



# PROJETO DE EXTENSÃO

2021

**UNifeob**

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

**UNIFEOB**

Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos

**ESCOLA DE NEGÓCIOS**

**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE EXTENSÃO**

**FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS**

**Yandra Araújo Afros & Cachos**

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

UNIFEOB  
Centro Universitário da Fundação de Ensino Octávio Bastos  
ESCOLA DE NEGÓCIOS  
**ADMINISTRAÇÃO**

**PROJETO DE EXTENSÃO**  
**FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS**  
**Yandra Araújo Afros & Cachos**

MÓDULO DE FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Fundamentos de Administração – Prof. Frederico Fagnoli Ribeiro

Fundamentos de Contabilidade – Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Fundamentos de Economia – Prof. Elaina Cristina Paina Venâncio

Fundamentos de Finanças – Prof. Renata E. de Alencar Marcondes

Projeto de Fundamentos Empresariais - Prof. Ana Carolina Maldonado Matos

Alunos:

Beatriz Martins Bovolenta, RA 21000979

Bruno Eduardo Rodrigues Magalhães, RA 21000712

Iago Ireno da Silva, RA 21000474

João Lucas Rodrigues Dutra, RA 21000707

Julia Maria Feliciano, RA 21001171

Monitor:

Leonardo Fortes de Almeida, RA 20001075

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

NOVEMBRO, 2021

## Sumário

<b>1 INTRODUÇÃO</b>	<b>5</b>
<b>2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA</b>	<b>6</b>
<b>3 METODOLOGIA</b>	<b>6</b>
<b>3.1 Missão, Visão e Valores .....</b>	<b>6</b>
<b>3.2 Público-Alvo: Quem São, Suas Demandas e Necessidades .....</b>	<b>7</b>
<b>3.3 Mercado e Cenário Econômico.....</b>	<b>8</b>
<b>3.4 Análise e Projeções Contábeis .....</b>	<b>8</b>
<b>3.5 Concorrência .....</b>	<b>11</b>
<b>4 RESULTADOS</b>	<b>11</b>
<b>5 CONCLUSÃO</b>	<b>15</b>
<b>6 REFERÊNCIA</b>	<b>16</b>
<b>7 ANEXOS</b>	<b>17</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O projeto tem por objetivo analisar a empresa Yandra Araújo Afros & Cachos e o mercado em que atua, além de projetar seus dados contábeis buscando ajudar a proprietária a tomar as melhores decisões para o seu negócio. A empresa por ter iniciado suas atividades recentemente (em meio a pandemia), enfrenta dificuldades por ainda estar se consolidando no mercado e sua produtividade é afetada diretamente pela pandemia da Covid-19.

Por se tratar de uma microempresa sua administração e operação ficam todas a cargo da dona, então analisamos suas ideias de missão, visão e valores para identificar se estão adequadas com o serviço prestado pela mesma.

O estabelecimento foca em um público-alvo segmentado, os indivíduos com cabelos afros e cacheados, oferecendo serviços especializados para essas pessoas. A partir disso buscamos entender as necessidades desses clientes para que a experiência no salão seja mais adequada a eles, fortalecendo então o vínculo com os mesmos.

O mercado em que opera é um dos que mais cresceram na última década, porém que foram drasticamente impactados pelo avanço global do coronavírus, com a estabilização da doença tende a voltar à normalidade com a retomada de eventos, funcionamento dos estabelecimentos e redução das restrições. Devido a isso é crucial entender a movimentação e tendências para que a Yandra possa se preparar para o que está por vir.

Outra questão que também será analisada é a concorrência da empresa, que, apesar de ser indireta, é forte por estarem a mais tempo em funcionamento e já serem reconhecidas na cidade, e com essa análise poderemos entender como os serviços especializados oferecidos pela Yandra Araújo Afros & Cachos podem ser um diferencial competitivo.

