	10	10	10	14	20	16	16	18	20	20	34
<b>Esmaltção</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
Esmalte	1	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
<b>Reposição</b>	<b>Coeficiente (10 pessoas)</b>	<b>Jan</b>	<b>Fev</b>	<b>Mar</b>	<b>Abr</b>	<b>Mai</b>	<b>Jun</b>	<b>Jul</b>	<b>Ago</b>	<b>Set</b>	<b>Out</b>	<b>Nov</b>	<b>Dez</b>
Gel	1	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
Tips	100	4.320	4.320	4.320	4.320	6.048	8.640	6.912	6.912	7.776	8.640	8.640	14.688
Esmalte	1	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
Primer	1	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
Selador	1	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15
Cola	1	4	4	4	4	6	9	7	7	8	9	9	15

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 82 - Orçamento total de matéria-prima (Quant.) - ano 5

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Gel	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
Tips	158	158	158	158	222	317	253	253	285	317	317	539
Esmalte	30	30	30	30	42	60	48	48	54	60	60	103
Primer	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
Selador	26	26	26	26	36	52	41	41	47	52	52	88
Cola	16	16	9	16	22	32	25	25	29	32	32	54

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 83 - Orçamento total de matéria-prima (Valor) – ano 5

	Preço unidade	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
Gel	R\$ 14,17	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 366,15	R\$ 512,61	R\$ 732,31	R\$ 585,84	R\$ 585,84	R\$ 659,08	R\$ 732,31	R\$ 732,31	R\$ 1.244,92
Tips	R\$ 27,80	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 4.403,52	R\$ 6.164,93	R\$ 8.807,04	R\$ 7.045,63	R\$ 7.045,63	R\$ 7.926,34	R\$ 8.807,04	R\$ 8.807,04	R\$ 14.971,97
Esmalte	R\$ 2,99	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 90,18	R\$ 126,25	R\$ 180,36	R\$ 144,28	R\$ 144,28	R\$ 162,33	R\$ 180,36	R\$ 180,36	R\$ 306,61
Primer	R\$ 18,00	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 465,12	R\$ 651,20	R\$ 930,24	R\$ 744,16	R\$ 744,16	R\$ 837,29	R\$ 930,24	R\$ 930,24	R\$ 1.581,44
Selador	R\$ 27,00	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 697,68	R\$ 976,81	R\$ 1.395,36	R\$ 1.116,23	R\$ 1.116,23	R\$ 1.255,93	R\$ 1.395,36	R\$ 1.395,36	R\$ 2.372,17
Cola	R\$ 11,00	R\$ 174,24	R\$ 174,24	R\$ 95,04	R\$ 174,24	R\$ 243,96	R\$ 348,48	R\$ 278,76	R\$ 278,76	R\$ 313,68	R\$ 348,48	R\$ 348,48	R\$ 592,44
<b>TOTAL</b>		<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.117,69</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 8.675,76</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 11.154,64</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 21.069,55</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 84 - Cronograma de pagamento – ano 5

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez
DEZ												
JAN	R\$ 6.196,89											
FEV		R\$ 6.196,89										
MAR			R\$ 6.117,69									
ABR				R\$ 6.196,89								
MAI					R\$ 8.675,76							
JUN						R\$ 12.393,78						
JUL							R\$ 9.914,91					
AGO								R\$ 9.914,91				
SET									R\$ 11.154,64			
OUT										R\$ 12.393,78		
NOV											R\$ 12.393,78	
DEZ												R\$ 21.069,55
<b>TOTAL</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 6.117,69</b>	<b>R\$ 6.196,89</b>	<b>R\$ 8.675,76</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 9.914,91</b>	<b>R\$ 11.154,64</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 12.393,78</b>	<b>R\$ 21.069,55</b>

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 85 - Orçamento de caixa – ano 5

