

Viabilidade econômica e financeira para implantação de um salão de beleza em Guajará-Mirim/RO

Economic and financial viability to implantation of a beauty salon in Guajará-Mirim/RO

Genifer Yani Figueira de HOLANDA [1](#); Tiago de Oliveira LOIOLA [2](#); João Carlos ERPEN [3](#); José Otavio VALIANTE [4](#); Otacílio Moreira de Carvalho COSTA [5](#)

Recibido: 18/08/16 • Aprobado: 12/09/2016

Conteúdo

- [1. Introdução](#)
- [2. Referencial teórico](#)
- [3. Metodologia](#)
- [4. Resultados](#)
- [5. Conclusão](#)

[Referências Bibliográficas](#)

RESUMO:

Este trabalho apresenta como seu principal objetivo identificar a viabilidade econômica financeira para implantação de um salão de beleza em Guajará-Mirim/RO. Para ter um melhor resultado foi feito um estudo sobre a oferta de salão de beleza em Guajará-Mirim/RO, com a finalidade de buscar dados concretos para tornar os resultados os mais confiáveis possíveis, como quantidade de serviços e números de vendas para cada serviço prestado em um salão de beleza, para identificar através do ponto de equilíbrio e dos indicadores de viabilidades: TIR, VPL, Payback e C/B, se realmente é viável a implantação de um salão de beleza na cidade de Guajará-Mirim/RO.

Palavras-chaves: Setor Terciário, Salão de Beleza, Viabilidade.

ABSTRACT:

This work presents as its main objective to identify the financial economic feasibility for the implementation of a beauty salon in Guajará-Mirim/RO for a better result this study on the provision of beauty salon in Guajará-Mirim/RO, with the purpose of seeking hard data to make the most reliable results possible, such as amount of services and sales numbers for each service provided in a beauty salon to identify through the point of balance and providing indicators: IRR, NPV, Payback and C/B, if it really is feasible the deployment of a beauty salon in the city of Guajará-Mirim/ro.

Key words: Tertiary Sector, beauty salon, viability.

1. Introdução

Os serviços oferecidos no ramo de estética e beleza vêm se desenvolvendo mundialmente, pois

as pessoas estão cada vez mais preocupadas não só com sua aparência, mas também com sua saúde, já que a estética traz além da beleza benefícios à saúde, como alívio das tensões de um dia longo de trabalho e eleva a autoestima de muita gente. Os profissionais dessa área têm que sempre tentar superar as expectativas de seus clientes com o serviço prestado além de mantê-los satisfeitos, pois os mesmos querem um bom resultado na sua alteração visual. Afinal sem consumidor não há razão para abrir o tal negócio.

No Brasil nos últimos anos houve um aumento do número de empresas de salões de beleza, fazendo com que gerasse uma competitividade neste ramo, destacando-se aqueles que oferecem qualidades em seus serviços e capacidade de modernizarem tecnologicamente. Segundo pesquisa da Associação Brasileira de Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (ABIHPEC, 2015), mostra que cresce cada vez mais os índices de novos empreendimentos para a atividade no segmento de cabeleireiros.

Este trabalho apresenta como objetivos específicos: Calcular a receita e despesa da implantação de um salão de beleza em Guajará-Mirim/RO, calcular o ponto de equilíbrio econômico e contábil; analisar os indicadores de viabilidade, Payback, VPL, TIR, C/B.

2. Referencial teórico

2.1. Economia Brasileira do Terceiro Setor

“Serviço é um sistema complexo, interligado por fluxos de informação e de conhecimento, que depende da quantidade e da qualidade das pessoas, das tecnologias e das organizações envolvidas nesta rede de criação” (MAGLIO et al. 2006 *apud* MALDONADO et. al. p. 1, 2010).

A evolução do capitalismo fez com que se proliferassem atividades de serviços na economia, no sentido de que o setor absorveu a mão de obra excedente da agricultura e da indústria. A ideia é de que, com o declínio do fordismo e a ascensão da fase de acumulação flexível nas economias, os empregos industriais deteriorados pelo aumento da produtividade, dadas a substituição por altas tecnologias, passaram a ser absorvidos pelos setores de serviços que demandavam baixa qualificação. CASTELLS (1999 *apud* PEREIRA, 2012 p.15).

Segundo Cardoso e Almeida (2013) a economia pode ser dividida em dois períodos: o industrialista e o pós-industrialista, onde a industrialista aponta o setor industrial como principal fator do crescimento econômico, já o segundo destaca o setor de serviço como propulsora no desenvolvimento.

O setor terciário vem perdendo muito de seu caráter residual na economia e transformando-se de produtos intangíveis num serviço moderno intensivo em informação e conhecimento de modo que em muitos setores de serviço a capacidade de padronização e operação em larga escala vem se perpetuando da mesma forma que nos setores primários e secundários da economia, sendo, portanto, um setor insumo importante para os demais setores KON (1999 *apud* CARDOSO E ALMEIDA p. 2, 2013).

Silva (2009) tinha uma visão de que os serviços que são representados pelos produtos intangíveis eram negativamente opostos às fontes que representam a produção de bens tangíveis, tanto no curto e longo prazo, pois estava incluindo nas atividades não produtivas diante à economia.

