

PROJETO DE EXTENSÃO DE APOIO AO MICRO EMPREENDEDOR INDIVIDUAL DO SEGMENTO DE SALÃO DE BELEZA: ANÁLISE DE CUSTOS

*Daiana Santana*¹

*Jocineide de Oliveira Mendes*²

*Terezinha Márcia de Carvalho Lino*³

RESUMO

O Micro Empreendedor Individual (MEI) representa grande parte das empresas existentes no país e constituída por diversos segmentos. Regulamentada conforme a Lei Complementar 123/2006, com o objetivo de tornar lícitas atividades desenvolvidas por vários profissionais e proporcionar maiores benefícios fiscais para os mesmos. A grande dificuldade do MEI está na gestão profissional de sua empresa, tal dificuldade se dá, principalmente, entre alocação de custos e definição dos valores cobrados pelos serviços e produtos. Diante do exposto, este projeto tem a intenção de auxiliar o MEI no processo de gestão e a alocação de custos, possibilitando ter uma visão dos produtos e serviços que geram maior rentabilidade. Assim, o objetivo geral foi propiciar melhores técnicas de administração ao gestor por meio da contabilidade de custos, com elaboração de planilhas para registro e controle dos dados de despesas e custos. Foi desenvolvido um estudo bibliográfico em livros e artigos da internet. O projeto busca, pela utilização da análise de custos, melhorar a administração dos recursos da empresa e evidenciar a grande importância da gestão profissional, propiciando informações necessárias e precisas ao MEI, de como efetuar o planejamento e realizar a gestão da empresa.

Palavras Chaves – Micro Empreendedor Individual, Análise de Custos, Gestão Profissional.

ABSTRACT

The Micro Entrepreneur Individual (MEI) is a large part of existing companies in the country, consisting of several segments. Regulated according to Complementary Law 123/2006, with the goal of making lawful activities undertaken by various professionals and provide greater tax benefits for them. The great difficulty in the MEI is professional management of your property, such a difficulty is mainly between cost allocation and setting the amounts charged for services and products gives. Given the above, this project intends to assist the MEI in management and cost allocation process, allowing to have an overview of the products and services that generate higher profitability. Thus, the overall objective was to provide better management techniques by the manager of cost accounting, with preparation of spreadsheets to record and control data costs and expenses . A literature study was conducted in books and internet articles. The project aims, through the use of cost analysis, improving the management of company resources and highlight the importance of professional management. The development work is based on target and provide necessary and accurate information to the MEI, how to make planning and for managing the company.

Key Words - Micro Entrepreneur Individual, Cost Analysis, Management Company .

¹ Acadêmica VI Termo de Ciências Contábeis – AJES, Faculdade de Ciências Contábeis e Administração do Vale do Juruena - Juína/MT . Email: ddainnasantana@hotmail.com

² Acadêmica VI Termo de Ciências Contábeis – AJES, Faculdade de Ciências Contábeis e Administração do Vale do Juruena – Juína/MT. Email: Jacob_hair@hotmail.com

³ Mestre em Administração, Professora orientadora - AJES, Faculdade de Ciências Contábeis e Administração do Vale do Juruena – Juína/MT – email: marcialino100@gmail.com

1. INTRODUÇÃO

O Micro Empreendedor Individual (MEI) representa grande parte das empresas existentes no país, constituídos por diversos segmentos. Essa classe empresarial foi regulamentada conforme a Lei Complementar 123/2006⁴, com o objetivo de tornar lícitas atividades desenvolvidas por vários profissionais e proporcionar maiores benefícios fiscais aos mesmos. Diversos são os ramos empresariais que formam esta classe empresarial, entre eles se destaca o segmento de salão de beleza, cujos serviços oferecidos são muito demandados pela população em geral, que está valorizando cada vez mais a beleza e o bem estar. O número de salões de beleza vem aumentando, mas muitos não conseguem permanecer no mercado por falta de bons profissionais, ou seja, com qualificação em sua área específica e que tenham uma gestão estratégica do negócio, considerando e analisando custos e desperdícios.