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Set	Out	Nov	Dez	
Saldo Inicial	R\$ 603.297,46	R\$ 591.187,23	R\$ 597.566,20	R\$ 600.326,53	R\$ 603.007,66	R\$ 618.001,29	R\$ 647.766,11	R\$ 676.311,96	R\$ 697.462,13	R\$ 721.070,41	R\$ 750.835,23	R\$ 784.297,89	R\$ 789.130,11
Receita	R\$ 24.245,50	R\$ 44.450,08	R\$ 40.409,16	R\$ 40.409,16	R\$ 56.572,82	R\$ 76.777,40	R\$ 72.736,49	R\$ 64.654,66	R\$ 68.695,57	R\$ 76.777,40	R\$ 80.818,32	R\$ 101.022,90	R\$ 747.569,46
Matéria Prima	R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55	R\$ 122.619,48
Despesas Fixa	R\$ 28.100,40	R\$ 337.204,80											
Imposto	R\$ 2.058,44	R\$ 3.773,81	R\$ 3.430,74	R\$ 3.430,74	R\$ 4.803,03	R\$ 6.518,40	R\$ 6.175,33	R\$ 5.489,18	R\$ 5.832,25	R\$ 6.518,40	R\$ 6.861,48	R\$ 8.576,84	R\$ 63.468,65
Saldo Período	R\$ 12.110,24	R\$ 6.378,97	R\$ 2.760,33	R\$ 2.681,13	R\$ 14.993,63	R\$ 29.764,82	R\$ 28.545,85	R\$ 21.150,17	R\$ 23.608,28	R\$ 29.764,82	R\$ 33.462,66	R\$ 43.276,11	R\$ 224.276,54
<b>Total</b>	<b>R\$ 591.187,23</b>	<b>R\$ 597.566,20</b>	<b>R\$ 600.326,53</b>	<b>R\$ 603.007,66</b>	<b>R\$ 618.001,29</b>	<b>R\$ 647.766,11</b>	<b>R\$ 676.311,96</b>	<b>R\$ 697.462,13</b>	<b>R\$ 721.070,41</b>	<b>R\$ 750.835,23</b>	<b>R\$ 784.297,89</b>	<b>R\$ 827.574,00</b>	

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 86 - Impostos – anos 1,2,3,4 e 5

Ano 1	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
RECEITA	R\$ 16.560,00	R\$ 30.360,00	R\$ 27.600,00	R\$ 27.600,00	R\$ 38.640,00	R\$ 52.440,00	R\$ 49.680,00	R\$ 44.160,00	R\$ 46.920,00	R\$ 52.440,00	R\$ 55.200,00	R\$ 69.000,00
RECEITA ACUM	R\$ 198.720,00	R\$ 281.520,00	R\$ 298.080,00	R\$ 306.360,00	R\$ 337.824,00	R\$ 386.400,00	R\$ 416.365,71	R\$ 430.560,00	R\$ 445.280,00	R\$ 463.680,00	R\$ 481.745,45	R\$ 510.600,00
ALÍQUOTA	4,50%	6,54%	6,54%	6,54%	6,54%	7,70%	7,70%	7,70%	7,70%	7,70%	7,70%	7,70%
VALOR IMPOSTO	R\$ 745,20	R\$ 1.985,54	R\$ 1.805,04	R\$ 1.805,04	R\$ 2.527,06	R\$ 4.037,88	R\$ 3.825,36	R\$ 3.400,32	R\$ 3.612,84	R\$ 4.037,88	R\$ 4.250,40	R\$ 5.313,00

Ano 2	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
RECEITA	R\$ 18.216,00	R\$ 33.396,00	R\$ 30.360,00	R\$ 30.360,00	R\$ 42.504,00	R\$ 57.684,00	R\$ 54.648,00	R\$ 48.576,00	R\$ 51.612,00	R\$ 57.684,00	R\$ 60.720,00	R\$ 75.900,00
RECEITA ACUM	R\$ 512.256,00	R\$ 515.292,00	R\$ 518.052,00	R\$ 520.812,00	R\$ 524.676,00	R\$ 529.920,00	R\$ 534.888,00	R\$ 539.304,00	R\$ 543.996,00	R\$ 549.240,00	R\$ 554.760,00	R\$ 561.660,00
ALÍQUOTA	7,70%	7,70%	7,70%	7,70%	7,70%	7,70%	7,70%	7,70%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%
VALOR IMPOSTO	R\$ 1.402,63	R\$ 2.571,49	R\$ 2.337,72	R\$ 2.337,72	R\$ 3.272,81	R\$ 4.441,67	R\$ 4.207,90	R\$ 3.740,35	R\$ 4.381,86	R\$ 4.897,37	R\$ 5.155,13	R\$ 6.443,91

