



PROJETO DE EXTENSÃO

2021

UNifeob

| ESCOLA DE NEGÓCIOS

UNIFEOB

**CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS**

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

<YANDRA AFROS E CACHOS>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO OCTÁVIO
BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS

CIÊNCIAS CONTÁBEIS

PROJETO DE EXTENSÃO

<YANDRA AFROS E CACHOS>

MÓDULO FUNDAMENTOS EMPRESARIAIS

Fundamentos de Economia – Prof. Ricardo Ibanhez

Fundamentos de Administração – Prof. Frederico Fagnoli Ribeiro

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

Fundamentos de Contabilidade – Prof. Luiz Fernando Pancine

Projeto de Fundamentos Empresariais - Prof. Nayara Borges Dias

Alunos:

Pietra Luvisaro Della Torre, RA 21000258

João Guilherme Gabriel Candido, RA 21000602

Lucas Nascimento Franco, RA 21000845

Fabício Berdum, RA 21000459

Rafael Gonçalves Ferreira Barbosa, RA 21000899

Jéssica Felix Alves, RA 21001321

Miguel Rodrigues de Castro , RA 21000234

Monitor:

Juliana Gonçalves Dias, RA 21000622

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	5
2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA	5
3 METODOLOGIA	5
4 RESULTADOS	5
5 CONCLUSÃO	6
6 REFERÊNCIA	7
7 ANEXOS	8

1 INTRODUÇÃO

A empresa estudada é Yandra Afros e Cachos, empresa especializada em cabelos cacheados, afros e em transição capilar, sendo a única da região especializada nesse tipo de cabelo.

2 DESCRIÇÃO DA EMPRESA

Localizada no Logradouro José Inácio Neto 200, Jardim das Rosas em São José da Boa Vista, SP, com cep 13876-644 com o CNPJ: 38.133.293/0001-58, a empresa foi fundada recentemente e conta com apenas um funcionário, que faz todo o serviço, desde o atendimento até limpeza.

Atividade econômica: cabeleireiro, manicure e pedicure. Atividade secundária: comércio, produtos de perfumaria e de higiene pessoal.

As maiores dificuldades da marca são: divulgação da marca, pandemia, problemas com produtos e fornecedores (preços altos, dificuldade de encontrar produtos, causando aumento no custo do serviço) e não possuir investidores nem capital de giro.

Os problemas futuros são: mão de obra qualificada, encontrar ou treinar novos funcionários.

As vantagens são: única profissional da região qualificada para esse mercado, fornecedores pagos a vista e pagamento feito no cartão, no débito ou crédito e dinheiro.

As melhorias são: Verificar a possibilidade de implementação de marketing Verde, verificar gestão de tributos, possibilidade de expansão (custos, prazos, etc), simulação de mudança de mei para microempresa (prazos, critérios, prós e contras), tudo relacionado a Marketing, como por exemplo, comportamento dos consumidores finais e marketing digital (soluções, verificação de posicionamento nas mídias sociais e no mercado atual).

Aplicar gestão de estoque, reduzir custos sem alterar a qualidade dos serviços, realizar balanço patrimonial, cálculos para captação de recursos para expansão em capital de giro, implantar planilhas de controle contábil/administrativo, verificar caixa de rentabilidade da empresa, implementação de app /sistema de agendamento e controle de acesso dos clientes, rastreamento dos serviços e controle do Ticket médio.

A empresa não possui concorrentes diretos, sendo que é o único salão da região que cuida de cabelos Afros, cachos e cabelos em transição capilar, os únicos concorrentes são os salões de cabelos comuns e que não são especializados no tipo de cabelo que a empresa Yandra Araújo Afros e Cachos é especializada.

3 METODOLOGIA

O salão é voltado apenas para o tratamento de cabelos afros, cacheados e em transição capilar, com a intenção de aumentar a autoestima das clientes, mostrando que não é somente o cabelo liso que é bonito.

Todos os métodos, técnicas, produtos a serem utilizados e procedimentos a serem feitos foram aprendidos e desenvolvidos no curso de feito pela cabeleireira Yandra.

O desenvolvimento do projeto contará com planilhas de administração, contabilidade, entre outros.