A grande dificuldade do MEI está na falta de capacidade de gestão profissional de sua empresa, tal dificuldade se dá principalmente entre alocação de custos e definição dos valores cobrados pelos serviços e produtos. Na administração dos recursos da empresa é essencial que a mesma utilize ferramentas eficazes de gerenciamento dos custos, pois é essencial que o gestor conheça o custo de seus produtos, identificando qual deles apresenta maior margem de lucro e de que forma poderá reduzir o custo de determinado produto.

Sabe-se que, a grande maioria dos micros empreendedores não possui capacitação para o desenvolvimento de gestão profissional da empresa, que envolve o gerenciamento do tempo, de recursos, com definição de estratégias, controle financeiro e operacional, determinação de valores de venda de serviços e produtos, para que possa obter o lucro estimado.

Este projeto tem a intenção de auxiliar o MEI no processo de gestão e a alocação de custos, possibilitando ter uma visão dos produtos e serviços que geram maior rentabilidade. Além de fornecer dados que permitam conhecer melhor o negócio e assim, tomar decisões mais acertadas.

O objetivo principal deste estudo foi levantar as melhores técnicas de registrar e contabilizar os custos/despesas dos produtos e/ou serviços que podem ser utilizadas pelo MEI para o controle do seu negócio. Espera-se com o desenvolvimento deste trabalho propiciar informações necessárias e precisas ao MEI, de como efetuar o planejamento e realizar a gestão de sua empresa, definindo formas de trabalho, assim como estratégias de planejamento, tanto para o controle financeiro, quanto para a parte operacional e administrativa, em todos os âmbitos.

⁴ Disponível em: www.receita.fazenda.gov.br/leiscomplementares . Acessado em 18 de setembro de 2013>>.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 INVESTIMENTOS

O mercado empresarial está se tornando cada vez mais competitivo, criando dentro das entidades a necessidade de investir, buscar inovações e crescer junto com o mercado.

Segundo Santos (2005), investimentos “são todos os bens e direitos registrados no ativo das empresas utilizados para amortização, consumo, desaparecimento, perecimento ou desvalorização”. Já Crepaldi (2004) define investimento como “todo o gasto para aquisição de ativo, com finalidade de obtenção de benefícios a curto, médio ou longo prazo. Exemplo: matéria-prima, máquina para a fábrica, ações de outras empresas”.

Pode-se entender que o investimento está baseado em aquisições tanto de longo prazo, quanto de curto prazo, sempre vinculado aos benefícios que poderá trazer para a entidade, desde o aumento da produção, tal como compra de matéria prima, como aumento do patrimônio da empresa, um exemplo citado pelo autor foi aquisição de ações de outras empresas.

O investimento pode ser classificado em várias categorias, de acordo com a forma que o mesmo é aplicado na empresa. O investimento fixo é identificado como sendo aquele que representa a aquisição de “equipamentos, as instalações industriais para operação dos equipamentos (redes de energia, vapor, água, ar comprimido e outras), a montagem e o projeto quando houver as construções civis necessárias e outros investimentos como móveis e transportadores”. (CASAROTTO FILHO; KOPITTKE, 2000).

Pode-se concluir que são considerados investimentos fixos as instalações e equipamentos, pois após adquiridos eles permanecerão por tempo indeterminado, não havendo a necessidade de adquirir novamente a cada produção.

Já o investimento operacional ou investimento operacional em giro (IOG) representa “os valores investidos em ativos operacionais, especialmente em estoque e créditos com clientes, cujo valor possa ser obtido através da diferença entre o Ativo Operacional (ACO) e o Passivo Circulante Operacional (PCO)”. (CANAVAR, 2012)

Os Investimentos Operacionais são aqueles investimentos voltados para o departamento operacional da empresa, facilitando as etapas de produção, através de compra de insumos, matéria prima para a transformação deste em produtos ou serviços da empresa.

