

APLICAÇÃO DO CUSTEIO BASEADO EM ATIVIDADES (ABC) EM UM SALÃO DE BELEZA EM CRICIÚMA /SC

Débora de Souza Soares¹
Cristina Keiko Yamaguchi²

RESUMO

A falta de controle de custos afeta diretamente no gerenciamento das organizações. Esta pesquisa tem como finalidade aplicar o Custeio ABC, para conhecer os serviços que geram lucro ou prejuízo em um salão de beleza. Os procedimentos metodológicos utilizados foram exploratória, descritiva e os meios de investigação foram bibliográfico, documental e estudo de caso. A pesquisa foi aplicada em março de 2013, quando se levantou os custos fixos e variáveis aplicados nos serviços do salão de beleza, o tempo de execução de cada atividade, o número de serviços realizados durante o mês e o faturamento. Os dados foram coletados com a proprietária do salão, nas notas fiscais e no livro caixa utilizado neste período. Constatou-se que o serviço de maior rentabilidade é o de reflexos/luzes com 46,79%, seguido de aplicação de progressiva com 41,50% a pesquisa permitiu identificar um serviço com desempenho negativo que foi o de penteados com 7,55%. Desta forma trouxe à proprietária informações relevantes para melhorar o gerenciamento do negócio. A maior contribuição deste estudo se dá pela aplicação prática de um método de custeio junto ao salão de beleza que poderá ser estendido a outras atividades desempenhadas na prestação de serviços da região.

Palavras-chave: Salão de beleza. Gestão de custos. Custeio Baseado em Atividades.

Introdução

A crescente participação das mulheres no mercado de trabalho, o aumento do poder aquisitivo dos homens e mulheres, o aumento da expectativa de vida e quantidade cada vez maior de produtos estéticos lançados neste mercado contribuíram para que o Brasil tenha se tornado o terceiro maior consumidor deste tipo de produto no mundo (MAGNAGO, 2008).

Dados da Associação Nacional do Comércio de Artigos de Higiene Pessoal e Beleza- ANABEL, mostram que em 5 anos, o número de salões de beleza no Brasil aumentou em 78%, eram 309.420 salões em 2005 frente a 550.590 em 2010 (ALVARENGA, 2011).

Os serviços de beleza seguem a mesma tendência mundial dos demais setores que busca a competitividade, desta forma, buscam estratégias para uma eficiente gestão dos custos para melhorar os preços dos serviços.

¹Graduanda em Administração na Universidade do Extremo Sul Catarinense – UNESC. E-mail: debora_s_soares@hotmail.com

²Doutora em Engenharia e Gestão do Conhecimento, Docente do curso de Pós Graduação em Desenvolvimento Socioeconômico e do curso de Administração da Universidade do Extremo Sul Catarinense. E-mail: criskyamaguchi@gmail.com.

O mercado da beleza está em constante crescimento, tanto na área de produtos como de serviços, a cada dia surge um novo produto, aparelho ou técnica, fazendo com que os profissionais desta área estejam em constante aprimoramento, muitas vezes os cabeleireiros que também são proprietários não dão a devida importância a um método necessário à gestão da empresa.

O salão de beleza em estudo atua no mercado desde 2002, prestando serviços de beleza, especificamente em cabelos, maquiagem e depilação. Por se tratar de uma microempresa, a proprietária é quem executa grande parte das atividades do salão, não priorizando a gestão financeira do salão e desta forma desconhece o custo de cada serviço prestado e o resultado financeiro que cada serviço apresenta.

Na pesquisa, buscou-se na literatura qual o método de custeio seria adequado para empresas do setor de prestação de serviços, para um eficiente gerenciamento de custos a fim de garantir os melhores resultados nos preços dos serviços no salão de beleza. Desta forma, esta pesquisa tem como finalidade aplicar o Custeio ABC em um salão de beleza, com o objetivo de conhecer os serviços que geram lucro ou prejuízo para criar informações confiáveis dos custos dos serviços prestados para um eficiente gerenciamento de custos.

Fundamentação Teórica

Salão de beleza

Sabe-se que uma das profissões mais antigas da humanidade, os achados arqueológicos feitos com pedra como navalhas e pentes mostram que a preocupação com os cabelos vêm da pré-história. Porém, há aproximadamente 5 mil anos que a arte de cuidar dos cabelos chegou ao seu ápice, neste momento surgiram perucas sofisticadas que mostravam toda a destreza dos cabeleireiros, que eram muito prestigiados na corte dos faraós. Porém o primeiro povo a criar os salões de beleza que também eram conhecidos como Koureia foram os gregos na cidade de Atenas, estes eram construídos sobre a praça pública, o Ágora. Quem executava os serviços nestes estabelecimentos eram escravos especiais que circulavam soberanos, estes eram conhecidos como “Kosmetes” ou embelezadores de cabelo (BORGES, 2012).