Ano 3	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
RECEITA	R\$ 20.037,60	R\$ 36.735,60	R\$ 33.396,00	R\$ 33.396,00	R\$ 46.754,40	R\$ 63.452,40	R\$ 60.112,80	R\$ 53.433,60	R\$ 56.773,20	R\$ 63.452,40	R\$ 66.792,00	R\$ 83.490,00
RECEITA ACUM	R\$ 563.481,60	R\$ 566.821,20	R\$ 569.857,20	R\$ 572.893,20	R\$ 577.143,60	R\$ 582.912,00	R\$ 588.376,80	R\$ 593.234,40	R\$ 598.395,60	R\$ 604.164,00	R\$ 610.236,00	R\$ 617.826,00
ALÍQUOTA	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%
VALOR IMPOSTO	R\$ 1.701,19	R\$ 3.118,85	R\$ 2.835,32	R\$ 2.835,32	R\$ 3.969,45	R\$ 5.387,11	R\$ 5.103,58	R\$ 4.536,51	R\$ 4.820,04	R\$ 5.387,11	R\$ 5.670,64	R\$ 7.088,30

Ano 4	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
RECEITA	R\$ 22.041,36	R\$ 40.409,16	R\$ 36.735,60	R\$ 36.735,60	R\$ 51.429,84	R\$ 69.797,64	R\$ 66.124,08	R\$ 58.776,96	R\$ 62.450,52	R\$ 69.797,64	R\$ 73.471,20	R\$ 91.839,00
RECEITA ACUM	R\$ 619.829,76	R\$ 623.503,32	R\$ 626.842,92	R\$ 630.182,52	R\$ 634.857,96	R\$ 641.203,20	R\$ 647.214,48	R\$ 652.557,84	R\$ 658.235,16	R\$ 664.580,40	R\$ 671.259,60	R\$ 679.608,60
ALÍQUOTA	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%
VALOR IMPOSTO	R\$ 1.871,31	R\$ 3.430,74	R\$ 3.118,85	R\$ 3.118,85	R\$ 4.366,39	R\$ 5.925,82	R\$ 5.613,93	R\$ 4.990,16	R\$ 5.302,05	R\$ 5.925,82	R\$ 6.237,70	R\$ 7.797,13

Ano 5	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ
RECEITA	R\$ 24.245,50	R\$ 44.450,08	R\$ 40.409,16	R\$ 40.409,16	R\$ 56.572,82	R\$ 76.777,40	R\$ 72.736,49	R\$ 64.654,66	R\$ 68.695,57	R\$ 76.777,40	R\$ 80.818,32	R\$ 101.022,90
RECEITA ACUM	R\$ 681.812,74	R\$ 685.853,65	R\$ 689.527,21	R\$ 693.200,77	R\$ 698.343,76	R\$ 705.323,52	R\$ 711.935,93	R\$ 717.813,62	R\$ 724.058,68	R\$ 731.038,44	R\$ 738.385,56	R\$ 747.569,46
ALÍQUOTA	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%	8,49%
VALOR IMPOSTO	R\$ 2.058,44	R\$ 3.773,81	R\$ 3.430,74	R\$ 3.430,74	R\$ 4.803,03	R\$ 6.518,40	R\$ 6.175,33	R\$ 5.489,18	R\$ 5.832,25	R\$ 6.518,40	R\$ 6.861,48	R\$ 8.576,84

