

RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA

MARÇO-ABRIL/2019



BELEZA E BEM-ESTAR

SEBRAE

SEBRAE
INTELIGÊNCIA
SETORIAL

GESTÃO DE CUSTOS PARA EMPREENDIMENTOS DE BELEZA

Um empreendimento de beleza pode oferecer diversos tipos de serviços, desde um simples corte de cabelo, onde nenhum insumo – fora a mão de obra – é utilizado, ou serviços mais complexos, onde estão envolvidos não apenas o custo do profissional, mas também materiais caros.

Neste caso, o empreendedor deve estar atento aos custos e gastos para precificar os serviços corretamente e saber quais têm as melhores margens de lucro.

Outro fator importante é a depreciação dos equipamentos, que, apesar de não representar uma saída de caixa, indicam o nível de poupança que deve ser feito para a renovação dos equipamentos.

Este conteúdo abordará a importância da gestão de custos para estabelecimentos de beleza, visando controlar os custos nas “pontas dos dedos” para um melhor faturamento.

Faturamento de um empreendimento de beleza

Os empreendimentos de beleza podem oferecer uma gama de serviços e produtos, os quais vão desde os mais concisos até estabelecimentos com serviços voltados para além dos cabelos e unhas, mas para todo o corpo, incluindo até serviços de cafeterias para que os clientes possam ter mais conforto na espera.

Além dos diversos tipos de serviços, parte do faturamento de um negócio pode ser composta pela venda de produtos, como kits de tratamento, shampoos e cremes.

Para se calcular a receita bruta total do empreendimento ou faturamento é preciso listar:



OS SERVIÇOS
OFERECIDOS



OS PRODUTOS
OFERECIDOS



OS PREÇOS DE
CADA ITEM



A QUANTIDADE
VENDIDA NO MÊS

Exemplo: Dada a diversidade dos tipos de estabelecimentos, vamos tomar por base um salão de beleza que tenha seu faturamento composto pelos produtos e serviços descritos na tabela a seguir, com os respectivos preços e quantidades listadas.

Vale ressaltar que trata-se apenas de um exemplo hipotético, não sendo uma sugestão de preço nem retratando a realidade de algum salão em particular.

Tal ressalva faz-se necessária já que os preços podem variar muito:

- De cidade para cidade, e até mesmo dentro de uma cidade;
- Devido ao tipo de bairro (perfil dos moradores, transeuntes, entre outros aspectos);
- Em função do ponto comercial (shopping, galeria, rua, comércio no entorno etc.).

Confira a tabela de composição do faturamento e observe quais serviços e produtos têm a maior participação na receita do salão:

Receita Salão				
Descrição	Quantidade	Preço	Total	Participação
RECEITA TOTAL			R\$67.340,00	100%
Serviços			R\$61.650,00	92%
<i>Escova</i>	100	R\$40,00	R\$4.000,00	5,94%
<i>Escova Tratamento</i>	50	R\$230,00	R\$11.500,00	17,08%
<i>Corte Feminino</i>	75	R\$80,00	R\$6.000,00	8,91%
<i>Corte Masculino</i>	75	R\$35,00	R\$2.625,00	3,90%
<i>Lavagem</i>	25	R\$15,00	R\$375,00	0,56%
<i>Reflexo</i>	50	R\$200,00	R\$10.000,00	14,85%
<i>Coloração</i>	100	R\$150,00	R\$15.000,00	22,28%
<i>Sobrancelha</i>	100	R\$33,00	R\$3.300,00	4,90%
<i>Unhas pé</i>	250	R\$24,00	R\$6.000,00	8,91%
<i>Unhas mão</i>	150	R\$19,00	R\$2.850,00	4,23%
Venda de Produtos			R\$5.690,00	8%
<i>Creme</i>	7	R\$200,00	R\$1.400,00	2,08%
<i>Shampoo</i>	13	R\$150,00	R\$1.950,00	2,90%
<i>Condicionador</i>	13	R\$180,00	R\$2.340,00	3,47%

Dentre as diversas questões que podem ser analisadas nesta simples tabela, destacam-se os seguintes apontamentos:

POR QUE O SERVIÇO "A" OU "B" TEM UMA PARTICIPAÇÃO TÃO BAIXA NO FATURAMENTO?

MEU SERVIÇO TEM QUALIDADE?

MEU PREÇO ESTÁ CORRETO?

ESTOU FAZENDO UMA BOA DIVULGAÇÃO?

É importante não deixar passar despercebido o fato de muitos comerciantes utilizarem a estratégia de vender alguns “serviços-chave” com margens menores de lucro para chamar a atenção do público – como forma de divulgação – ou para servir como ponto para venda de outros serviços/produtos com maiores margens.



DICAS

1

MONTE UMA TABELA DE PREÇOS DE SERVIÇOS/ PRODUTOS;

2

ANOTE AS QUANTIDADES VENDIDAS NO MÊS. É A PRIMEIRA FERRAMENTA DE CONTROLE FUNDAMENTAL:

- Para entender sua estrutura financeira e calcular seu lucro líquido;
- Tal tipo de controle pode ser feito por meio de anotações em papel, que é a forma mais simples, porém menos recomendada, dada as limitações óbvias.