Ao final do projeto poderemos clarear a visão da proprietária sobre seu negócio, orientando e dando sugestões para que possa consolidar sua empresa no mercado

## **2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA**

O salão Yandra Araújo Afros & Cachos (CNPJ 38.133.293/0001-58), é localizada na rua José Inácio Neto, bairro Jardim da Rosas, na cidade São Boa Vista da Boa Vista – SP, CEP 13876-644, atuando no ramo de serviços estéticos voltados a cabelos afro e cacheados, em funcionamento a cerca de um ano e por estar em seu início ainda, possui apenas a proprietária como funcionária, havendo uma tricista que trabalha sob demanda.

A empresa surgiu de uma necessidade percebida pela Yandra (fundadora e proprietária do salão), já que por possuir cabelos afros tinha dificuldades em encontrar profissionais qualificados para cuidar desse tipo de cabelo e foi assim que viu a oportunidade para empreender, abrindo seu próprio negócio voltado a esse público-alvo.

Ela percebeu então, que o mercado especializado em cabelos afros e cacheados não é explorado na cidade de São João da Boa Vista, não havendo outros salões com o mesmo nicho que o dela. As pessoas com esse tipo de cabelo acabam frequentando salões não especializados para seus cabelos.

## **3 METODOLOGIA**

### **3.1 Missão, Visão e Valores**

A empresa já possuía sua missão, visão e valores definidos, realizamos o levantamento dessas informações junto a Yandra e tivemos um bate-papo para entender melhor sobre seu negócio. Em seguida, analisamos e comparamos os dados e compreendemos que sua visão e valores estavam de acordo, porém, a missão poderia ser complementada.

A missão antiga era: “Elevar a autoestima das mulheres, por meio do atendimento humanizado e ressignificando o padrão de beleza.”. Durante a conversa, ela contou que prefere trabalhar com produtos de origem natural e com menos química, por isso é interessante adicionar essa informação na definição para que os clientes tenham conhecimento desse objetivo quando buscarem conhecer seus serviços. Com os complementos necessários sua missão passaria a ser: “Elevar a

autoestima das pessoas de cabelos afros e cacheados, por meio do atendimento humanizado usando tratamentos menos agressivos ao cabelo de modo a preservar a saúde e vitalidade dos fios utilizando a menor quantidade de produtos químicos possível, ressignificando assim os padrões de beleza.”.

Sua visão e valores está coerente com as diretrizes então não foram alteradas, mantendo-se da seguinte forma:

Visão: Ser referência em cuidados capilares, por meio da Excelência da qualidade e de prestação de serviços.

Valores:

- Paixão em servir;
- Respeito às diferenças;
- Valorização do ser humano;
- Ética profissional;
- Humanização nos atendimentos;

### **3.2 Público-Alvo: Quem São, Suas Demandas e Necessidades**

O público-alvo do salão de cabelos é um nicho específico, focando em cabelos afros e cacheados, justamente para suprir uma demanda que a proprietária percebeu que havia no mercado e para isso se especializou nesses tipos de cabelo. Sabendo da necessidade de evolução e de crescimento da empresa, elaboramos um formulário digital no Google Forms e enviamos para possíveis clientes no intuito de entendermos o que seria interessante para eles ter no estabelecimento.

No questionário os possíveis clientes são questionados sobre o tipo de salão de cabelo que frequentam, se conhecem salões especializados, se gostariam de participar de cursos sobre cuidados com o cabelo afro e cacheado, além disso perguntamos o que consideram importante para um cabeleireiro, assim como se comprariam produtos relacionados a cultura afro no salão.

Essa pesquisa tem o intuito de descobrir, através de possíveis clientes, quais pontos precisam ser melhorados em seu salão, recolhendo opiniões e sugestões para um ambiente profissional adequado e satisfaça seu público alvo.

### 3.3 Mercado e Cenário Econômico

O mercado de beleza é um dos que mais crescem no Brasil, com grande potencial para se desenvolver. Isso se deve por diversos motivos como a facilidade de acesso aos serviços desde as classes sociais mais baixas, ao aumento das mulheres no mercado de trabalho e dos grandes avanços no ramo de produtos, mas principalmente pela crescente demanda por serviços e procedimentos que elevam a autoestima e bem estar. Em pesquisa do IBGE, a população brasileira tem um gasto maior com beleza do que com comida, o que mostra a força desse mercado.