Fonte: Elaborada pelos autores

## Quadro 87 - DRE – anos 1,2 e 3

Ano 1	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	total	
RECEITA BRUTA	R\$ 33.120,00	R\$ 27.600,00	R\$ 27.600,00	R\$ 27.600,00	R\$ 49.680,00	R\$ 55.200,00	R\$ 44.160,00	R\$ 44.160,00	R\$ 49.680,00	R\$ 55.200,00	R\$ 55.200,00	R\$ 82.800,00	R\$ 552.000,00	
IMPOSTOS	R\$ 745,20	R\$ 1.985,54	R\$ 1.805,04	R\$ 1.805,04	R\$ 2.527,06	R\$ 4.037,88	R\$ 3.825,36	R\$ 3.400,32	R\$ 3.612,84	R\$ 4.037,88	R\$ 4.250,40	R\$ 5.313,00	R\$ 37.345,56	
RECEITA LIQUIDA	R\$ 32.374,80	R\$ 25.614,46	R\$ 25.794,96	R\$ 25.794,96	R\$ 47.152,94	R\$ 51.162,12	R\$ 40.334,64	R\$ 40.759,68	R\$ 46.067,16	R\$ 51.162,12	R\$ 50.949,60	R\$ 77.487,00	R\$ 514.654,44	
MATÉRIA PRIMA	R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55	R\$ 122.619,48	
DESPESAS FIXAS	R\$ 22.429,03	R\$ 269.148,36												
LUCRO LIQUIDO	R\$ 3.748,88	-R\$ 3.011,47	-R\$ 2.751,76	-R\$ 2.830,96	R\$ 16.048,15	R\$ 16.339,31	R\$ 7.990,70	R\$ 8.415,74	R\$ 12.483,49	R\$ 16.339,31	R\$ 16.126,79	R\$ 33.988,42	R\$ 122.886,60	
Lançar na receita bruta o valor total das vendas. Não considerar as vendas à prazo												Lucratividade	22%	
												Rentabilidade	61%	
Ano 2	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	total	
RECEITA	R\$ 36.432,00	R\$ 30.360,00	R\$ 30.360,00	R\$ 30.360,00	R\$ 54.648,00	R\$ 60.720,00	R\$ 48.576,00	R\$ 48.576,00	R\$ 54.648,00	R\$ 60.720,00	R\$ 60.720,00	R\$ 91.080,00	R\$ 607.200,00	
IMPOSTOS	R\$ 1.402,63	R\$ 2.571,49	R\$ 2.337,72	R\$ 2.337,72	R\$ 3.272,81	R\$ 4.441,67	R\$ 4.207,90	R\$ 3.740,35	R\$ 4.381,86	R\$ 4.897,37	R\$ 5.155,13	R\$ 6.443,91	R\$ 45.190,56	