3

POR MEIO DE UMA PLANILHA EM EXCEL, PODEM SER MONTADAS ALGUMAS FÓRMULAS, OU UTILIZE SISTEMAS DE GESTÃO, QUE PODEM SER GRATUITOS OU PAGOS:

- O empresário deve fazer pesquisas para ver qual sistema, seja gratuito ou pago, apresenta a melhor relação custo/benefício;
- Um exemplo de sistema de gestão gratuito é o MarketUP (<https://marketup.com/>).

Os gastos do empreendimento devem ser organizados de forma bem criteriosa, focando exclusivamente na operação da empresa.



Ponto de Atenção!

Não devem ser misturadas as contas pessoais dos sócios e/ou dono da empresa.

É importante separar os gastos em **despesas** e **custos**. Confira, a seguir, como fazer estas separações visando facilitar a organização:



CUSTOS

Gastos envolvidos na obtenção de um serviço.

No caso de um salão, especificamente, os custos envolvidos no serviço são:

OS PROFISSIONAIS DIRETAMENTE ENVOLVIDOS

OS INSUMOS UTILIZADOS

Exemplo: Em uma tintura de cabelo, os custos são a mão de obra do cabeleireiro e a tintura utilizada.

Pontos importantes neste exemplo:

- O uso da energia elétrica para o secador pode ser desprezado, pois será classificado mais a frente, como despesa, para facilitar.
- O cálculo do insumo utilizado, não requer precisão milimétrica, o que pode ser feito por média, tal como um cabelo médio usa meio frasco de tintura. Ou seja, no custo de serviço, além da participação do profissional, teria o valor de meio ponte de tintura.
- Então, seguindo esta linha de raciocínio, para se conhecer o custo da tintura, deve-se calcular:
 - ... O custo do cabeleireiro;
 - ... A quantidade de tintura utilizada, em média.
- Por esse motivo, muitos salões fazem distinção de preço para cabelos curtos, médios e longos.



DESPESAS

Gastos relacionados às áreas administrativa e de vendas.

Dentro das despesas estão os gastos com:

ALUGUEL

PESSOAL DA ÁREA ADMINISTRATIVA (RECEPCIONISTA, FAXINEIRA ETC.), NÃO PODENDO-SE ESQUECER OS PROVISIONAMENTOS PARA FÉRIAS E 13º SALÁRIO

LUZ

ÁGUA

GASTOS COM BANCO E MÁQUINAS DE CARTÃO DE CARTÃO, QUE COBRAM PERCENTUAIS DISTINTOS NAS OPERAÇÕES DE DÉBITO E CRÉDITO

Pontos importantes neste exemplo:

- A luz utilizada no secador de cabelos é um custo do salão, pois auxilia na obtenção do serviço;
- A luz consumida pelo ar-condicionado, apesar de ser indispensável em regiões muito quentes, não é utilizada para obter serviço;
- O ideal é ser realizado um rateio da conta de luz, para apropriar o que cabe à parte de produção do serviço e à parte administrativa;
- Contudo, dado o trabalho e a complexidade, pequenos percentuais dos custos, como luz, são contabilizados diretamente como despesas, com mínimas alterações no cálculo dos indicadores financeiros;
- É evidente que em outras atividades (luz, água), deve-se fazer o rateio de forma criteriosa.

Outro gasto importantíssimo é o imposto sobre vendas. O empresário deve verificar junto ao contador a faixa tributária em que está enquadrado para calcular o imposto.





Tabela de gastos do salão (custos e despesas)

GASTOS DO SALÃO	R\$49.983,60
CUSTOS	R\$35.016,80
Pessoal	R\$30.976,40
Insumos	R\$4.040,40
DESPESAS	R\$14.966,80
Aluguel	R\$6.000,00
Água	R\$800,00
Luz	R\$2.000,00
Telefone/Internet	R\$400,00
Pessoal (adm)	R\$1.920,00
Banco/Cartão	R\$1.346,80
Contador	R\$800,00
Material de Limpeza	R\$200,00
Marketing	R\$500,00
Material Escritório	R\$200,00
Diversos	R\$800,00

A separação dos gastos entre custos e despesas é necessária para se calcular indicadores, como:



PONTO DE
EQUILÍBIO



MARGEM DE
CONTRIBUIÇÃO



PREÇO DO
PRODUTO

Contudo, para fazer o simples acompanhamento das contas e calcular a lucratividade, esta organização não é necessária.