O *Euromonitor International* afirma que a previsão é que esse mercado, no Brasil, cresça até 4,5% em 2021, mesmo durante a crise econômica que o país enfrenta. Considerando também os avanços no combate e controle da pandemia e por consequência a reabertura dos estabelecimentos e retorno dos eventos de final de ano, pode-se esperar um grande aumento na demanda de serviços prestados pelo salão comparado aos meses anteriores.

Oferecer segurança em tempos inseguros, atendimentos com respeito ao isolamento social, buscar parcerias com outros profissionais, optar pela segmentação de mercado e apostar na mídia digital como elemento de construção de sua imagem são ótimas alternativas para esses tempos. Afinal, um dos principais atrativos do ofício de cabeleireira(o) é estar muito próximo da clientela. E você não pode perder a chance de manter-se perto de quem confia em seu trabalho. (*SEBRAE, 18 de fevereiro de 2021*)

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) informa em seu site diversas tendências no mercado de cabeleireiros, nessa matéria, um dos pontos citados é a segmentação de mercado, que é exatamente o que a Yandra já realiza em seu estabelecimento, ao se especializar em cabelos afros e cacheados dando total foco para esse público-alvo. Outra questão abordada é investir em mídias sociais como meio de potencializar o alcance e visibilidade da empresa, assim como meio de propagar a imagem da empresa.

Seguindo com as dicas eles destacam e orientam a apostar em “Green Beauty”, ou seja, produtos naturais (orgânicos, veganos e botânicos), evitando assim usar componentes químicos nos procedimentos capilares, visando ser o menos prejudicial possível a saúde dos fios de cabelo.

### 3.4 Análise e Projeções Contábeis

Realizar a análise horizontal e vertical dos dados contábeis é muito importante para que a proprietária entenda a situação do seu negócio e identifique as deduções



e receitas que mais impactam suas finanças. Com essas informações é possível realizar a projeção e ter uma previsão aproximada de como estará a situação financeira da empresa após determinado período de tempo e assim ela poderá se preparar, evitar declínios e otimizar seus resultados.

Dentro das análises e projeções contábeis existe o Valor Presente Líquido (VPL), que é utilizado na medição da viabilidade econômica de um projeto, calculado através da seguinte fórmula:

**Imagem 1 - Formula VPL**

$$VPL = \frac{FC1}{(1+i)^1} + \frac{FC2}{(1+i)^2} + \frac{FC3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FCn}{(1+i)^n}$$

**Fonte:** Retirado do site <https://negociovencedor.com>

Legenda:

F = Fluxo de Caixa (Lucro Líquido)

I = Taxa Selic

N = período

VLP = Valor Presente Líquido

Caso o resultado seja maior que zero esse projeto trará retorno positivo ao investidor, caso o contrário, se for menor que zero, significa que terá retorno negativo (prejuízo). A taxa usada nesse cálculo é a taxa Selic, que é a taxa base de juros da economia, sendo o principal instrumento utilizado pelo Banco Central (BC) para controlar a inflação, tem grande influência em todas as demais taxas de juros do país, como por exemplo, financiamentos e aplicações financeiras.

Os relatórios contábeis da Yandra Araújo Afros & Cachos são realizados trimestralmente, a taxa para essa frequência é 1,53% de juros, então usamos esse valor para realizar a projeção e consideramos como valor base o lucro líquido do último trimestre da DRE junto aos três trimestres futuros projetados. Os cálculos chegaram aos seguintes resultados:

Imagem 2 - DRE e análise horizontal (A.H) e vertical (A.V.)