RECEITA LIQUIDA	R\$ 35.029,37	R\$ 27.788,51	R\$ 28.022,28	R\$ 28.022,28	R\$ 51.375,19	R\$ 56.278,33	R\$ 44.368,10	R\$ 44.835,65	R\$ 50.266,14	R\$ 55.822,63	R\$ 55.564,87	R\$ 84.636,09	R\$ 562.009,44	
MATÉRIA PRIMA	R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55	R\$ 122.619,48	
DESPESAS FIXAS	R\$ 23.595,84	R\$ 283.150,08												
LUCRO LIQUIDO	R\$ 5.236,64	-R\$ 2.004,22	-R\$ 1.691,25	-R\$ 1.770,45	R\$ 19.103,59	R\$ 20.288,71	R\$ 10.857,36	R\$ 11.324,90	R\$ 15.515,66	R\$ 19.833,01	R\$ 19.575,25	R\$ 39.970,70	R\$ 156.239,89	
												Lucratividade	26%	
												Rentabilidade	78%	
Ano 3	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	total	
RECEITA	R\$ 40.075,20	R\$ 33.396,00	R\$ 33.396,00	R\$ 33.396,00	R\$ 60.112,80	R\$ 66.792,00	R\$ 53.433,60	R\$ 53.433,60	R\$ 60.112,80	R\$ 66.792,00	R\$ 66.792,00	R\$ 100.188,00	R\$ 667.920,00	
IMPOSTOS	R\$ 1.701,19	R\$ 3.118,85	R\$ 2.835,32	R\$ 2.835,32	R\$ 3.969,45	R\$ 5.387,11	R\$ 5.103,58	R\$ 4.536,51	R\$ 4.820,04	R\$ 5.387,11	R\$ 5.670,64	R\$ 7.088,30	R\$ 52.453,43	
RECEITA LIQUIDA	R\$ 38.374,01	R\$ 30.277,15	R\$ 30.560,68	R\$ 30.560,68	R\$ 56.143,35	R\$ 61.404,89	R\$ 48.330,02	R\$ 48.897,09	R\$ 55.292,76	R\$ 61.404,89	R\$ 61.121,36	R\$ 93.099,70	R\$ 615.466,57	
MATÉRIA PRIMA	R\$ 6.196,89	R\$ 6.196,89	R\$ 6.117,69	R\$ 6.196,89	R\$ 8.675,76	R\$ 12.393,78	R\$ 9.914,91	R\$ 9.914,91	R\$ 11.154,64	R\$ 12.393,78	R\$ 12.393,78	R\$ 21.069,55	R\$ 122.619,48	
DESPESAS FIXAS	R\$ 24.866,72	R\$ 298.400,64												
LUCRO LIQUIDO	R\$ 7.310,40	-R\$ 786,46	-R\$ 423,73	-R\$ 502,93	R\$ 22.600,87	R\$ 24.144,39	R\$ 13.548,40	R\$ 14.115,46	R\$ 19.271,40	R\$ 24.144,39	R\$ 23.860,86	R\$ 47.163,43	R\$ 194.446,46	
												retorno comparado com a receita de lucro sobre o investimento	Lucratividade	29%
													Rentabilidade	97%