Têm-se também os investimentos financeiros, que representam “transações de compra e venda mais conhecidos como títulos financeiros e costumam ser aplicados por instituições financeiras, bancos e bolsas de valores, visando o lucro por meios das taxas e da valorização que os mesmos geram”. (LIMA, 2008).

Os investimentos financeiros são as compras e as vendas de uma empresa, que visam lucratividade. São considerados investimentos as compras de equipamentos, móveis, dentre outros.

2.2 CAPITAL DE GIRO

O capital de giro é um fator de grande importância para o funcionamento da empresa e pode ser identificado como o “capital circulante que corresponde aos recursos aplicados em

ativos circulantes, que se transformam constantemente dentro do ciclo operacional”. (HOJI, 2009).

Pode-se entender que, o capital de giro movimenta a empresa, dando-lhe capacidade de pagamento, ativos circulantes, cuja finalidade é transformar em recursos financeiros líquidos, para serem utilizados como capacitor de solvência para a empresa.

2.3 CUSTOS E DESPESAS – CONCEITOS

As operações empresariais para ser concretizadas geram gastos, seja em forma de insumos de produção, armazenagem, transporte, vendas e marketing e outros. Classificar esses gastos em termos de despesas e custos permite equacionar melhor o preço de venda, possibilitando também conhecer os custos reais de produção, o que pode facilitar a tomada de decisão. Martins (2006) propõe a diferença entre os termos custos e despesas quando diz que “custo é o gasto relativo ao bem ou serviço utilizado na produção de outros bens ou serviços, enquanto despesa é o bem ou serviço consumido direta ou indiretamente para a obtenção de receitas”.

Logo, o autor evidencia custo como gastos obtidos na produção de bens ou serviços; e despesas os gastos adquiridos direto ou indiretamente na obtenção de receitas, ou seja, ligados à armazenagem, transporte, vendas e outros.

Os custos podem ser divididos em fixos e variáveis. Maher, (2001) define custos fixos aqueles “custos que não se alteram quando o volume se altera, dentro de um intervalo relevante de atividade”. Já Martins, (2008) define custos fixos como sendo “aqueles que não variam, proporcionalmente, ao volume de unidades produzidas. Exemplos: salários; aluguel; seguros etc”. Os custos fixos de acordo com as definições dos autores são aqueles que não sofrem quaisquer alterações em função do volume produzido.

Os custos variáveis são definidos como os custos que “se alteram na proporção direta da alteração no volume, dentro de um intervalo relevante de atividade”. (MAHER, 2001).

Pode dizer que os custos variáveis são aqueles que mudam conforme a produção da empresa, por isso é fundamental que a empresa conheça estes custos e mantenha um controle rigoroso sobre eles, para que o seu produto não apresente um custo superior aos dos seus concorrentes.

2.4 MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO E PONTO DE EQUILÍBRIO

Segundo Hoji (2009, p. 352) margem de contribuição (MC) é “o valor resultante das vendas (liquidas de impostos) deduzidas dos custos e despesas variáveis”. Martins (2008, p.159) complementa essa definição dizendo que a “margem de contribuição por unidade é a diferença entre receita e o custo variável de cada produto; é o valor que cada unidade efetivamente traz à empresa de sobra entre sua receita e o custo que de fato provocou e lhe pode ser imputado sem erro”.

Pode se entender que a margem de contribuição é o valor correspondente a diferença entre a receita e o custo variável, que contribui para a liquidação dos custos fixos e para a geração de lucro.

Segundo Santos (2005), o “ponto de equilíbrio é a expressão usada para definir o equilíbrio entre o faturamento de vendas e os custos totais equivalentes ao lucro zero. A partir do ponto de equilíbrio (*break even point*) é que as operações de uma empresa começam a gerar lucro”.

O autor salienta que a empresa só passará a gerar lucro a partir do ponto do equilíbrio, que é quando as receitas se tornam equivalentes aos custos totais, daí a necessidade das empresas conhecerem a produção, a capacidade de vendas e principalmente o ponto de equilíbrio.