Gershunny (1987 *apud* Cardoso e Almeida, 2013) infere que os serviços estão associados à agilidade da produção industrial. Segundo o mesmo existem serviços intermediários que se atribui ao exercício produtivo e serviços finais se aplicam ao consumo final. O primeiro se relaciona com a produção de bens e extremamente subordinado ao processo industrial. Nos serviços finais a sua procura está ligada a mudanças que são atribuídos ao processo de desenvolvimento econômico, não gerando estímulos com o passar do tempo.

Para Melo et al, (1998 *apud* Cardoso e Almeida 2013) no Brasil, o processo de avanço dos

serviços para economia brasileira foi marcado pelo dualismo: expandiram-se tanto os serviços tradicionais como os novos, com o sincronismo das etapas de expansão. O avanço da industrialização processou-se ao lado de uma agropecuária e serviços tradicionais. Esta dualidade e o dinamismo da industrialização brasileira mostraram que o PIB brasileiro de serviços tem um comportamento diferente da evolução consagrada pela literatura econômica internacional. Além disso, a expansão do emprego terciário foi um fato incontestável para a economia brasileira.

Em conformidade o SIMBRACS (2014) relata que o setor terciário com sua evolução vem apresentando um grande influenciador para o crescimento da economia brasileira, abrangendo oportunidades de emprego, fazendo com que ocorra mais competitividade empresarial e trazendo bem-estar à população. O setor de serviços teve um crescimento percentual do PIB no período de 2003 a 2013 elevou-se praticamente a cinco pontos percentuais na participação do setor, atingindo quase 70%.

Segundo Kon (2004 e 2007 *apud* Souza 2008) deve-se entender a evolução do setor de serviços como um componente de um processo amplo de renovação econômica e social que é moldado pelas demandas de produção rentável em economias de mercado, em que a forte integração e a múltipla responsabilidade entre os setores são apontadas como essenciais na indução do processo de crescimento.

Mostram-se nas áreas urbanas um numeroso crescimento de profissionais no setor de serviços, como em restaurantes, lavanderias, salões de beleza, etc. isso se deve pelo crescimento urbano. Ainda que a indústria tenha importância para o crescimento econômico, não há índices de expansão para oferecimento de empregos (ROMERO, 1976).

Silva e Meirelles (2008) *apud* Cardoso e Almeida (2013) expõe que o país não pode ser considerado como desenvolvido somente pelo fato de seus bens de consumo e geração de empregos estarem relacionados ao setor de serviços. O que tem que ser observado é o conjunto do setor, como a produtividade, o nível de qualificação da mão de obra, o nível de crescimento do valor adicionado e o valor bruto da produção do setor de serviços em cada país.

Kon (1999 *apud* Pereira 2012) acrescenta que as execuções dos serviços na economia mundial atual ajudam nas transferências econômicas, adequando os insumos principais ao setor de produção e fazendo efeitos "para trás e para frente" no ciclo produtivo. Riddle (1986) certifica que os serviços são a "cola que mantém integrada qualquer economia". Por mais que nos dias atuais a economia esteja voltada para os serviços, o mesmo torna-se menos perspectivo, porém precisa-se de um setor de serviço organizado para que a economia possa crescer.

Silva e Meirelles (2008) citado por Cardoso e Almeida (2013) acrescentam que entre países desenvolvidos e atrasados, mesmo com a grande maioria da participação do PIB e do emprego, há bastante diferença apresentada no setor de serviços. Como a composição do setor entre serviços tradicionais e modernos é a principal diferença. Países desenvolvidos tendem a apresentar um setor de serviços mais maduro, predominando serviços modernos, ou seja, aqueles intensivos em tecnologia e capital e dominados por mão de obra qualificada.

Romero (1976) concilia que qualquer regime nacional de emprego deve ter como principal fator o comércio e alguns serviços na divisão para o crescimento do capital do país. Os incentivos ao crescimento devem abranger todos os setores, impedindo o encolhimento da força de trabalho na área urbana. O comércio executa a atribuição de organizador do crescimento que concomitantemente com os serviços formam o Setor polarizador da força de trabalho.

Conforme Almeida e Silva (1973 *apud* Cardoso e Almeida 2013) outro aspecto desse crescimento inicial residiu no fato de que a industrialização e a urbanização vistas no período provocaram, desordenadamente, uma migração campo-cidade de trabalhadores não qualificados, e uma multiplicação de postos de trabalho que também exigiam menor qualificação. O setor de serviços se caracterizou, então, no período, por ser um absorvedor da mão de obra urbana pouco qualificada.