A palavra “beleza” tem diferentes concepções, pois tal está nos olhos do observador. Porém, a também chamada boa aparência é um fator exigido em muitas empresas

para a conquista de vagas de emprego. Esse fato entre outros explica o porquê atualmente existe inúmeros procedimentos e técnicas que são realizados para criar, preservar e aumentar a beleza humana. Muitos desses procedimentos e técnicas são realizados em salões de beleza como depilações, massagens, maquiagens, pinturas de cabelos, cortes e muitos outros. Existindo ainda vários outros tipos de procedimentos que não são realizados em salões de beleza, são realizadas nos lares dos usuários, como dietas e a utilização de produtos estéticos e os procedimentos cirúrgicos estéticos que podem ser faciais ou corporais que são realizados em hospitais ou clínicas (TEIXEIRA, 2001).

Na sociedade moderna na qual vivemos, os padrões de beleza ganham força a cada dia. A crescente busca pela beleza e pela perfeição aos olhos de terceiros ou de si próprio ocorre pela valorização do corpo e também pelo fato de que a cada dia são lançados mais produtos e tecnologias com este fim no mercado. Com isto crescem a cada dia serviços especializados neste setor. Salões de beleza são empresas que prestam serviço nesta área. Estes locais são vistos como alternativos para a construção de padrões de beleza em relação às imagens globalizadas e dominantes (NORONHA; OLIVEIRA; LEITE, 2006).

Santos (2006), afirma que desde a década de 80 os serviços de beleza, em especial os salões de beleza são atividades que estão em expansão. O autor afirma que este crescimento é o reflexo de quanto à beleza é importante para a sociedade atual. Este crescimento da oferta faz com que a concorrência entre este tipo de estabelecimento fique cada vez maior, exigindo assim a melhoria contínua nos serviços, atendimento e também nas instalações interiores e exteriores dos salões.

Segundo Capille (2011), salões de beleza são empreendimentos onde o principal negócio é a prestação de serviços. Sendo que alguns estabelecimentos também fazem a comercialização de produtos cosméticos como shampoos, hidratantes entre outros. Os serviços prestados por este tipo de empresa estão ligados a estética capilar, higiene, estética e embelezamento de mãos e pés, depilação, estética de sobrancelhas e cílios, maquiagem facial. Porém existem os serviços que se destacam, para cabelos os principais serviços prestados são: alongamento, cauterização, corte, escova, escova definitiva e progressiva, hidratação, lavagem, mechas, penteado, permanente, coloração, tonalizante, reflexo entre outros. Os principais serviços oferecidos para mãos e pés são: remoção de cutículas, aplicação de esmalte, tratamento de fungos, esfoliação, polimento, aplicação e manutenção de unhas de porcelana.

Gestão de custos

A gestão de custos tem papel importante em dois aspectos, serve para auxiliar o controle e também na ajuda às tomadas de decisões. Na função de auxiliar o controle, sua missão é prover dados para a empresa de padrões, relatórios, orçamentos e outras formas de previsão, após esta etapa é necessário acompanhar o resultado destes dados e assim fazer um comparativo com os dados anteriores. O papel de tomada de decisão dentro da gestão de custos é muito importante por que se baseia no fornecimento de informações sobre valores relevantes que dizem respeito ao resultado de curto e longo prazo sobre ações que podem ocorrer dentro da organização, como retirada de um produto da linha de produção, formação de preços de vendas e outros (MARTINS, 1982).

Segundo Diehl; Miotto e Souza (2010) a gestão de custos deve adequar-se ao ambiente no qual a economia global encontra-se, onde os principais atributos exigidos são a obtenção e a manutenção da vantagem competitiva. Para estes a gestão estratégica de custos atua no nível operacional buscando eficiência organizacional, sendo que no nível estratégico opera em busca da eficácia. No nível operacional, o efeito da operação é visivelmente percebido no ambiente interno, já no nível estratégico causa um choque maior nas variáveis externas.

Para Bonacin e Araujo (2010) a eficiência e a eficácia gerencial estão completamente atreladas à gestão de custos. Sendo assim a excelência de qualquer instituição exige eficácia na gestão dos custos coligada a qualidade dos serviços ou dos produtos, gerando assim a satisfação dos clientes.

Uma gestão de custos eficiente pode ser fundamental para uma organização, seja ela de comércio, indústria ou serviços, pois tal é uma ferramenta que bem utilizada pode auxiliar os gerentes na tomada de decisões. A gestão de custos permite: determinar custos de produtos ou serviços e assim utilizá-lo como uma das ferramentas de fixação de preços, examinar a rentabilidade dos produtos ou serviços fornecidos pela empresa, avaliar estoques, determinar a estrutura de custos do produto e assim comparar com a concorrência e alocar recursos onde os resultados são mais satisfatórios (CALLADO; MIRANDA; CALLADO, 2003).

Custeio baseado em atividades

Este método de custeio surgiu pela necessidade de melhorar a qualidade das informações contábeis para tomada de decisões, principalmente sobre informações que estivessem relacionadas à produtividade da força de trabalho, e a definição de um mix ideal de produção. O método ABC nasceu na década de 60 e é resultado de uma pesquisa realizada pela General Electric que naquele momento tinha como principal motivação criar um método que melhorasse as informações e assim poder melhorar o gerenciamento dos custos indiretos. Este sistema de custeio aloca aos produtos e serviços, todos os custos e despesas sendo que os diretos são alocados por uso de cada um na criação deste produto ou prestação de serviço e os indiretos são identificados por direcionadores de custos (DUTRA, 2003).