2.4 LUCRATIVIDADE, RENTABILIDADE E FORMAÇÃO DE PREÇO

Lucratividade é uma variável que indica qual é o ganho que a organização obtém numa relação entre o seu lucro líquido e a receita total (MONTENEGRO, 2009). Pode-se entender que lucratividade é o valor de ganho da empresa; é o lucro decorrente das atividades desta. É o quanto a empresa lucra de cada venda realizada.

Pode-se conceituar rentabilidade “como o grau de êxito econômico obtido por uma empresa em relação ao capital nela investido”. (BRAGA, 1995). Rentabilidade é retorno esperado pela empresa, a cada valor investido os sócios da empresa esperam um determinado retorno que cubra o valor e ainda gere lucro.

Ter gestores com conhecimento sobre a técnica de formação de preço é de grande importância para a empresa, tanto na área de serviços, quanto na fabricação de produtos. Para Hoji (2009) a determinação do preço de venda é uma questão fundamental para qualquer empresa, pois “se ela praticar um preço muito alto inibirá a venda e se o preço for muito baixo, poderá não gerar um retorno esperado. Os resultados econômico e financeiro adequados dependem de uma eficaz estratégia de preços”.

3. METODOLOGIA

O trabalho foi desenvolvido por meio de estudo bibliográfico em livros e pesquisas em artigos na internet. A “pesquisa bibliográfica trata-se do levantamento, seleção e documentação de toda bibliografia já publicada sobre o assunto que está sendo pesquisado, em colocar o pesquisador em contato direto com todo material já escrito sobre o mesmo”. (MARCONI e LAKATOS, 2003)

Utilizou-se como modelo a planilha do Plano de Negócio⁵ disponibilizada pelo SEBRAE a qual possibilita o levantamento dos principais indicadores financeiros da empresa. Esse Plano de Negócio contempla todas as áreas da empresa, mas, as pesquisadoras priorizaram apenas o plano operacional e o plano financeiro, foco deste trabalho.

No plano operacional o gestor precisará lançar dados sobre a localização das instalações da unidade de negócio, buscando justificar os motivos da escolha, considerando que, um bom ponto comercial pode ser fundamental para garantir um bom volume de vendas e para a geração de resultados. Pode-se dizer que a escolha da localização influencia de

⁵ Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/momento/quero-abrir-um-negocio/retornando-do-exterior/plano-de-negocio>. Acessado em: nov/2013.

grande maneira o sucesso do negócio, por isso, de acordo com o SEBRAE deve-se avaliar os seguintes aspectos:

- analisar o contrato de locação, as condições de pagamento e o prazo do aluguel do imóvel;
- verificar as condições de segurança da vizinhança;
- observar a facilidade de acesso, o nível de ruído, as condições de higiene e limpeza e a existência de locais para estacionamento;
- ficar atento à proximidade dos clientes que compram seus produtos e o fluxo de pessoas na região;
- certificar a proximidade de concorrentes e similares;
- avaliar a proximidade dos fornecedores, pois isso influencia no prazo de entrega e no custo do frete;
- visitar o ponto pelo menos três vezes, em horários alternados, para verificar o movimento de pessoas e de veículos no local.

O layout ou arranjo físico é um fator importante que precisa ser observado. O gestor precisa definir como será a distribuição dos diversos setores da empresa, de que forma os móveis, equipamentos e recursos materiais e humanos serão distribuídos e acomodados nas instalações.

O SEBRAE alerta que um bom arranjo físico traz uma série de benefícios, tais como:

- aumento da produtividade;
- diminuição do desperdício e do retrabalho;
- maior facilidade na localização dos produtos pelos clientes na área de vendas;
- melhoria na comunicação entre os setores e as pessoas.