3.1 MISSÃO, VISÃO VALORES

Missão é a razão da existência de uma organização, premissas de planejamento, propósitos da organização, valores e competências. Visão é o estado futuro a ser alcançado, onde desejam estar no futuro. Valores são as expectativas para as relações da organização.

Missão: Elevar a autoestima das mulheres, por meio do atendimento humanizado e ressignificando o padrão de beleza.

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 ESTRUTURA ORGANIZACIONAL

A empresa é composta apenas pela dona da empresa, Yandra, que realiza todas as funções, como por exemplo, tratamento do cabelo, corte, transição, tranças, limpeza, administração, contabilidade e marketing. Além disso, quando há uma demanda maior de trabalho, há uma ajudante que é chamada.

4 RESULTADOS

A intenção deste projeto é trazer para a empresa uma melhor gestão de capital, de produtos utilizados, um melhor controle de estoque, e administração, fazendo com que a empresa se desenvolva dentro do seu ramo de atuação, podendo assim crescer se tornando um ponto de referência.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	Março	Abril	Maio
3 - RESULTADO DO EXERCÍCIO			
3.1 - RECEITA BRUTA	R\$ 1.923,00	R\$ 1.947,99	R\$ 2.000,00
3.1.1 (-) Impostos sobre venda/serviços	R\$ 201,00	R\$ 60,00	R\$ 60,00
3.2 (=) RECEITA LÍQUIDA	R\$ 1.722,00	R\$ 1.887,99	R\$ 1.940,00
3.2.1(-) Custo dos serviços prestados	R\$ 2.442,24	R\$ 2.152,69	R\$ 1.852,47
3.3 (=) RESULTADO OPERACIONAL BRUTO	-R\$ 720,24	-R\$ 264,70	R\$ 87,53
3.3.1 (-) Despesa operacionais	R\$ 783,30	R\$ 750,00	R\$ 720,00
3.3.2 (+/-) Despesas Financeiras e Receitas financeiras	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.4 (=) RESULTADO OPERACIONAL ANTES DO IR E CSLL	-R\$ 1.503,54	-R\$ 1.014,70	-R\$ 632,47

3.4.1 (-) IR e CSLL	R\$ 0,00	R\$ 0,00	R\$ 0,00
3.5 (=) RESULTADO LIQUIDO DO EXERCÍCIO	-R\$ 1.503,54	-R\$ 1.014,70	-R\$ 632,47

Junho	Julho	Agosto	Setembro	Outubro	Novembro	Dezembro
R\$ 2.235,78	R\$ 2.194,47	R\$ 1.954,48	R\$ 1.994,54	R\$ 2.045,66	R\$ 3.500,00	R\$ 4.438,59
R\$ 60,00						
R\$ 2.175,78	R\$ 2.134,47	R\$ 1.894,48	R\$ 1.934,54	R\$ 1.985,66	R\$ 3.440,00	R\$ 4.378,59
R\$ 1.417,38	R\$ 1.353,10	R\$ 1.821,87	R\$ 1.625,50	R\$ 1.453,25	R\$ 1.900,33	R\$ 2.527,64
R\$ 758,40	R\$ 781,37	R\$ 72,61	R\$ 309,04	R\$ 532,41	R\$ 1.539,67	R\$ 1.850,95
R\$ 634,24	R\$ 627,58	R\$ 628,14	R\$ 634,13	R\$ 617,27	R\$ 1.060,84	R\$ 1.072,25
R\$ 0,00						
R\$ 124,16	R\$ 153,79	-R\$ 555,53	-R\$ 325,09	-R\$ 84,86	R\$ 478,83	R\$ 778,70
R\$ 0,00						
R\$ 124,16	R\$ 153,79	-R\$ 555,53	-R\$ 325,09	-R\$ 84,86	R\$ 478,83	R\$ 778,70

5 CONCLUSÃO

A empresa apresenta grande dificuldade de administração dos recursos que possui, desde capital até controle de estoque, dificuldades de divulgação, alto preço dos produtos dos fornecedores, por serem todos naturais e sem química.

Além disso, é necessário uma diminuição no tempo de atendimento para que o número de atendimento por dia aumente, porém sem que haja queda na qualidade, e aumentando o faturamento.

6 REFERÊNCIA

Salustiano de Araujo, Yandra.

7 ANEXOS