Esse método de custeio vincula de forma direta o valor das atividades exercidas aos produtos fabricados ou aos serviços prestados. Para vincular o valor das atividades aos produtos ou serviços é necessário medir o consumo destes em cada etapa de produção. Quando este valor é mensurado, aloca-se tal de forma proporcional a utilização das atividades a cada produto ou serviço (WERNKE, 2004).

Souza e Clemente (2007), afirmam que o princípio básico desta metodologia é que os recursos da organização são utilizados pelas atividades que a empresa realiza para poder produzir os produtos e os serviços. Sendo assim para poder-se obter um controle dos recursos utilizados pela empresa, é necessário também existir o controle das tarefas realizadas. Neste método o custo de um produto é igual ao custo das atividades necessárias para que este seja produzido. Pelo fato de basear-se em uma idéia relativamente simples, este método é utilizado na área industrial e de prestação de serviços.

Segundo Reckziegel; Souza e Diehl (2007), o custeio baseado em atividades, é o mais recomendado para as empresas que possuem um mix elevado de produtos ou serviços e uma pequena parcela de custos indiretos. Assim os autores afirmam que este método é recomendado para empresas prestadoras de serviços por que em sua maioria possuem estas características.

Torejani e Panosso (2008), afirmam que atualmente as exigências são impostas pelos clientes e pelos concorrentes das organizações, por isso as empresas precisam buscar métodos de gerenciamento de custos de produção que estejam o mais próximo possível da realidade, os autores afirmam que o método de custeio que possui estas características é o de custeio baseado em atividades. Assim sabendo os seus custos de forma fidedigna as organizações podem praticar preços atraentes no mercado obtendo assim a satisfação de seus clientes.

Princípio do custeio integral

Segundo Bornia (2002), a lógica deste princípio, é de que todos os custos fixos sejam rateados de forma equivalente entre os produtos ou serviços que a empresa produz ou oferece aos seus clientes e os custos variáveis são adicionados de forma direta aos produtos ou serviços que utilizam estes, o que mantém as informações organizadas de forma simples e objetiva.

Souza e Clemente (2007), afirmam que o princípio do custeio integral tem a finalidade de alocar ao produto ou serviço todos os seus custos de produção sejam estes fixos, variáveis, diretos ou indiretos.

O princípio do custeio integral tem como característica alocar aos produtos e serviços os custos fixos e variáveis. Sendo assim com este método de custeio consegue-se calcular o valor total dos custos de produção dos produtos ou serviços. Acrescentando a este um valor desejado de margem de lucro, chega-se a um determinado preço de venda (BERTÓ; BEULKE, 2006).

Santos, Schmidt e Pinheiro (2006) declaram que o método de custeio por absorção é o mais utilizado mundialmente. Esta metodologia de custeio absorve todos os valores indiretos de produção, ou seja, os valores fixos e variáveis, depois desses valores serem mensurados é inserido no custo do produto.

Wernke (2004), afirma que o princípio do custeio integral é o mais tradicional, segundo o autor este é utilizado quando se deseja alocar o valor de custos diretos e uma parte dos custos indiretos ao produto ou serviço. Este método de custeio consiste em ajustar todos os valores dos custos de produção ao produto ou serviço, de forma direta ou indireta utilizando métodos de rateio para tal operação.

O princípio do custeio integral é o mais utilizado, pois satisfaz aos Princípios Fundamentais da Contabilidade, e atende a legislação vigente no Brasil. Este método é aplicado quando se deseja averiguar os resultados, e tem como fundamento associar os custos de execução às mercadorias e aos serviços prestados (DUTRA, 2003).

Procedimentos Metodológicos

Como o salão de beleza não possuía o controle dos seus custos e de seu faturamento propôs-se um estudo para aplicar o método de custeio baseado em atividades (ABC) para a apuração dos custos. A pesquisa foi executada na área de custos e faturamento

do salão de beleza, buscando implementar um controle financeiro, podendo assim avaliar e conhecer os custos empregados no serviço de salão de beleza para melhor planejamento e gerenciamento financeiro.

A pesquisa se classifica como exploratória e descritiva. Os meios de investigação utilizados foram bibliográfica, documental e estudo de caso.

A pesquisa ocorreu em um salão de beleza onde foram apurados os custos fixos, variáveis e faturamento nos documentos internos e com a proprietária, efetuando o controle de entrada e saída de recursos do salão, buscando garantir o conhecimento dos serviços que geravam maior retorno financeiro. Os dados e informações foram obtidos diretamente com a proprietária e nos documentos fiscais do salão de beleza, sendo que esta foi realizada no mês de março de 2013, esta não foi efetuada nos meses de janeiro e fevereiro por tratarem-se de meses atípicos, onde a demanda é menor e a empresa ter alguns dia de férias.

A empresa em estudo está localizada na cidade de Criciúma, no Estado de Santa Catarina. Iniciou seus trabalhos em 2002. Conta com 1 cabeleireira sendo esta a proprietária e 1 auxiliar de cabeleireira. O salão de beleza presta serviços de cabelos, dentre eles: escovas, escovas progressivas, penteados, cortes, hidratação, cauterização, coloração, aplicação de coloração, reflexos. Além de outros serviços como manicure, pedicure e depilação.