Fonte: Elaborada pelos autores

## Quadro 88 - Lucratividade e Rentabilidade – anos 1,2 e 3

Ano 1
Lucratividade 22%
Rentabilidade 61%
Ano 2
Lucratividade 26%
Rentabilidade 78%
Ano 3
Lucratividade 29%
Rentabilidade 97%

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 89 - Payback simples, Payback descontado e VPL

	Custo de Oportunidade		1,135%						
Período	Entrada		Entrada Acumulada	Fator	Entrada Descontada		Acumulado Descontado		
0	-R\$	200.000,00	-R\$	200.000,00	1,000000	-R\$	200.000,00	-R\$	200.000,00
jan/17	-R\$	12.811,12	-R\$	212.811,12	0,988777	-R\$	12.667,35	-R\$	212.667,35
fev/17	-R\$	251,47	-R\$	213.062,59	0,977681	-R\$	245,85	-R\$	212.913,20
mar/17	-R\$	2.751,76	-R\$	215.814,35	0,966709	-R\$	2.660,15	-R\$	215.573,35
abr/17	-R\$	2.830,96	-R\$	218.645,31	0,955860	-R\$	2.706,00	-R\$	218.279,35
mai/17	R\$	5.008,15	-R\$	213.637,15	0,945132	R\$	4.733,37	-R\$	213.545,98
jun/17	R\$	13.579,31	-R\$	200.057,85	0,934525	R\$	12.690,21	-R\$	200.855,78
jul/17	R\$	13.510,70	-R\$	186.547,14	0,924038	R\$	12.484,40	-R\$	188.371,38
ago/17	R\$	8.415,74	-R\$	178.131,40	0,913667	R\$	7.689,19	-R\$	180.682,19
set/17	R\$	9.723,49	-R\$	168.407,91	0,903414	R\$	8.784,33	-R\$	171.897,85
out/17	R\$	13.579,31	-R\$	154.828,61	0,893275	R\$	12.130,06	-R\$	159.767,80
nov/17	R\$	16.126,79	-R\$	138.701,82	0,883250	R\$	14.243,99	-R\$	145.523,81
dez/17	R\$	20.188,42	-R\$	118.513,40	0,873338	R\$	17.631,31	-R\$	127.892,50
jan/18	-R\$	12.979,36	-R\$	131.492,76	0,863537	-R\$	11.208,16	-R\$	139.100,65
fev/18	R\$	1.031,78	-R\$	130.460,98	0,853846	R\$	880,98	-R\$	138.219,68
mar/18	-R\$	1.691,25	-R\$	132.152,23	0,844263	-R\$	1.427,86	-R\$	139.647,54
abr/18	-R\$	1.770,45	-R\$	133.922,68	0,834788	-R\$	1.477,95	-R\$	141.125,49
mai/18	R\$	6.959,59	-R\$	126.963,09	0,825420	R\$	5.744,59	-R\$	135.380,90
jun/18	R\$	17.252,71	-R\$	109.710,38	0,816156	R\$	14.080,91	-R\$	121.299,99
jul/18	R\$	16.929,36	-R\$	92.781,03	0,806997	R\$	13.661,94	-R\$	107.638,05
ago/18	R\$	11.324,90	-R\$	81.456,13	0,797940	R\$	9.036,59	-R\$	98.601,46
set/18	R\$	12.479,66	-R\$	68.976,47	0,788985	R\$	9.846,27	-R\$	88.755,19
out/18	R\$	16.797,01	-R\$	52.179,46	0,780131	R\$	13.103,86	-R\$	75.651,33
nov/18	R\$	19.575,25	-R\$	32.604,21	0,771376	R\$	15.099,87	-R\$	60.551,45
dez/18	R\$	24.790,70	-R\$	7.813,51	0,762719	R\$	18.908,34	-R\$	41.643,12
jan/19	-R\$	12.727,20	-R\$	20.540,71	0,754159	-R\$	9.598,34	-R\$	51.241,45
fev/19	R\$	2.553,14	-R\$	17.987,57	0,745696	R\$	1.903,86	-R\$	49.337,59
mar/19	-R\$	423,73	-R\$	18.411,31	0,737327	-R\$	312,43	-R\$	49.650,02
abr/19	-R\$	502,93	-R\$	18.914,24	0,729052	-R\$	366,66	-R\$	50.016,68
mai/19	R\$	9.242,47	-R\$	9.671,77	0,720870	R\$	6.662,62	-R\$	43.354,06
jun/19	R\$	20.804,79	R\$	11.133,02	0,712780	R\$	14.829,24	-R\$	28.524,82
jul/19	R\$	20.227,60	R\$	31.360,62	0,704781	R\$	14.256,02	-R\$	14.268,80
ago/19	R\$	14.115,46	R\$	45.476,08	0,696871	R\$	9.836,66	-R\$	4.432,13
set/19	R\$	15.931,80	R\$	61.407,87	0,689051	R\$	10.977,82	R\$	6.545,68
out/19	R\$	20.804,79	R\$	82.212,66	0,681318	R\$	14.174,67	R\$	20.720,35
nov/19	R\$	23.860,86	R\$	106.073,52	0,673672	R\$	16.074,38	R\$	36.794,73
dez/19	R\$	30.465,43	R\$	136.538,95	0,666111	R\$	20.293,37	R\$	57.088,10