A capacidade produtiva e/ou comercial deve ser estimada, de acordo com a capacidade instalada da empresa, significa dizer que o gestor precisa conhecer o volume de produção de sua empresa e qual o tamanho do mercado consumidor ele conseguirá atender com essa quantidade produzida. Dessa forma poderá evitar a ociosidade e o desperdício, ou por outro lado a possibilidade de faltar produto para atender a demanda de seus clientes.

Na planilha de processo de produção e/ou de comercialização deve-se registrar etapa por etapa dos processos produtivo e comercial, ou seja, como se dará a fabricação dos produtos, a venda de mercadorias, a prestação dos serviços e, até mesmo, as rotinas administrativas.

O gasto com pessoal deve ser cuidadosamente levantado. É necessário que se faça uma projeção de todo o pessoal que necessitará para que o negócio funcione. Esse item inclui o(s) sócio(s), familiares que trabalharão na empresa, se for o caso, e as pessoas a serem contratadas. (SEBRAE, 2004).

O plano operacional possibilita a identificação do local mais indicado para implantar o negócio, visando maior sucesso do empreendimento. A definição estratégica da localização da unidade de negócio é fundamental para o seu crescimento, pois no momento da definição da localização o empreendedor estudará se o segmento de mercado atenderá a demanda dos clientes. Além da localização do negócio, o plano operacional envolve o layout, ou seja, organização de móveis e estéticas da empresa para que possa atrair mais clientes.

Para que a empresa obtenha sucesso é imprescindível estimar a sua capacidade produtiva, os processos de produção e a necessidade de pessoal.

No plano de negócio também desenvolve o plano financeiro, que procura identificar o nível de investimento que a empresa precisará ter para iniciar e manter suas operações. De acordo com a Planilha Sebrae os investimentos são agrupados da seguinte maneira:

- estimativa do investimento total - nessa etapa deve-se determinar o total de recursos que precisará ser investido para que a empresa comece a funcionar. O investimento total é formado pelos: investimentos fixos; investimentos financeiros; investimentos pré-operacionais.
- estimativa dos investimentos fixos: o investimento fixo corresponde a todos os bens que devem ser comprados para que seu negócio possa funcionar de maneira apropriada. Devem ser relacionados todos os equipamentos, máquinas, móveis, utensílios, ferramentas e veículos que serão adquiridos, com as respectivas quantidades, o valor de cada um e o total a ser desembolsado.

As etapas do plano financeiro são voltadas para os investimentos da empresa (o capital nela investido), podendo se referir aos investimentos fixos, que são aqueles do ato da criação da empresa, sendo móveis, equipamentos, etc.

O plano financeiro também está voltado para o estoque inicial da empresa. A empresa deve ter um planejamento financeiro para o desenvolvimento de suas atividades e possuir pleno conhecimento do capital que possui.

Como já foi dito, o Plano de Negócio do SEBRAE é uma ferramenta de gestão sugerida por este trabalho para que o MEI possa gerenciar os custos e despesas de seu negócio. No início da Metodologia foram explicados alguns tópicos dessa ferramenta, que se resume em várias planilhas integradas. A partir do lançamento dos dados, o gestor pode obter diversos indicadores, tais como: ponto de equilíbrio, margem de contribuição, índices de lucratividade e de rentabilidade e o preço de venda.

Para facilitar o registro dos dados no Plano de Negócio este trabalho propõe alguns quadros auxiliares, nos quais o gestor irá fazer o registro diário dos dados, de forma que no final do mês tenha os dados necessários para alimentar o Plano de Negócio. As contas que são apresentadas nos modelos propostos podem ser alteradas de acordo com a realidade de cada empresa.

O QUADRO 1 é uma sugestão dos dados que poderão ser registrados sobre o investimento da empresa.

QUADRO 1 – Registro dos Investimentos do mês:_____

INVESTIMENTOS	
Investimentos - Fixos	Valor R\$
Secadores	
Chapinhas	
Escovas	
Instalações	
Cadeiras	
Lavatórios	
Máquina de corte	
Tesoura	
Toalhas	
TOTAL	

Fonte: Dados da pesquisa, 2013

O QUADRO 2 será utilizado para registro dos custos variáveis.