Apresentação De Dados

Neste capítulo serão apresentados o levantamento e apresentação de custos do salão de beleza, sendo que o princípio utilizado foi o integral.

Apuração dos custos

O Quadro 1 apresenta os materiais e serviços consumidos no mês de março de 2013, correspondendo a 31 dias classificando estes entre custos fixos e variáveis.

Quadro 1: Materiais e serviços consumidos

Custos Fixos				
Qtidade	Unidade	Produto	Custo Unit.	Custo / mês
2027	minutos	Salário (com encargos)	R\$ 0,42	R\$ 851,00
8242	minutos	Cabeleireira	R\$ 0,23	R\$ 1.893,00
31	dias	IPTU	R\$ 0,20	R\$ 6,23
31	dias	Microempreendedor	R\$ 1,19	R\$ 36,81
31	dias	Telefone	R\$ 3,66	R\$ 113,54
0,07885	assinatura	Revista	R\$ 72,00	R\$ 5,68
Custos fixos totais				R\$ 2.906,25
Custos Variáveis				
4	pacotes	Papel Higiénico	R\$ 4,50	R\$ 17,03
2	Unidade	Sabonete líquido	R\$ 6,00	R\$ 11,35
2	KG	Café	R\$ 7,90	R\$ 14,95
4	pacotes	Bolacha	R\$ 3,99	R\$ 15,10
1000	gr	Açucar	R\$ 0,0021	R\$ 2,13
30	Unidade	Tintas	R\$ 9,00	R\$ 270,00
6	litro	Oxidantes	R\$ 12,00	R\$ 72,00
15	litro	Shampoos	R\$ 5,98	R\$ 89,70
5	litro	Condicionadores	R\$ 5,98	R\$ 29,90
0,5	Unidade	Kit Progressiva	R\$ 140,00	R\$ 70,00
1600	gr	Descolorantes	R\$ 0,11	R\$ 168,00
1	Unidade	Finalisadores	R\$ 19,22	R\$ 19,22
50	Unidade	Grampos	R\$ 0,05	R\$ 2,50
1	Unidade	Fixador de cabelo	R\$ 19,22	R\$ 19,22
1	Unidade	Touca Térmica	R\$ 1,33	R\$ 1,33
10	pares	Luvas	R\$ 2,19	R\$ 21,90
1	Unidade	Máscaras	R\$ 40,00	R\$ 40,00
0,142857	Kit	Kit Cauterização	R\$ 700,00	R\$ 100,00
97,5	metros	Papel Alumínio	R\$ 0,45	R\$ 44,07
1	Unidade	Touca	R\$ 25,00	R\$ 25,00
696	KWL	Energia	R\$ 0,40	R\$ 280,00
14,61	m³	Água	R\$ 5,13	R\$ 75,00
Custos variáveis totais				R\$ 1.388,41
Custo total				R\$ 4.294,66

Fonte - dados da pesquisa

As quantidades utilizadas e valores totais foram extraídos das notas de compra da empresa. Os valores unitários foram calculados dividindo-se o total pela unidade de medida do produto.

O Quadro 2, mostra o faturamento total de cada serviço, o número de vezes que foi realizado, o preço médio de cada serviço e qual a proporção que cada serviço representa sobre o faturamento.

Quadro 2 - Faturamento por serviço

Março										
Serviço	Escovas	Progressiva	Penteados	Cortes	Hidratação	Cauterização	Coloração	Aplicação de coloração	Reflexos	Total
Receita	R\$ 650,00	R\$ 1.605,00	R\$ 165,00	R\$ 590,00	R\$ 145,00	R\$ 405,00	R\$ 855,00	R\$ 60,00	R\$ 1.800,00	R\$ 6.275,00
Quantidade	38	15	5	40	6	7	30	4	41	186
Preço médio	R\$ 17,11	R\$ 107,00	R\$ 33,00	R\$ 14,75	R\$ 24,17	R\$ 57,86	R\$ 28,50	R\$ 15,00	R\$ 43,90	-
Rep. sobre faturamento	10,36%	25,58%	2,63%	9,40%	2,31%	6,45%	13,63%	0,96%	28,69%	100,00%

Fonte - dados da pesquisa

O valor da receita e o número de vezes que foi realizado o serviço, foram fornecidos pela empresa. Com estes valores foi possível calcular o preço médio, já que o preço varia de acordo com o cabelo. O preço médio foi calculado dividindo-se o faturamento total da atividade pela quantidade de vezes que esta foi executada, pode-se usar como exemplo o serviço escova que teve um faturamento de R\$650,00 e foi realizado 38 vezes no mês de março, com um preço médio unitário de R\$17,11 por escova de cabelo.

O percentual de quanto cada atividade representa sobre o faturamento, foi calculado dividindo-se o total faturado na atividade pelo total faturado no mês este resultado multiplica-se por 100. Usando novamente o serviço escova como exemplo divide-se o total faturado nesta atividade que foi R\$650,00 pelo total faturado durante todo o mês que foi R\$6.275,00, representando 10,36% do faturamento.