Demonstração do resultado do exercício - Yandra Afros e Cachos								
	10-2020 a 12-2020	A.V.	01-2021 a 03-2021	A.V.	A.H.	04-2021 a 06-2021	A.V.	A.H.
(=) Receitas Brutas	R\$ 3.340,00		R\$ 1.923,00		-42%	R\$ 1.987,00		3%
(+) Receitas com Vendas	R\$ 3.340,00		R\$ 1.923,00		-42%	R\$ 1.987,00		3%
(-) Deduções	-R\$ 299,79		-R\$ 201,00		-33%	-R\$ 201,00		0%
(-) Impostos sobre Vendas	-R\$ 299,79		-R\$ 201,00		-33%	-R\$ 201,00		0%
(=) Receitas Líquidas	R\$ 3.040,21	100%	R\$ 1.722,00	100%	-43%	R\$ 1.786,00	100%	4%
(-) CMV	-R\$ 2.337,80	-77%	-R\$ 2.442,24	-142%	4%	-R\$ 2.583,10	-145%	6%
(=) Lucro Bruto	R\$ 702,41	23%	-R\$ 720,24	-42%	-203%	-R\$ 797,10	-45%	11%
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 846,83	-28%	-R\$ 783,30	-45%	-8%	-R\$ 894,15	-50%	14%
(-) Despesas operacionais	-R\$ 846,83	-28%	-R\$ 783,30	-45%	-8%	-R\$ 894,15	-50%	14%
(=) Lucro Líquido	-R\$ 144,42	-5%	-R\$ 1.503,54	-87%	941%	-R\$ 1.691,25	-95%	12%

Fonte: Yandra Araújo Afros &amp; Cachos

Imagem 3: Projeção dos dados contábeis

Projeção - Cenário Realista, crescimento de 4,5%		
07-2021 a 09 2021	10-2021 a 12-2021	01-2022 a 03-2022
R\$ 2.076,42	R\$ 2.906,98	R\$ 3.037,80
R\$ 2.076,42	R\$ 2.906,98	R\$ 3.037,80
-R\$ 201,00	-R\$ 201,00	-R\$ 201,00
-R\$ 201,00	-R\$ 201,00	-R\$ 201,00
R\$ 1.875,42	R\$ 2.705,98	R\$ 2.836,80
-R\$ 2.699,34	-R\$ 3.779,08	-R\$ 3.949,13
-R\$ 823,92	-R\$ 1.073,09	-R\$ 1.112,34
-R\$ 934,39	-R\$ 1.308,14	-R\$ 1.367,01
-R\$ 934,39	-R\$ 1.308,14	-R\$ 1.367,01
-R\$ 1.758,31	-R\$ 2.381,24	-R\$ 2.479,35

Fonte: Yandra Araújo Afros &amp; Cachos

Imagem 4: Cálculo VPL

VPL			
Taxa Selic	1,53%	1,53%	1,53%
Periodo	1	2	3
Lucro Projetado	-R\$ 1.731,81	-R\$ 2.310,53	-R\$ 2.370,54

Lucro Atual	-R\$ 1.691,25
-------------	---------------

VPL=	-R\$ 8.104,14
------	---------------

Fonte: Yandra Araújo Afros &amp; Cachos

### 3.5 Concorrência

A Yandra Araújo Afros & Cachos, por se tratar de uma empresa de mercado segmentado e ter surgido justamente por uma carência de serviços especializados em cabelos afros e cacheados na cidade de São João da Boa Vista, não possui concorrência direta, portanto seus concorrentes são salões de cabeleiros em geral.

Os principais salões da cidade são o Salão da Neia (especializado em penteados para noivas), o Studio Roberta Barros (foco em cabelos loiros) e o Salão da Dulce e Rodolfo (procedimentos em geral). O ponto forte da concorrência é a boa divulgação de seus trabalhos, realizando toda a produção da cliente (maquiagem, cabelo etc.) e utilizando diversos equipamentos para tirar fotos e criar as postagens para as redes sociais. Outra vantagem dos concorrentes é o longo tempo em funcionamento, já consolidados no mercado e com boa reputação na cidade.

O ponto fraco deles é justamente a falta de especialistas em cabelos afros e cacheados, portanto o diferencial competitivo da Yandra é atender esse nicho específico de clientes.