Para Bresser Pereira (1989) citado por Souza (2008) o avanço do setor de serviços é uma

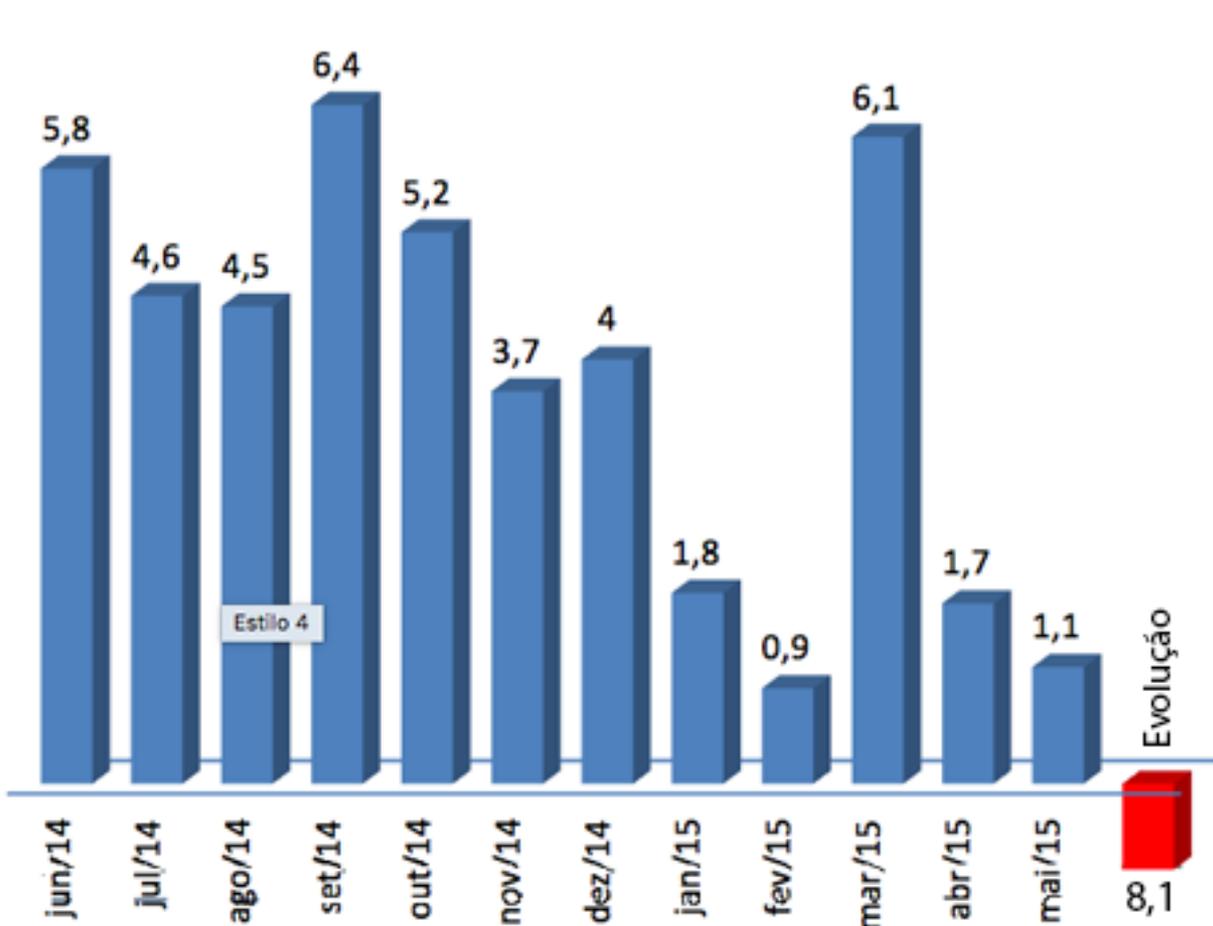
característica positiva e básica do desenvolvimento das economias capitalistas centrais na segunda metade do século XX, pois na medida em que a produtividade cresce na indústria, o excesso produzido passa a ser utilizado no desenvolvimento dos serviços que, ao mesmo tempo, podem tornar mais eficiente à própria produção industrial, ou se traduzirem em melhora da qualidade de consumo da população.

Cardoso e Almeida (2013) mencionam que o setor de serviços ganha uma nova dinâmica com a reorganização produtiva no país. Outrora absorvedor de mão de obra barata e pouco qualificada, o setor chega à década de 1990 com uma tendência à restrição do pessoal, recomposição e reaglutinação de tarefas, exigência de maior qualificação dos trabalhadores, novas formas de contratos de trabalho, etc., visando a ampliar a flexibilização da produção, dos postos de trabalho, redução dos custos e aumento da competitividade e lucratividade das empresas do setor.

Para Cury e Caoli (2015) como mostra o gráfico 1, está sendo a segunda menor alta do setor de serviços de toda a série iniciada no ano de 2012. Antes desse resultado, o índice mais baixo havia sido registrado em fevereiro deste ano de 2015: 0,9%. Em abril e em fevereiro deste ano, o setor de serviços havia crescido mais: 1,7% e 6,1%, respectivamente.

Podemos observar que as maiores variações positivas no setor de serviços partiram de Rondônia (12,9%), Bahia (6,5%), e Pará (6,4%). As menores, de Rio Grande do Sul (0,2%), Rio de Janeiro e Santa Catarina (ambos com 0,3%) e Piauí (0,5%). (CURY e CAOLI, 2015).

Gráfico 1: Comparação percentual (%) do setor de serviço anual no Brasil



Fonte: IBGE 2015. Elaboração Própria.