QUADRO 2 – Custos Variáveis do mês_____

Custos Variáveis – Mensal	
Custos - Variáveis	R\$
Energia	
Água	
Produtos	
Manutenção de equipamentos	
Alimentação	

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

O QUADRO 3 servirá para o controle dos custos e despesas fixas.

QUADRO 3 – Custos e Despesas Fixas do mês _____

Custos e despesas fixas - Mensal	
Custos e Despesas - Fixos	R\$
Funcionários	
Mão de Obra	
Assistência do sistema operacional (Despesa)	
Assistência técnica (Despesa)	
Aluguel (Despesa)	
TOTAL	

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

4. CONCLUSÃO

Por meio deste trabalho foram disponibilizados ao MEI conhecimentos básicos na área de Contabilidade de Custos, proporcionando a ele ferramentas que o auxiliem no dia a dia de sua empresa. Foram disponibilizadas também modelos de planilhas para o registro mensal dos investimentos, custos variáveis e fixos. Após a identificação dos fatores descritos nas planilhas desenvolvidas pelas pesquisadoras, o MEI passa a ter o conhecimento necessário para o preenchimento das planilhas do Plano de Negócio SEBRAE, que também foram fornecidas a eles.

Com o desenvolvimento deste trabalho, o MEI passa a ter noções básicas da Contabilidade de Custos, melhorando o processo de gestão, relacionado à alocação acertada dos custos, formação de preços e visão exata da lucratividade da empresa.

O trabalho trouxe diversos benefícios ao MEI, pois ele sendo uma pequena empresa, com receita máxima anual de 60.000,00 a.a., não possui, na maioria das vezes, capacidade financeira para contratar um profissional especializado na área, e com o objetivo de amenizar os problemas de gestão, as planilhas desenvolvidas poderão ajudá-los a ter esse conhecimento e melhor administrar os custos de sua empresa.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

BRAGA, Roberto; **Fundamentos e técnicas de administração financeira**, São Paulo: Ed. Atlas, 1995.

CASAROTTO FILHO, Nelson; KOPITTKE, Bruno Hartmut. **Análise de investimentos**. São Paulo: Atlas, 2000.

CANAVER, Gustavo. Disponível em <http://gustavocanaver.wordpress.com/tag/investimento-operacional-em-giro/>. Acessado em 12 de Novembro de 2013.

CREPALDI, Silvio Aparecido. **Curso básico de Contabilidade de custos**. São Paulo: Editora Atlas; 3º Ed., 2004.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária**. Editora Atlas, 8º Ed. São Paulo, 2009.

HOJI, Masakazu. **Administração financeira e orçamentária**. Editora Atlas, 8º Ed. São Paulo, 2009.

LEI COMPLEMENTAR, disponível em www.receita.fazenda.gov.br/leiscomplementares. Acessado em 18 de setembro de 2013.

LIMA, Christiano França. Disponível em: <http://www.artigonal.com/investimentos-artigos/investimentos-financeiros-3476175.html>. Acessado em 12 de Novembro de 2013.

MAHER, Michael. **Contabilidade de custo**. Editora Atlas; 5º Ed. São Paulo, 2001.

MARCONI, Marina Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de Metodologia Científica**. São Paulo: Editora Atlas, 2003.

MARTINS, Eliseu; **Contabilidade de custos**. Editora Atlas, 4º Ed. São Paulo, 2006.

MARTINS, Eliseu; ROCHA, Welington. **Contabilidade de custos**. São Paulo: Atlas, 2008.

MONTENEGRO, Johann, disponível em <http://www.administradores.com.br/artigos/administracao-e-negocios/lucratividade-e-rentabilidade/36394/> . Acessado em 30 de Outubro de 2013

SANTOS, Joel J.; **Análise de custos**. São Paulo: Editora Atlas; 4º Ed., 2005.

SEBRAE, disponível em <http://www.dce.sebrae.com.br/> . Acessado em 12 de Novembro de 2013.