Os Quadros 3, 4, 5 e 6 apresentam os custos de todos os produtos e materiais utilizados no salão de beleza no mês de março, demonstram também as classificações para os custos e em qual atividade cada um deles foi utilizado.

Quadro 3 - Custos aplicados no salão de beleza I

Período: Março de 2013					Quantidade de atendimentos: 186														
Serviço					Classificação dos custos			Escovas			Escova Progressiva			Penteados			Cortes		
Qtdade	Unidade	Produto	Custo Unit.	Custo / mês	MD	CIP	MOD	Lavar	Secar	Escovar	Lavar	Aplicar produto	Escovar	Pranchar	Lavar	Secar	Pentear	Lavar	Cortar
30	Unidade	Tintas	R\$ 9,00	R\$ 270,00	x														
696	KWL	Energia	R\$ 0,40	R\$ 280,00		x		x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x
14,61	m³	Água	R\$ 5,13	R\$ 75,00		x		x			x								x
6	litro	Oxidantes	R\$ 12,00	R\$ 72,00		x													
15	litro	Shampoos	R\$ 5,98	R\$ 89,70	x			x							x				x
5	litro	Condicionadores	R\$ 5,98	R\$ 29,90	x			x							x				x
0,5	Unidade	Kit Progressiva	R\$ 140,00	R\$ 70,00	x						x	x							
1600	gr	Descolorantes	R\$ 0,11	R\$ 168,00	x														
1	Unidade	Finalisadores	R\$ 19,22	R\$ 19,22	x				x										
50	Unidade	Grampos	R\$ 0,05	R\$ 2,50	x													x	
1	Unidade	Fixador de cabelo	R\$ 19,22	R\$ 19,22	x													x	
1	Unidade	Touca Térmica	R\$ 1,33	R\$ 1,33		x													
10	pares	Luvas	R\$ 2,19	R\$ 21,90	x														
1	Unidade	Máscaras	R\$ 40,00	R\$ 40,00	x														
0,1429	Kit	Kit Cauterização	R\$ 700,00	R\$ 100,00	x														
97,5	metros	Papel Alumínio	R\$ 0,45	R\$ 44,07	x														
1	Unidade	Touca	R\$ 25,00	R\$ 25,00	x														
2027	minutos	Salário (com encargos)	R\$ 0,42	R\$ 851,00				x	x	x		x			x	x		x	
8242	minutos	Cabeleireira	R\$ 0,23	R\$ 1.893,00				x		x		x	x	x				x	x
Total				R\$ 4.071,84															

Fonte - dados da pesquisa

Quadro 4 - Custos aplicados no salão de beleza II

Período: Março de 2013					Quantidade de atendimentos: 186																	
Serviço					Hidratação			Cauterização					Coloração		Aplicação de coloração		Reflexos / Luzes					
Qtdade	Unidade	Produto	Custo Unit.	Custo / mês	Lavar	Aplicar	Enxaguar	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Escovar	Aplicar Produto	Lavar	Aplicar Produto	Lavar	Preparar Cabelo	Aplicar Produto	Lavar	
30	Unidade	Tintas	R\$ 9,00	R\$ 270,00											x							
696	KWL	Energia	R\$ 0,40	R\$ 280,00	x			x	x	x				x		x		x				x
14,61	m³	Água	R\$ 5,13	R\$ 75,00	x			x	x	x						x		x				x
6	litro	Oxidantes	R\$ 12,00	R\$ 72,00											x							x
15	litro	Shampoos	R\$ 5,98	R\$ 89,70	x											x		x				x
5	litro	Condicionadores	R\$ 5,98	R\$ 29,90	x											x		x				x
0,5	Unidade	Kit Progressiva	R\$ 140,00	R\$ 70,00																		
1600	gr	Descolorantes	R\$ 0,11	R\$ 168,00																		
1	Unidade	Finalisadores	R\$ 19,22	R\$ 19,22																		
50	Unidade	Grampos	R\$ 0,05	R\$ 2,50																		
1	Unidade	Fixador de cabelo	R\$ 19,22	R\$ 19,22																		
1	Unidade	Touca Térmica	R\$ 1,33	R\$ 1,33					x													
10	pares	Luvas	R\$ 2,19	R\$ 21,90											x							
1	Unidade	Máscaras	R\$ 40,00	R\$ 40,00	x																	
0,1429	Kit	Kit Cauterização	R\$ 700,00	R\$ 100,00				x	x		x		x									
97,5	metros	Papel Alumínio	R\$ 0,45	R\$ 44,07																		
1	Unidade	Touca	R\$ 25,00	R\$ 25,00																		
2027	minutos	Salário (com encargos)	R\$ 0,42	R\$ 851,00	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x	x		x	x
8242	minutos	Cabeleireira	R\$ 0,23	R\$ 1.893,00	x			x	x	x	x	x	x	x						x	x	
Total				R\$ 4.071,84																		

Fonte - dados da pesquisa

Os Quadros 3 e 4 demonstram onde são utilizados os produtos para a execução dos serviços prestados e por isso também foi incluído o valor da mão de obra da auxiliar e da cabeleireira.