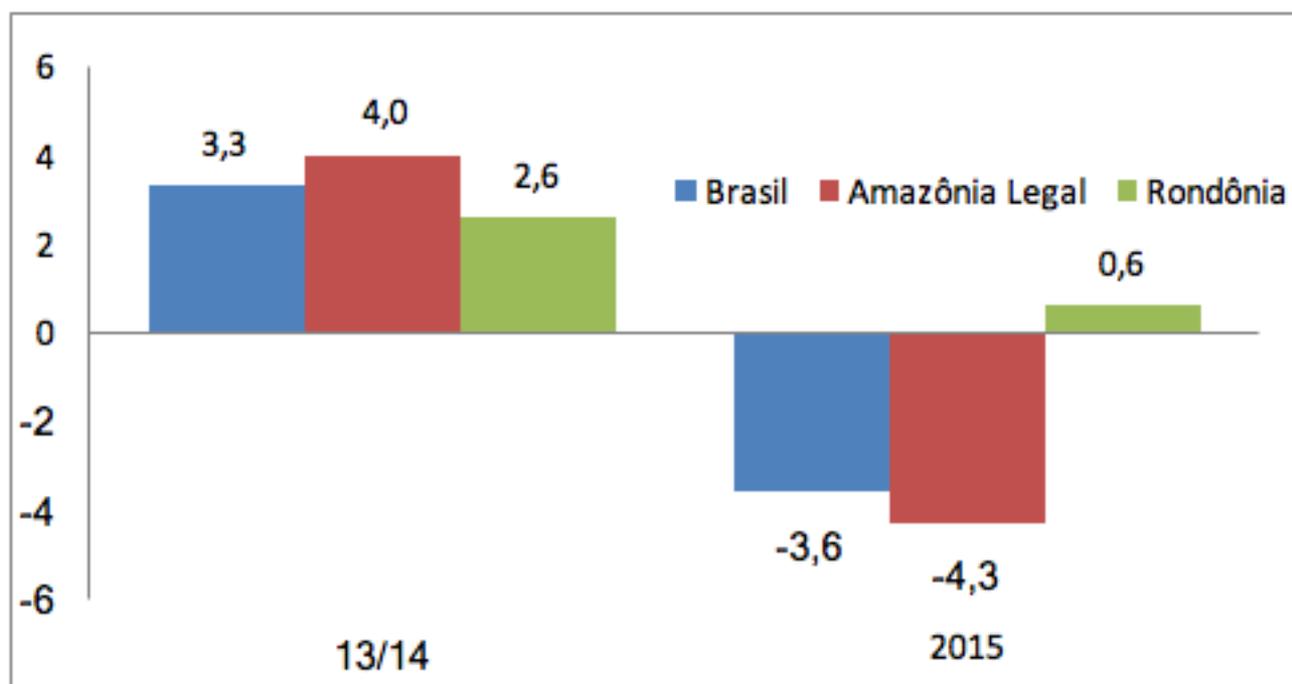
O relatório Global Entrepreneurship Monitor 2009 (IBQP 2010) sobre atividade empreendedora no Brasil aponta que a sociedade brasileira é receptiva ao empreendedorismo e, mesmo com a crise financeira, a atividade empreendedora elevou-se para 15,32% em 2009. A pesquisa demonstra também que para cada 1,6 empreendedores por oportunidade existem um por necessidade, ou seja, a quantidade de pessoas que empreendeu para melhorar suas condições de vida ultrapassou as que iniciaram um negócio para sobreviver (DALL'AGNOL, 2010 p. 8).

Segundo Garcia e Furtado(2012) mostra-se de um modo geral, que o setor de cosméticos é

elucidado segundo o objetivo da aplicação de seus principais produtos. Assim, estariam entre os cosméticos produtos indicados à aplicação no corpo humano para limpeza, embelezamento, ou para alterar sua aparência sem afetar sua estrutura ou funções. Nesse sentido, a percepção de cosméticos liga-se com produtos destinados essencialmente à melhoria da aparência do consumidor.

Como pode ser observado na figura 1 o setor de serviços foi o que menos sofreu no Estado de Rondônia com a crise afetada no país. Para Sival (2016) a atividade no setor de Serviços seguiu em terreno ligeiramente positivo em Rondônia (em contraste com a retração nacional e regional).

Figura 1: Volume de vendas do setor de serviços em % para o Brasil, Amazônia Legal e Rondônia comparação anual.



Fonte: PMS – IBGE, 2015

Com isso mostra-se que há um aumento no empreendimento nesta área de cuidados com aparência pessoal. Dados do SEBRAE (2015) aponta que cerca de 7 mil salões de beleza são inaugurados por mês em todo o território nacional, a maioria como microempreendedores individuais. Se levar em conta os serviços informais dessa atividade, estes números trazidos à realidade seguramente ultrapassam a casa de 1 (um) milhão. De acordo com a tabela 1, mostra-se que a cada ano cresce mais o número no segmento de cabeleireiros no Brasil entre 2010-2015.