Fonte: Elaborada pelos autores

Quadro 90 - TIR – Taxa interna de retorno

Período	TIR		2,25%		a.m.				
	Entrada		Entrada Acumulad	Fator	Entrada Descontad	Acumulado Descontado			
0	-R\$	200.000,00	-R\$	200.000,00	1,000000	-R\$	200.000,00	-R\$	200.000,00
jan/17	-R\$	12.811,12	-R\$	212.811,12	0,978001	-R\$	12.529,28	-R\$	212.529,28
fev/17	-R\$	251,47	-R\$	213.062,59	0,956485	-R\$	240,52	-R\$	212.769,81
mar/17	-R\$	2.751,76	-R\$	215.814,35	0,935443	-R\$	2.574,12	-R\$	215.343,92
abr/17	-R\$	2.830,96	-R\$	218.645,31	0,914864	-R\$	2.589,94	-R\$	217.933,87
mai/17	R\$	5.008,15	-R\$	213.637,15	0,894738	R\$	4.480,98	-R\$	213.452,88
jun/17	R\$	13.579,31	-R\$	200.057,85	0,875054	R\$	11.882,63	-R\$	201.570,26
jul/17	R\$	13.510,70	-R\$	186.547,14	0,855803	R\$	11.562,50	-R\$	190.007,76
ago/17	R\$	8.415,74	-R\$	178.131,40	0,836976	R\$	7.043,77	-R\$	182.963,98
set/17	R\$	9.723,49	-R\$	168.407,91	0,818563	R\$	7.959,29	-R\$	175.004,69
out/17	R\$	13.579,31	-R\$	154.828,61	0,800555	R\$	10.870,99	-R\$	164.133,71
nov/17	R\$	16.126,79	-R\$	138.701,82	0,782943	R\$	12.626,36	-R\$	151.507,34
dez/17	R\$	20.188,42	-R\$	118.513,40	0,765719	R\$	15.458,66	-R\$	136.048,68
jan/18	-R\$	12.979,36	-R\$	131.492,76	0,748874	-R\$	9.719,91	-R\$	145.768,59
fev/18	R\$	1.031,78	-R\$	130.460,98	0,732399	R\$	755,67	-R\$	145.012,91
mar/18	-R\$	1.691,25	-R\$	132.152,23	0,716287	-R\$	1.211,42	-R\$	146.224,34
abr/18	-R\$	1.770,45	-R\$	133.922,68	0,700529	-R\$	1.240,25	-R\$	147.464,59
mai/18	R\$	6.959,59	-R\$	126.963,09	0,685118	R\$	4.768,14	-R\$	142.696,45
jun/18	R\$	17.252,71	-R\$	109.710,38	0,670046	R\$	11.560,10	-R\$	131.136,35
jul/18	R\$	16.929,36	-R\$	92.781,03	0,655305	R\$	11.093,89	-R\$	120.042,46
ago/18	R\$	11.324,90	-R\$	81.456,13	0,640889	R\$	7.258,00	-R\$	112.784,46
set/18	R\$	12.479,66	-R\$	68.976,47	0,626789	R\$	7.822,12	-R\$	104.962,34
out/18	R\$	16.797,01	-R\$	52.179,46	0,613001	R\$	10.296,57	-R\$	94.665,76
nov/18	R\$	19.575,25	-R\$	32.604,21	0,599515	R\$	11.735,65	-R\$	82.930,11
dez/18	R\$	24.790,70	-R\$	7.813,51	0,586326	R\$	14.535,43	-R\$	68.394,68
jan/19	-R\$	12.727,20	-R\$	20.540,71	0,573427	-R\$	7.298,12	-R\$	75.692,80
fev/19	R\$	2.553,14	-R\$	17.987,57	0,560812	R\$	1.431,83	-R\$	74.260,97
mar/19	-R\$	423,73	-R\$	18.411,31	0,548475	-R\$	232,41	-R\$	74.493,38
abr/19	-R\$	502,93	-R\$	18.914,24	0,536408	-R\$	269,78	-R\$	74.763,16
mai/19	R\$	9.242,47	-R\$	9.671,77	0,524608	R\$	4.848,67	-R\$	69.914,48
jun/19	R\$	20.804,79	R\$	11.133,02	0,513067	R\$	10.674,25	-R\$	59.240,24
jul/19	R\$	20.227,60	R\$	31.360,62	0,501780	R\$	10.149,79	-R\$	49.090,44
ago/19	R\$	14.115,46	R\$	45.476,08	0,490741	R\$	6.927,03	-R\$	42.163,41
set/19	R\$	15.931,80	R\$	61.407,87	0,479945	R\$	7.646,38	-R\$	34.517,03
out/19	R\$	20.804,79	R\$	82.212,66	0,469386	R\$	9.765,48	-R\$	24.751,55
nov/19	R\$	23.860,86	R\$	106.073,52	0,459060	R\$	10.953,57	-R\$	13.797,98
dez/19	R\$	30.465,43	R\$	136.538,95	0,448961	R\$	13.677,79	-R\$	120,19

Fonte: Elaborada pelos autores