Quadro 5 - Custos aplicados no salão de beleza III

Serviço					Classificação dos custos			Escovas			Escova Progressiva			Penteados			Cortes		
Qtidade	Unidade	Produto	Custo Unit.	Custo / mês	MD	CIP	MOD	Lavar	Secar	Escovar	Lavar	Aplicar produto	Escovar	Pranchar	Lavar	Secar	Penitear	Lavar	Cortar
Diversos																			
4	pacotes	Papel Higiênico	R\$ 4,50	R\$ 17,03		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	Unidade	Sabonete líquido	R\$ 6,00	R\$ 11,35		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	KG	Café	R\$ 7,90	R\$ 14,95		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
4	pacotes	Bolacha	R\$ 3,99	R\$ 15,10		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
0,0789	assinatura	Revista	R\$ 72,00	R\$ 5,68		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
1000	gr	Açúcar	R\$ 0,0021	R\$ 2,13		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
31	dias	IPTU	R\$ 0,20	R\$ 6,23		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
31	dias	Telefone	R\$ 3,66	R\$ 113,54		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
31	dias	Microempreendedor	R\$ 1,19	R\$ 36,81		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Total				R\$ 222,82															

Fonte - dados da pesquisa

Quadro 6 - Custos aplicados no salão de beleza IV

Serviço					Classificação dos custos			Hidratação		Cauterização					Coloração		Aplicação de coloração		Reflexos / Luzes			
Qtidade	Unidade	Produto	Custo Unit.	Custo / mês	MD	CIP	MOD	Lavar	Aplicar	Enxaguar	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar Produto	Lavar	Aplicar Produto	Lavar	Preparar	Aplicar Produto	Lavar
Diversos																						
4	pacotes	Papel Higiênico	R\$ 4,50	R\$ 17,03		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	Unidade	Sabonete líquido	R\$ 6,00	R\$ 11,35		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
2	KG	Café	R\$ 7,90	R\$ 14,95		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
4	pacotes	Bolacha	R\$ 3,99	R\$ 15,10		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
0,0789	assinatura	Revista	R\$ 72,00	R\$ 5,68		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
1000	gr	Açúcar	R\$ 0,0021	R\$ 2,13		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
31	dias	IPTU	R\$ 0,20	R\$ 6,23		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
31	dias	Telefone	R\$ 3,66	R\$ 113,54		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
31	dias	Microempreendedor	R\$ 1,19	R\$ 36,81		x		x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Total				R\$ 222,82																		

Fonte - dados da pesquisa

Os Quadros 5 e 6 apresentam os custos dos materiais para a manutenção do salão.

O Quadro 7 apresenta, o tempo médio gasto para a execução de cada atividade dos serviços prestados pelo salão de beleza.

Quadro 7 - Tempo médio gasto nas atividades por serviço prestado

Quantidade	38			15			5			40			6			7			30			4		41			Total			
Serviço	Escovas			Progressiva			Penteados			Cortes			Hidratação			Cauterização			Coloração			Aplicação de coloração		Reflexos / Luzes						
Tarefas	Lavar	Secar	Escovar	Lavar	Aplicar produto	Escovar	Pranchar	Lavar	Secar	Pentear	Lavar	Cortar	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Enxagua	Aplicar produto	Escovar	Aplicar produto	Lavar	Aplicar produto	Lavar		Preparar Cabelo	Aplicar Produto	Lavar
Tempo (minutos)	5	5	17	10	20	40	35	5	15	40	5	15	5	15	10	7	10	5	10	5	5	10	28	10	7	10		7	15	5
Tempo (minutos total)	190	190	646	150	300	600	525	25	75	200	200	600	30	90	60	49	70	35	70	35	35	70	196	300	210	40	28	615	205	410
Tempo (%)	3,06%	3,06%	10,40%	2,41%	4,83%	9,66%	8,45%	0,40%	1,21%	3,22%	3,22%	9,66%	0,48%	1,45%	0,97%	0,79%	1,13%	0,56%	1,13%	0,56%	1,13%	3,15%	4,83%	3,38%	0,64%	0,45%	9,90%	3,30%	6,60%	100,00%

Fonte - dados da pesquisa

O Quadro 7 apresenta os valores unitários em minutos, o valor total (valor unitário x a quantidade de vezes cada atividade foi executada) em minutos e em percentual (tempo em minutos de cada atividade / pelo total em minutos x 100).

O Quadro 8 apresenta o horário de funcionamento da empresa em estudo, assim apresenta sua capacidade de produção.

Quadro 8 – Capacidade de produção

Capacidade							
Horário de atendimento	Domingo	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado
Início	Fechado	Fechado	09:00	09:00	08:30	08:00	08:00
Pausa			12:00	12:00	12:00	12:00	
Início			13:00	13:00	13:00	13:00	
Pausa			19:00	19:00	20:30	21:00	20:00
Capacidade média diária			540	540	660	720	720
Capacidade média semanal			3180				
Capacidade média mensal			12720				

Fonte - dados da pesquisa

O Quadro 8 demonstra o horário de funcionamento do salão de beleza estudado, apresentando assim sua capacidade de produção média, sendo que por se tratar de um ramo de serviços onde a maioria dos atendimentos ocorrem com agendamento prévio este horário pode estender-se ou diminuir quando não há agendamento de clientes, essas informações foram coletadas com a proprietária do salão.