Tabela 1: Número de MEI no Segmento de Cabeleireiro no Brasil de 2010 a janeiro de 2015

ANO	QUANT.
2010	59.071
2011	125.866
2012	193.822
2013	259.120
2014	349.864
2015	358.167

Para Sampaio et.al (2009 *apud* Silva Filho, 2013) a utilização de serviços de beleza insere desejos pessoais, como regresso à juventude, a vaidade, o culto ao corpo e a moda. Com isso, este mercado tornou-se promissor, porque abriu oportunidade para diversos segmentos especializados em tratamento de beleza como um todo, incluindo a abertura de modernos salões de beleza, centros especializados em beleza, instituto de estética e indústrias no ramo de cosméticos e tratamento capilar.

Dentre os vários fatores que contribuíram para o crescimento do setor, destacam-se: Acesso da classe "D" e "E" aos produtos do setor decorrente do aumento da renda; Novos integrantes da classe C passaram a consumir produtos de maior valor agregado; Participação crescente da mulher no mercado de trabalho; Utilização de tecnologia de ponta e aumento da produtividade, como redutor de preços; Lançamentos constantes de novos produtos, visando o atendimento das necessidades de mercado; Aumento da expectativa de vida, dentre outros. (SEBRAE, 2015).

3. Metodología

O município de Guajará-Mirim/RO foi fundado em 10 de abril de 1929. Possui uma população de 41656 habitantes, IBGE (2010). De acordo com o IBGE (2010) Guajará-Mirim/RO possui uma área territorial de 24.855(km²). O setor de serviços representa 86% do produto interno bruto do município.

A cidade de Guajará-Mirim/RO está localizado na Região Norte do Brasil ficando na mesorregião Madeira-Guaporé, ao oeste do estado de Rondônia na margem direita do rio Mamoré, situado a 332 km de Porto Velho Capital do Estado.

Figura 2- Localização do município de Guajará-Mirim/RO.



Fonte: Wikipédia (2016)

Para chegar ao resultado deste trabalho seu principal método foi calcular os indicadores de viabilidade e o Ponto de Equilíbrio, entre eles o Ponto de Equilíbrio Econômico e o Ponto de Equilíbrio Contábil. Veremos os conceitos de alguns dentre os principais autores de conhecimentos econômicos.

Os principais indicadores econômicos utilizados neste trabalho estão sucintamente descritos a

seguir:

Segundo Gregory (2009) para chegar ao lucro de uma empresa tem que calcular a receita menos seus custos, aonde a *receita* é o montante que a empresa adquiriu pela venda de sua produção.

$$RT = P_p * XQ \quad (1)$$

Sendo:

RT – Receita Total

Pp – Preço do produto

XQ – Quantidade vendida

Já seus *custos* são quantias gastas para compras de insumos.

$$CT = Cf + Cv \quad (2)$$

Onde:

CT – Custo total

Cf – Custo fixo

Cv – Custo variável

Para obter o resultado do lucro, diminui o valor da receita total com o custo total da empresa.

$$\text{Lucro} = RT - CT \quad (3)$$

Método da taxa interna de retorno (TIR) tem como objetivo principal encontrar uma taxa intrínseca de rendimento. Sendo TIR a taxa de retorno do investimento. A partir dos resultados do cálculo da TIR, toma-se como regra de escolha: empreenda o projeto de investimento se a TIR exceder o custo de oportunidade do capital. (SAMANEZ, 2009)

Fórmula para TIR:

$$0 = \sum_{T=1}^n \frac{FCt}{(1+TIR)^t} - FCO \text{ ou } FCO = \sum_{T=1}^n \frac{FCt}{(1+TIR)^t} \quad (4)$$

Sendo:

N = Duração total do projeto

T = Quantia de tempo em que o capital foi investido

FCt = Fluxo de Caixa Total

FC0 = Fluxo de Caixa Zero

Segundo Samanez, (2009) valor presente líquido (VPL) é um método que tem como propósito calcular, em termos de valor presente, o que ocorrerá com eventos futuros a uma alternativa de investimento. Isto é, sua função é medir o valor presente dos fluxos de caixa gerado pelo projeto ao longo de sua vida útil. Se não existir restrição de capital, justifica-se que esse modo leva à escolha melhor, pois aumenta o valor da empresa. Para de chegar ao resultado, utiliza-se a seguinte fórmula:

$$VPL = \sum_{T=1}^n \frac{FCt}{(1+r)^t} - FCO \quad (5)$$

Sendo:

VPL = Valor Presente Líquido

n = Duração total do projeto

T = Quantia de tempo em que o capital foi investido

FCt = Presente das entradas de caixa

FC0 = Investimento inicial
r = Custo de capital

A escolha para o VPL é: se $VPL > 0$ - o projeto é economicamente viável.

Para saber em quanto tempo teremos o retorno do investimento aplicado em um projeto, usamos o método do *payback*. Que segundo Semanez, (2009) é o tempo decorrido até que o valor presente dos fluxos de caixa previsto se iguale ao investimento inicial. Se I representa o investimento inicial, FCt o fluxo de caixa no período t e K o custo do capital, o método do *payback* descontado, consiste basicamente, em determinar o valor T na seguinte fórmula:

$$\text{Payback} = \frac{\text{Valor do investimento}}{\text{Fluxo de caixa}} \quad (6)$$

Para Samanez (2009) o Custo Benefício (C/B) é um método que tem como objetivo calcular o resultado da Receita Total e dividir pelo custo do projeto mais seu investimento inicial. Sua equação e baseada da seguinte forma:

$$C/B = \sum_{t=0}^n \frac{b^t}{(1+K)^t} / \sum_{t=0}^n \frac{c_t}{(1+K)^t} \quad (7)$$

Sendo:

C/B= Índice custo-benefício

bt = benefícios do período t

ct = custo do capital

n= horizonte do planejamento

K= custo do capital

Se o valor total do B/C for maior que 1 (um) o empreendimento será viável.