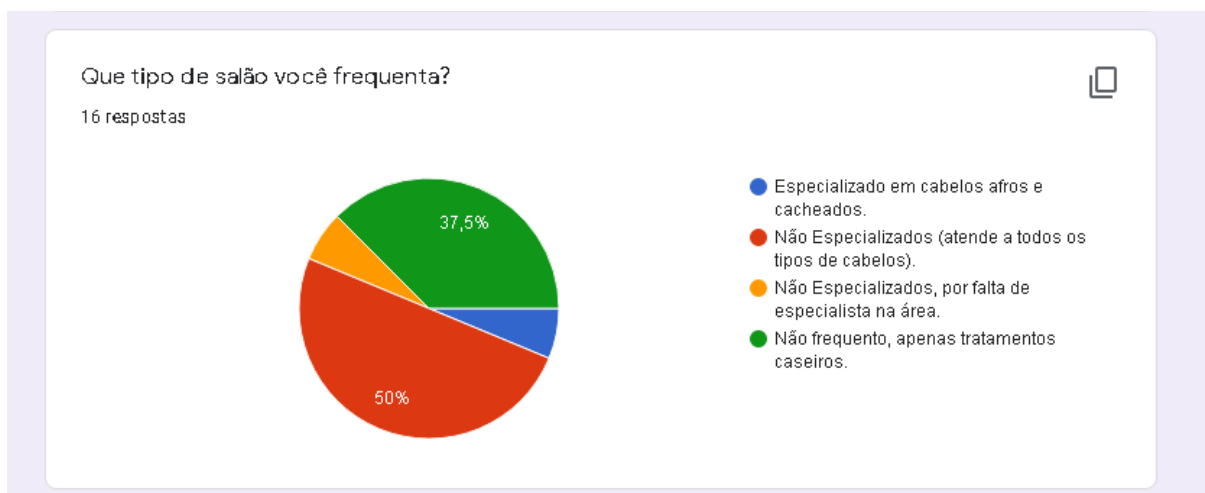
## 4 RESULTADOS

Durante o desenvolvimento do projeto, alguns resultados foram obtidos e alguns conhecimentos foram gerados, a partir deles a Yandra poderá se orientar para tomar as decisões dos próximos passos da empresa e assim conseguir melhorar cada vez mais seus resultados.

Levando em consideração sua nova missão, por nós proposto: “Elevar a autoestima das pessoas de cabelos afros e cacheados, por meio do atendimento humanizado usando tratamentos menos agressivos ao cabelo de modo a preservar a saúde e vitalidade dos fios utilizando a menor quantidade de produtos químicos possível, ressignificando assim os padrões de beleza.”. Através dessa mudança ela poderá chamar a atenção de possíveis clientes em busca de tratamentos de qualidade e que use produtos de origem natural, restaurando antigos procedimentos químicos realizados anteriormente e mantendo uma boa estrutura dos fios. Dessa maneira poderá mostrar a imagem correta da empresa, visando seu constante crescimento.

Com a liberação do formulário, por meio de redes sociais, obtivemos o retorno que indicam diversas oportunidades. Iniciamos a pesquisa questionando sobre que tipo de salão essas pessoas frequentam (Imagem 1), e 50% das respostas foram para salões de público geral e mais 6% que frequentam salões não especializados por falta de opção, além de 6% que vão em especialistas, o que demonstra a oportunidade de mercado.