Quadro 9 - Custos dos materiais diretos utilizados no salão de beleza por serviço I

Serviço		Escovas			Escova Progressiva			Penteados			Cortes		Hidratação			
Produto	Direcionador	Lavar	Secar	Escovar	Lavar	Aplicar produto	Escovar	Pranchar	Lavar	Secar	Pentear	Lavar	Cortar	Lavar	Aplicar	Enxaguar
Tintas	Direto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Shampoos	Direto	R\$ 20,78							R\$ 2,73			R\$ 21,88		R\$ 3,28	-	-
Condicionadores	Direto	R\$ 6,93							R\$ 0,91			R\$ 7,29		R\$ 1,09	-	-
Kit Progressiva	Direto				R\$ 35,00	R\$ 35,00						-	-	-	-	-
Descolorantes	Direto				-	-	-					-	-	-	-	-
Finalisadores	Direto			R\$ 19,22	-	-	-					-	-	-	-	-
Grampos	Direto				-	-	-				R\$ 2,50	-	-	-	-	-
Fixador de cabelo	Direto	-	-	-	-	-	-	-			R\$ 19,22	-	-	-	-	-
Luvas	Direto	-	-	-	-	-	-	-				-	-	-	-	-
Máscaras	Direto	-	-	-	-	-	-	-							R\$ 40,00	-
Kit Cauterização	Direto	-	-	-	-	-	-	-				-	-	-	-	-
Papel Alumínio	Direto	-	-	-	-	-	-	-				-	-	-	-	-
Touca	Direto	-	-	-	-	-	-	-				-	-	-	-	-
Total		R\$ 27,71	-	R\$ 19,22	R\$ 35,00	R\$ 35,00	-	-	R\$ 3,65	-	R\$ 21,72	R\$ 29,17	-	R\$ 4,38	R\$ 40,00	-

Fonte - dados da pesquisa

Quadro 10 - Custos dos materiais diretos utilizados no salão de beleza por serviço II

Serviço		Cauterização						Coloração		Aplicação de		Reflexos / Luzes			Custo / mês	
Produto	Direcionador	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Escovar	Aplicar Produto	Lavar	Aplicar Produto	Lavar	Preparar Cabelo	Aplicar Produto		Lavar
Tintas	Direto	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 270,00	-	-	-	-	-	-	R\$ 270,00
Shampoos	Direto	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 16,41	-	R\$ 2,19	-	-	-	R\$ 22,42	R\$ 89,70
Condicionadores	Direto	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 5,47	-	R\$ 0,73	-	-	-	R\$ 7,48	R\$ 29,90
Kit Progressiva	Direto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 70,00
Descolorantes	Direto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 168,00	-	R\$ 168,00
Finalisadores	Direto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 19,22
Grampos	Direto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 2,50
Fixador de cabelo	Direto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 19,22
Luvas	Direto	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 21,90	-	-	-	-	-	-	R\$ 21,90
Máscaras	Direto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 40,00
Kit Cauterização	Direto	R\$ 25,00	R\$ 25,00	R\$ 25,00	R\$ 25,00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 100,00
Papel Alumínio	Direto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 44,07	-	-	R\$ 44,07
Touca	Direto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	R\$ 25,00	-	-	R\$ 25,00
Total		R\$ 25,00	R\$ 25,00	-	R\$ 25,00	-	R\$ 25,00	-	R\$ 291,90	R\$ 21,88	-	R\$ 2,92	R\$ 69,07	R\$ 168,00	R\$ 29,90	R\$ 899,51

Fonte - dados da pesquisa

Os Quadros 9 e 10 demonstram os custos dos materiais diretos utilizados em cada atividade do salão de beleza. Por se tratarem de materiais diretos, a alocação em cada uma das atividades foi feita de diretamente em cada serviço. Os valores gastos com tintas foram alocados diretamente na atividade aplicar produto, no serviço coloração.

Os gastos com shampoo e condicionador ocorreram na atividade lavar nos serviços: escovas, penteados, cortes, hidratações, coloração, aplicação de coloração e reflexos/luzes. Sendo que os valores foram alocados da seguinte maneira: valor gasto com shampoo no mês de março R\$ 89,70 / 164 lavagens = R\$0,54695 (médio) para cada lavagem de cabelo. Este valor foi multiplicado pela quantidade de vezes que esta atividade ocorreu em cada serviço. Exemplo: 38 escovas x R\$ 0,54695 = R\$20,78 foram gastos com shampoo durante todo o mês de março para a atividade lavar no serviço escova. O condicionador foi

alocado da seguinte forma: R\$ 29,90 dividido pelas 164 lavagens = valor médio unitário de R\$0,1823171.

O valor do kit progressiva foi dividido nos dois processos que ocorre a utilização de produtos lavar e aplicar produto. O valor gasto com kit cauterização seguiu a mesma premissa utilizada para a alocação dos valores gastos com kit progressiva, porém no kit cauterização este valor foi dividido em 4 etapas: lavar e aplicar produto que ocorre em 3 momentos distintos.