Segundo Cavalcante (2002) a análise do ponto de equilíbrio é uma análise operacional que indica para que nível de operação a partir de um determinado período a receita se iguala aos custos totais. A equação para obter o resultado para o PEE (Ponto de Equilíbrio Econômico) é:

$$PEE = \frac{CF+C.OP}{PV-CV} \quad (8)$$

Sendo:

PEE= Ponto de Equilíbrio Econômico

CF= Custo Fixo

C.OP= Custo de Oportunidade

PV= Preço de Venda

CV= Custo Variável

Para Batista (2015) o Ponto de equilíbrio Contábil é o ponto onde o lucro será 0 (zero). Define-se que neste ponto todas as despesas fixas foram supridas pela margem de contribuição da quantidade pré-determinada. Com o uso do ponto de equilíbrio conseguimos apurar o nível de vendas que precisa ser mantido para liquidar os custos fixos operacionais e também mensurar a lucratividade em diversos níveis de vendas.

$$PEC = \frac{CF}{PV-CV}$$

Sendo:

PEC= Ponto de Equilíbrio Contábil

CF= Custo Fixo

PV= Preço de Venda

CV= Custo Variável

4. Resultados

A tabela 2 apresenta quais foram os resultados dos indicadores econômicos, que mostrará de forma confiável se o projeto será viável.

O resultado do VPL mostra conforme dito anteriormente, qual será a situação futura do investimento. Sendo sua alternativa de escolha se o VPL for maior que zero, logo, através do seguinte resultado apresentado, tem-se que a partir do valor deste método o projeto torna-se economicamente viável.

Para o método da TIR seu objeto de escolha é se o resultado da mesma for maior que o custo de oportunidade de capital, pode implantar o projeto. Este custo de oportunidade de capital refere-se que existem alguns métodos, por exemplo: aplicar o dinheiro em Títulos Públicos para receber os juros em determinado tempo. O outro caso é de investir em um negócio próprio. Com base nisso apresenta-se este custo de oportunidade de capital através da taxa SELIC de 14,15% , e temos o resultado da TIR superior a essa taxa no valor de 15%, logo o resultado mostra que a melhor escolha é empreender.

Tabela 2 – Resultados dos Indicadores Econômico-financeiros para o empreendimento no segmento de salão de beleza em Guajará – Mirim/RO.

VPL	815,66
TIR	15%
PAYBACK	11,22
C/B	2,08

Fonte: Elaborado pela autora.

O cálculo do payback tem como regra informar em quanto tempo se obterá o retorno do investimento aplicado, baseando que este trabalho está calculando os valores em meses, em um total de 24 meses da aplicação do investimento, teremos seu retorno com 11 meses e 22 dias. Mostra-se um bom indicador, pois em menos da metade do tempo total já se conseguirá repor o que foi investido.

O método do Custo Benefício é a divisão das Receitas totais do período com a soma dos custos totais com o valor do investimento inicial, o valor apresentado na tabela 2, resultou em 2,08, sendo favorável já que segundo a técnica do custo/benefício o resultado tem que ser maior que 1 (um).

A tabela 3 apresenta o resultado médio da receita, dos custos e o lucro dos salões de beleza do município em questão. No qual obteve o resultado da receita calculando a média da quantidade de serviços mensais com o preço de venda para cada serviço; seu custo total é baseado com a soma dos custos fixos com os custos variáveis e lucro é o resultado da receita diminuído com seu custo total.

O resultado da pesquisa mostra um valor médio da receita adquirida em termo mensal de um salão de beleza em Guajará-Mirim/RO, o custo total que a empresa tem que arcar 1 (um) mês. Através disso diminuindo sua receita com seu custo, seu lucro será de R\$ 8492,35 mensais.

Tabela 3 – Receitas e Despesas do empreendimento de salão de beleza em Guajará-Mirim/RO.

Receita	Custo Total	Lucro

R\$ 15.498,00	R\$ 7.005,65	R\$ 8.492,35
---------------	--------------	--------------

Fonte: Elaborado pela autora.

A tabela 4 mostra a demanda média mensal especificada para cada tipo de serviço no empreendimento de um salão de beleza em Guajará-Mirim/RO, esses números foram fornecidos por empresários com bastante experiência no ramo.

Observa-se na tabela 4, que o serviço que tem o maior número de demanda é a depilação com 40 (quarenta) na sua quantidade total mensal, seguido da escova que apresenta 32 (trinta e duas) unidades, depois vem o serviço de manicure/pedicure com 28 (vinte e oito) quantidades e o corte de cabelo com uma procura de 24 (vinte e quatro) unidades mensais.

Tabela 4 – Demanda dos serviços do salão de beleza de Guajará-Mirim/RO em quantidades mensais.