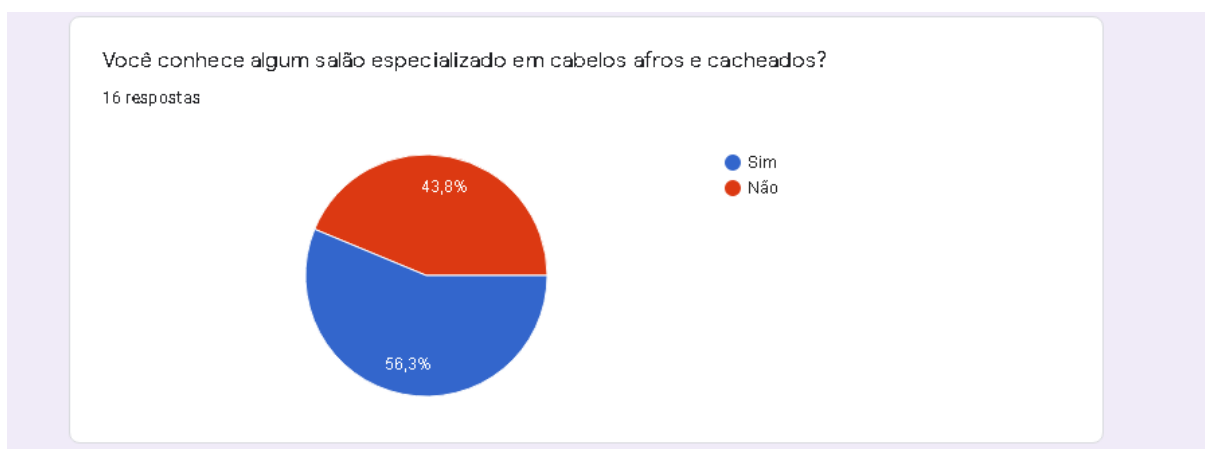
**Imagem 5: Pergunta 1**



**Fonte:** Formulário do Google

Em seguida (Imagem 2) é levantado que 43% das pessoas não conhecem um salão especializado em seu tipo de cabelo, isso mostra um fraco alcance no marketing dos salões existentes.

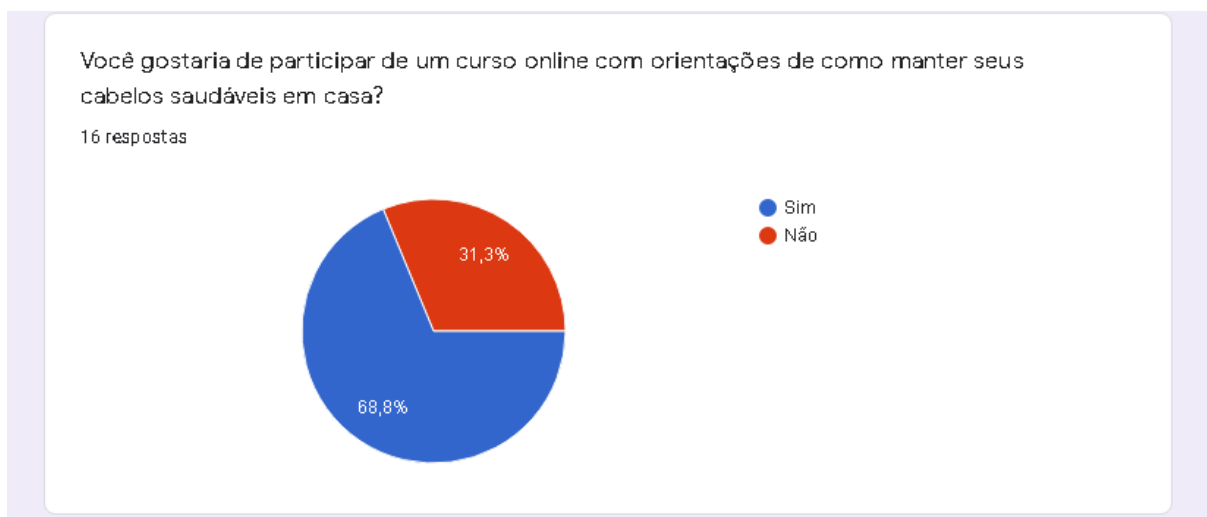
**Imagem 6: Pergunta 2**



**Fonte:** Formulário do Google

Em nossa pesquisa propomos a ideia de promover um curso de orientação sobre os cuidados com os cabelos (imagem 3), com o intuito de atrair mais clientes, e perguntamos se estariam dispostos a pagar pelo serviço (Imagem 4), a maioria não teria essa disposição, havendo então a possibilidade de oferecer como premiação após um determinado número de procedimentos realizados no salão.