Veja, na tabela a seguir, o faturamento do salão, os gastos e o lucro, tanto em forma absoluta como em forma percentual. Assim é possível observar quanto cada item representa do faturamento:

Resultado do Salão

Receita Bruta	R\$67.340,00	100,00%
Serviços	R\$61.650,00	91,55%
Produtos	R\$5.690,00	8,45%
IMPOSTOS	R\$6.734,00	10,00%
Receita Líquida	R\$60.606,00	90,00%
CUSTOS	R\$35.016,80	52,00%
Pessoal	R\$30.976,40	46,00%
Insumos	R\$4.040,40	6,00%
Lucro Bruto	R\$25.589,20	38,00%
DESPESAS	R\$15.640,20	23,23%
Aluguel	R\$6.000,00	8,91%
Água	R\$800,00	1,19%
Luz	R\$2.000,00	2,97%
Telefone/Internet	R\$400,00	0,59%
Pessoal (adm)	R\$1.920,00	2,85%
Banco/Cartão	R\$1.346,80	2,00%
Contador	R\$800,00	1,19%
Material de Limpeza	R\$200,00	0,30%
Marketing	R\$500,00	0,74%
Material Escritório	R\$200,00	0,30%
Diversos	R\$800,00	1,19%
Depreciação	R\$673,40	1,00%
Lucro Líquido	R\$9.949,00	14,77%

Observe que há um novo item na tabela, chamado Depreciação, que não foi citado até o momento; ele será abordado no próximo tópico.

Neste exemplo, a depreciação refere-se a todos os equipamentos do salão; no entanto, esta conta deve ser feita caso a caso, como será demonstrado a seguir.

DEPRECIAÇÃO

Além dos custos e despesas acima mencionados, existe outra conta, de grande importância, que, muitas vezes, é negligenciada por muitos empresários: a depreciação.

É considerada como depreciação a obsolescência e o desgaste dos ativos da empresa sofrem ao longo do tempo com a utilização.

Ponto de Atenção!

! A taxa anual de depreciação de um ativo será calculada com base na expectativa de utilização econômica do mesmo.

Vale ressaltar que a depreciação tem alguns critérios definidos por lei que devem ser seguidos:

- Quando a empresa adota o sistema tributário de lucro real, é extremamente importante calcular a depreciação, pois ela é subscrita como um gasto, reduzindo o lucro e diminuindo o imposto a ser pago, apesar de não representar uma saída de caixa propriamente dita.
- De forma resumida, analisando um salão que utiliza o sistema tributário do simples nacional, a depreciação representa a poupança que deve ser feita, com base na expectativa de vida útil, de capacidade produtiva do equipamento, ou bem, para que possa ser substituído no futuro.

Exemplo: Imagine que um salão tenha adquirido um equipamento no valor de R\$ 5 mil.

Suponha que a vida útil deste equipamento seja de 5 anos, representando uma depreciação anual de 20%.

Neste exemplo, suponha que o equipamento não terá valor residual, ou seja, não será vendido; ao final desse tempo, será descartado.

PARA SE OBTER A DEPRECIAÇÃO ANUAL

Valor do equipamento: R\$ 5.000,00

Vida útil: 5 anos

Divida o valor do bem adquirido pelo número de anos que representam sua vida útil.

Agora, divida o valor por 12, para encontrar a depreciação mensal.



Dica

Valor depreciação anual:
 $R\$ 5.000,00 \div 5 = R\$ 1.000,00$

Valor depreciação mensal:
 $R\$ 1.000,00 \div 12 = R\$ 83,33$

Com base nessas informações, o empresário deve fazer uma poupança mensal, no valor de R\$ 83,33, para que possa comprar um novo equipamento ao final da vida útil do equipamento atual.

AÇÕES RECOMENDADAS



Ter controle dos custos e gastos do salão de forma consciente e profissional garante a competitividade no mercado e o planejamento estratégico de sua empresa.



Os controles financeiros são muito negligenciados por alguns empresários, mas são a base que permitirá o sucesso de seu empreendimento!



Leia o artigo da Endeavor Brasil, “[Gestão de custos: como ter um bom controle financeiro](#)”, que mostra que o bom gerenciamento das finanças é essencial para o sucesso do negócio e aumenta a competitividade no mercado.



Confira os cursos ministrados pelo Sebrae específicos para o segmento de Beleza:

- Atendimento ao Cliente para Negócios de Beleza
- Gestão de Salão de Beleza
- Sebraetec Produtividade – Gestão de Estoques para Salões de Beleza

Para mais informações ligue para 0800 570 0800 e agende atendimento na unidade mais próxima.



O Sebrae Rio desenvolveu uma metodologia de avaliação empresarial para os pequenos negócios que possibilita a identificação de necessidades de melhoria dos temas de gestão, com o oferecimento de soluções e orientações mais adequadas às necessidades da sua empresa.

Para saber qual o melhor ‘Plano de Desenvolvimento’ a ser aplicado na sua empresa, ligue **0800 570 0800** e agende seu atendimento em um de nossos escritórios.



BELEZA E BEM-ESTAR
RELATÓRIO DE INTELIGÊNCIA
MARÇO-ABRIL/2019

Gerência de Conhecimento e Competitividade

Gerente: Cezar Kirszenblatt

Gestor do Programa Sebrae Inteligência Setorial: Marcelo Aguiar

Analista de Inteligência Setorial e Temática: Mara Godoy

Articulação e Disseminação Empresarial: Úrsula Magalhães

Conteudistas: Gustavo Freitas

Entre em contato com o Sebrae: **0800 570 0800**

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610). Fotos: Banco de imagens.