Serviços	Quantidade
Progressiva	16
Cauterização	12
Corte feminino	24
Depilação	40
Escova/ curto	32
Manicure/Pedicure	28
Mechas/ luzes	12
Tintura/ curto	12
Selagem	16
Total	232

Fonte: Elaborado pela autora.

A tabela 5 está especificando qual será a quantidade necessária a ser vendida mensalmente para que cada serviço chegue ao seu ponto de equilíbrio tanto contábil como o econômico, e também que a partir desse número de venda chega ao lucro mensal de cada serviço. Iremos expor a seguir cada um dos serviços:

A progressiva mostra que seu Ponto de Equilíbrio Contábil - PEC será a partir do 3º (terceiro) serviço vendido, e seu Ponto de Equilíbrio Econômico - PEE, com 4 (quatro) unidades.

Para o serviço de cauterização, tem como maior vantagem nos números de vendas do produto, pois com pouca venda do serviço já terá o lucro, além disso, seu ponto de equilíbrio iguala a zero mais rapidamente, sendo seu Ponto de Equilíbrio Contábil – PEC com apenas 3 (três) vendas já se encontra o equilíbrio e o Ponto de Equilíbrio Econômico – PEE, apesar de ser uma quantidade maior em relação ao ponto de equilíbrio contábil, a cauterização apresenta um ponto de equilíbrio com apenas 5 (cinco) serviços prestados. Isso mostra que em tese, esse

ponto de equilíbrio está bem abaixo da procura média por serviço de cauterização.

Tabela 5 – Análise do ponto de equilíbrio contábil e econômico para cada serviço do salão de beleza em Guajará-Mirim/RO.

Produtos	PEC	PEE
Progressiva	3	4
Cauterização	3	5
Corte feminino	4	10
Depilação	11	20
Escova/ curto	5	8
Manicure/Pedicure	6	9
Mechas/ luzes	2	3
Tintura/ curto	3	6
Selagem	3	4

Fonte: Elaborado pela autora.

No caso do serviço de depilação, apresenta uma situação diferente das demais, pois é o único serviço que somente na 11 (doze) unidade o Ponto de Equilíbrio Contábil – PEC o lucro vai ser 0 (zero), para o Ponto de Equilíbrio Econômico – PEE com 21 (vinte e um) trabalho realizado terá lucro maior que 0 (zero). Isso pode se explicar pelo fato desse serviço apresentar seu preço de venda mais baixo que outros serviços, logo o tempo para obter lucro seja um pouco lento.

Os serviços de mechas como observado na tabela 5, está entre os serviços que tem o menor número de demanda diante os outros, porém seu equilíbrio econômico e contábil não demora a se igualar com os custos e a receita. Logo a tabela 6 mostra que a partir do 2º (segundo) serviço vendido já se obtêm lucro no Ponto de Equilíbrio Contábil – PEC, já para o Ponto de Equilíbrio Econômico – PEE o número de vendas é um pouco maior, atingindo o lucro a partir de 3 (três) vendas.

Por fim a tabela 5 mostra que o serviço de selagem por também ser considerado um serviço com o preço de venda de venda maior obtêm-se o lucro com apenas poucas unidades do serviço vendido, neste caso em apenas 3 (três) vendas já se alcança o lucro para Ponto de Equilíbrio Contábil – PEC e no Ponto de Equilíbrio Econômico – PEE a partir no 4ª (quarta) venda já consegue o lucro.

5. Conclusão

O tema deste trabalho surgiu a partir da ideia de implantar um salão de beleza em Guajará-Mirim/RO. Com base nisso, foram realizados estudos no setor terciário, que é onde a atividade de Cabeleireiros se enquadra. Pode se observar que o setor de serviços é o que mais se desenvolve com o passar dos anos, inserido também no que mais contribui para o crescimento do PIB, isto é, o setor terciário é o que mais produz e vende em termo nacional.

Para conseguir os resultados de cálculos para a viabilidade foram feitas perguntas diretas para alguns empresários deste ramo como: quais serviços eram prestados, quantos eram realizados por semana e a que preço era cobrado para cada serviço. Também foi realizada pesquisa mercadológica para aquisição dos produtos, para saber a política de preços dos fornecedores de cosméticos de Guajará-Mirim/RO e via internet de maquinários necessários para o empreendimento do salão de beleza nesta cidade.

Quanto aos objetivos do trabalho, que é de calcular receita e despesa de um salão de beleza de Guajará-Mirim/RO, o ponto de equilíbrio econômico e contábil dos serviços deste salão de beleza e analisar os indicadores de viabilidades: TIR, C/B, Payback. Verificou-se que este trabalho conseguiu obter respostas para cada objetivo exposto acima.

Foi através dos resultados dos objetivos, que obteve a resposta deste problema, é totalmente viável econômico e financeiramente a implantação do empreendimento do salão de beleza em Guajará-Mirim/RO.

Referências Bibliográficas

Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos – ABIHPEC. **Panorama do Setor de HPPC**. São Paulo – SP, 2015.

BATISTA, Alisson de Souza. **Ponto de Equilíbrio Contábil, Financeiro e Econômico**. Campo Grande MS, 2015. <Disponibilizado em: <http://www.portaleducacao.com.br/administracao/artigos/65008/ponto-de-equilibrio-contabil-financeiro-e-economico>>. Acesso em 28 de Abril de 2015.