**Imagem 7:** Pergunta 3



**Fonte:** Formulário do Google

**Imagem 8:** Pergunta 4

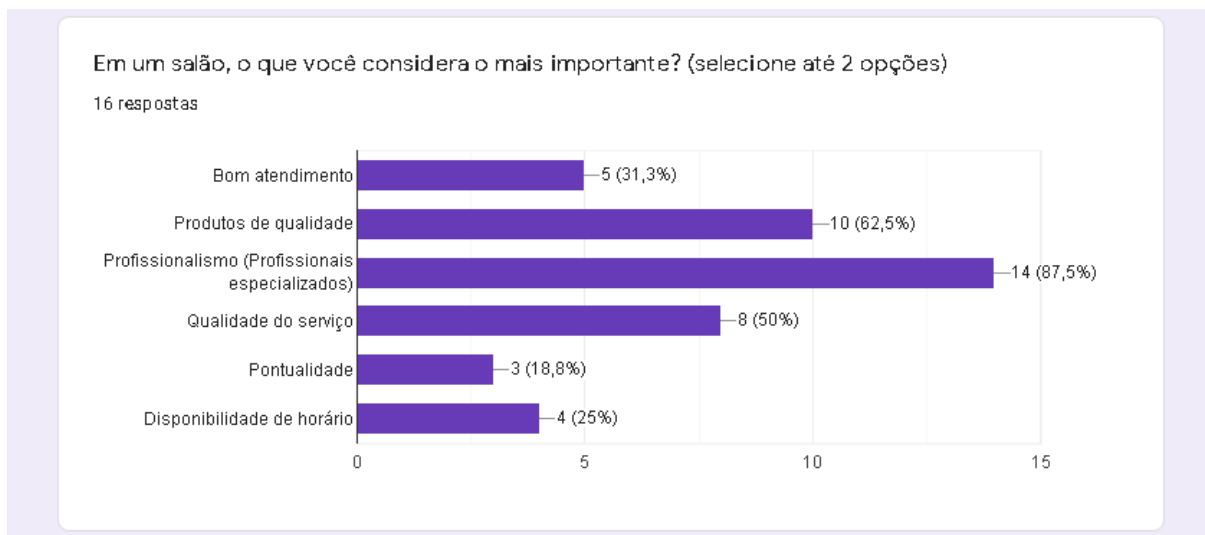


**Fonte:** Formulário do Google

Questionamos também o que esses potenciais clientes consideram mais importante (Imagem 5), como resposta obtivemos que se importam, principalmente, com o profissionalismo (nível de especialização, 87,5%), uso de produtos de

qualidade (62,5%) e qualidade de serviço (50%). Isso serve para ajudar nas tomadas de decisão da empresa.

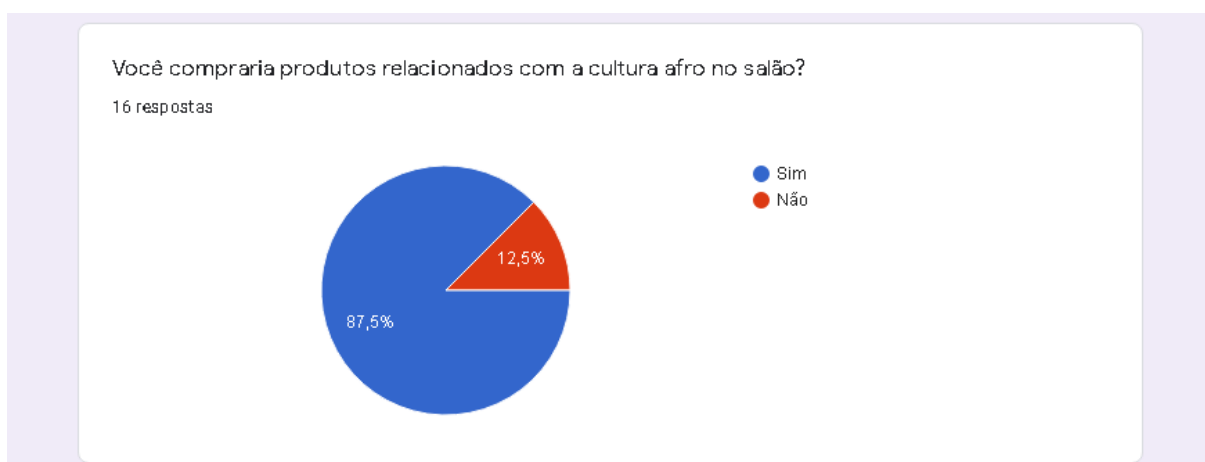
**Imagem 9:** Pergunta 5



**Fonte:** Formulário do Google

A proprietária informou seu interesse em realizar vendas em seu negócio, por isso, incluímos uma pergunta para ter o feedback do público (Imagem 6), que mostram grande aceitação da ideia.