CARDOSO, Verônica Lazzarini. ALMEIDA, Eduardo. **Evolução e Dinâmica Espacial do Setor de Serviços e Sua Relação com o Setor Industrial**. Revista de História Econômica e Economia Regional Aplicada – Vol. 8 Nº 15, Julho-Dezembro 2013.

CAVALCANTE, Francisco. **Análise Avançada do Ponto de Equilíbrio de uma Empresa**. São Paulo, 2002.

CURY, Anay. CAOLI, Cristiane. **Setor de Serviços Cresce 1,1% em Maio, diz IBGE**. São Paulo – SP, 2015. Disponível em: <<http://g1.globo.com/economia/noticia/2015/07/setor-de-servicos-cresce-11-em-maio-diz-ibge.html>>. Acesso em 16 de Março de 2016.

DALL'AGNOL, Carolina Célia. **Estudo de Viabilidade para Implantação do Centro de Beleza Bella SPA Urbano**. Porto Alegre – RS, 2010. Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

GARCIA, Renato. FURTADO, João. **Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impactos da zona de livre comércio**. Campinas SP, 2012.

GREGORY, Mankiw N. **Introdução à Economia**. Tradução Allan Vidigal Hastings. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE. **Rondônia Guajará-Mirim**. 2016. Disponível em: <<http://cidades.ibge.gov.br/xtras/perfil.php?codmun=110010>>. Acesso em 04 de Junho de 2016.

MALDONADO, Mauricio Uriona. SOUZA, Leonardo Leocádio Coelho de. RADOS, Gregório Jean Varvakis. SELIG, Paulo Mauricio. **Um Estudo sobre a Evolução e as Tendências da Gestão de Serviços**. ENEGEP. Santa Catarina, 2009.

PEREIRA, Marcílio Zanelli. **Interação do Setor de Serviços Com os Demais Setores da Economia: Uma Análise de Insumo-Produto (2000-2005)**. Juiz de Fora – MG, 2012. Universidade Federal de Juiz de Fora.

Revista SIMBRACS – Simpósio Brasileiro de Políticas Públicas para Comércio e Serviço 2ª Ed. **Setor Terciário em Destaque**. 2014.

ROMERO, Carlos Cortez. **O Setor Terciário na Economia Brasileiro**. Boletim Técnico do Senac n.3, 1976.

SAMANEZ, Carlos Patrício. **Engenharia Econômica**. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2009.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresas – SEBRAE. **Vale a Pena Montar um Salão de Beleza?** Brasília – DF, 2015. Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Vale-a-pena-montar-um-sal%C3%A3o-de-beleza%3F>>. Acesso em 17 de Março de 2016.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresas – SEBRAE. **Vale a Pena Montar um Salão de Beleza?** Brasília – DF, 2015. Disponível em:

<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/Vale-a-pena-montar-um-sal%C3%A3o-de-beleza%3F>>. Acesso em 17 de Março de 2016.

SILVA, Ricardo Azevedo. **Evolução Recente do Terciário (Serviços) no Brasil**. Campinas – SP, 2009. UNICAMP.

SOUZA, Kênia Barreiro de. **O Dinamismo do Setor de Serviços e sua Interação com o Setor Industrial: Uma Análise para a Região Sudeste no Período pós Plano Real**. São Paulo – SP, 2008.

WIKIPÉDIA. **Localização do município de Guajará-Mirim/RO**. Disponível em: <<https://pt.wikipedia.org/wiki/Guajar%C3%A1-Mirim>>. Acesso em: 07 jun. 2016

-
1. Possui Graduação em Administração pela Universidade Federal de Rondônia. Email: yaniholanda@gmail.com
 2. Possui Graduação em Ciências Econômicas e Mestrado em Desenvolvimento Regional pela Universidade Federal do Acre (UFAC), Professor de Economia do curso de Administração do campus de Guajará-Mirim/Ro da Universidade Federal de Rondônia (UNIR) e Líder do Grupo de Pesquisa Socioeconômica e Desenvolvimento Regional na Amazônia. E-mail: tiago.loiola@unir.br
 3. Possui Graduação em Administração Mestrado em Administração, Professor do curso de Administração do campus de Guajará-Mirim/Ro da Universidade Federal de Rondônia (UNIR) e membro do Grupo de Pesquisa Socioeconômica e Desenvolvimento Regional na Amazônia. E-mail: joaocarlos@unir.br
 4. Possui Graduação em Administração e Mestrado em Administração, Professor do curso de Administração do campus de Guajará-Mirim/Ro da Universidade Federal de Rondônia (UNIR). E-mail: otavio@unir.br
 5. Possui Graduação em Ciências Econômicas e Mestrado em Administração, professor do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Rondônia e membro do Grupo de Pesquisa em Economia Aplicada na Amazônia (GPEAM). E-mail: otaciliomc@unir.br
 6. Referente a taxa anual em agosto de 2016

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 38 (Nº 06) Año 2017

[Índice]

[En caso de encontrar algún error en este website favor enviar email a webmaster]

©2017. revistaESPACIOS.com • Derechos Reservados