**Imagem 10:** Pergunta 6



**Fonte:** Formulário do Google

Finalizamos esse formulário solicitando ideias dos possíveis cliente que consideram interessantes para se adotar no salão, entre elas surgiram sugestões como: palestras para incentivar crianças e demais pessoas a manterem seus cabelos

naturais, ambientação atrativa para todos os gêneros (sala de espera com vídeo game, revistas, etc.).

Em relação ao mercado de salões beleza percebemos que é um setor em ascensão, com uma boa perspectiva de crescimento para os próximos trimestres, porém as contas da Yandra possuem altos custos nas mercadorias vendidas que impedem a mesma de obter lucro, tendo essa dedução descido mesmo em meses com quedas nas vendas. Para a melhora nas vendas, a proprietária necessita diminuí-lo, otimizar seus procedimentos e adequar seus preços de acordo com a variação no preço das mercadorias para então poder tentar sair do vermelho.

A última análise realizada foi a da concorrência, que indica que a Yandra possui um diferencial competitivo ao se especializar em cabelos afros e cacheados, porém muitos clientes ainda frequentam salões gerais que são mais conhecidos na região e já consolidados no mercado. Para ganhar mais espaço e visibilidade, seria interessante investir em divulgação e marketing, e também oferecer cursos de manutenção capilar doméstica - cobrando um valor simbólico ou então fornecendo gratuitamente como bonificação após determinado número de procedimentos realizados no salão - numa tentativa de capturar mais clientes e se igualar, ou até mesmo superar, seus concorrentes.

## **5 CONCLUSÃO**

Considerando as análises realizadas e seus resultados entende-se que a Yandra Araújo Afros & Cachos possui um cenário de mercado favorável para trabalhar, já que a tendência no final do ano é aumentar a demanda de procedimentos (festas de fim de ano e diminuição das restrições relacionadas a Covid-19), porém sua realidade financeira é outra, está no prejuízo a algum tempo e tende a continuar, a não ser que medidas sejam tomadas.

Se a proprietária levar em consideração as conclusões levantadas nas suas tomadas de decisão, a mesma poderá agir de modo a levantar suas arrecadações e então passar a lucrar com seu negócio e se consolidar no mercado.

## 6 REFERÊNCIA

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE SALÕES DE BELEZA, Pesquisa de Mercado Sobre Salões de Beleza na Pandemia, Associação Brasileira de Salões de Beleza, 19 de julho de 2021. Disponível em: <http://www.saloesbrasil.com.br/site/pesquisa-de-mercado-sobre-saloes-de-beleza-na-pandemia/>. Acesso em: 15/10/2021

BANCO CENTRAL DO BRASIL, Taxa Selic, Banco Central do Brasil, s.d. Disponível em: <https://www.bcb.gov.br/controleinflacao/taxaselic>. Acesso em: 28/10/2021

COUTINHO, Thiago, O que é VPL e o que ele representa? Voitto, 28 de agosto de 2020. Disponível em: <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/o-que-e-vpl>. Acesso em 28/10/2021

RENATA, O promissor Mercado de Salões de Beleza do Brasil, BuyCo, 28 de janeiro de 2020. Disponível em: <https://buyco.com.br/mercado-de-saloes-de-beleza/>. Acesso em: 25/20/2021

SEBRAE, “Novo Normal” aponta caminhos para os profissionais da beleza, Sebrae, 18 de fevereiro de 2021. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/novo-normal-aponta-caminhos-para-os-cabeleireiros,16e15993c4617710VgnVCM1000004c00210aRCRD>. Acesso em: 23/10/2021



## **7 ANEXOS**

Anexo 1: Formulário para pesquisa: <https://docs.google.com/forms/d/1u2-Gvk6Fky7AEoeqO3CkeggUspuvclXgZCuP7fpzjT4/edit#responses>