Os valores gastos com descolorantes, finalisadores, grampos, fixadores de cabelo, luvas, máscaras, papel alumínio e touca foram alocados diretamente nas atividades que são utilizados.

Os Quadros 11 e 12 apresentam os valores dos custos dos materiais indiretos utilizados em cada atividade dos serviços prestados. Por se tratarem de materiais indiretos, houve a necessidade da escolha de um método de rateio para a alocação de cada um dos recursos em cada atividade. De acordo com Perez Junior et al. (2005), os custos indiretos utiliza-se do rateio para alocar os custos aos serviços e não há critério definido, porém, a empresa precisa definir o seu método e de acordo com a relevância na a organização. A regra que se aplica a qualquer método utilizado é que haja bom senso na escolha de tal, pois muitas vezes esses métodos são escolhidos de forma subjetiva e arbitrária gerando no final um resultado que não é fidedigno.

Quadro 11 - Custos dos materiais indiretos utilizados no salão de beleza por serviço I

Produto	Direcionador	Escovas			Escova Progressiva				Penteados			Cortes		Hidratação		
		Lavar	Secar	Escovar	Lavar	Aplicar produto	Escovar	Pranchar	Lavar	Secar	Pentear	Lavar	Cortar	Lavar	Aplicar	Enxaguar
Energia	Tempo Gasto (%)	R\$ 14,56	R\$ 14,56	R\$ 49,50	R\$ 11,49		R\$ 45,98	R\$ 40,23	R\$ 1,92	R\$ 5,75		R\$ 15,33		R\$ 2,30		R\$ 4,60
Água	Tempo Gasto (%)	R\$ 9,62			R\$ 7,59				R\$ 1,27			R\$ 10,12		R\$ 1,52		R\$ 3,04
Oxidantes	Faturamento (%)															
Touca Térmica	Faturamento (%)														R\$ 0,35	
Papel Higiénico	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,52	R\$ 0,52	R\$ 1,77	R\$ 0,41	R\$ 0,82	R\$ 1,64	R\$ 1,44	R\$ 0,07	R\$ 0,21	R\$ 0,55	R\$ 0,55	R\$ 1,64	R\$ 0,08	R\$ 0,25	R\$ 0,16
Sabonete líquido	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,35	R\$ 0,35	R\$ 1,18	R\$ 0,27	R\$ 0,55	R\$ 1,10	R\$ 0,96	R\$ 0,05	R\$ 0,14	R\$ 0,37	R\$ 0,37	R\$ 1,10	R\$ 0,05	R\$ 0,16	R\$ 0,11
Café	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,46	R\$ 0,46	R\$ 1,55	R\$ 0,36	R\$ 0,72	R\$ 1,44	R\$ 1,26	R\$ 0,06	R\$ 0,18	R\$ 0,48	R\$ 0,48	R\$ 1,44	R\$ 0,07	R\$ 0,22	R\$ 0,14
Bolacha	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,46	R\$ 0,46	R\$ 1,57	R\$ 0,36	R\$ 0,73	R\$ 1,46	R\$ 1,28	R\$ 0,06	R\$ 0,18	R\$ 0,49	R\$ 0,49	R\$ 1,46	R\$ 0,07	R\$ 0,22	R\$ 0,15
Revista	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,17	R\$ 0,17	R\$ 0,59	R\$ 0,14	R\$ 0,27	R\$ 0,55	R\$ 0,48	R\$ 0,02	R\$ 0,07	R\$ 0,18	R\$ 0,18	R\$ 0,55	R\$ 0,03	R\$ 0,08	R\$ 0,05
Açúcar	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,07	R\$ 0,07	R\$ 0,22	R\$ 0,05	R\$ 0,10	R\$ 0,21	R\$ 0,18	R\$ 0,01	R\$ 0,03	R\$ 0,07	R\$ 0,07	R\$ 0,21	R\$ 0,01	R\$ 0,03	R\$ 0,02
IPTU	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,19	R\$ 0,19	R\$ 0,65	R\$ 0,15	R\$ 0,30	R\$ 0,60	R\$ 0,53	R\$ 0,03	R\$ 0,08	R\$ 0,20	R\$ 0,20	R\$ 0,60	R\$ 0,03	R\$ 0,09	R\$ 0,06
Telefone	Tempo Gasto (%)	R\$ 3,47	R\$ 3,47	R\$ 11,80	R\$ 2,74	R\$ 5,48	R\$ 10,96	R\$ 9,59	R\$ 0,46	R\$ 1,37	R\$ 3,65	R\$ 3,65	R\$ 10,96	R\$ 0,55	R\$ 1,64	R\$ 1,10
Microempreendedor	Tempo Gasto (%)	R\$ 1,13	R\$ 1,13	R\$ 3,83	R\$ 0,89	R\$ 1,78	R\$ 3,55	R\$ 3,11	R\$ 0,15	R\$ 0,44	R\$ 1,18	R\$ 1,18	R\$ 3,55	R\$ 0,18	R\$ 0,53	R\$ 0,36
Total		R\$ 30,99	R\$ 21,37	R\$ 72,67	R\$ 24,46	R\$ 10,76	R\$ 67,49	R\$ 59,06	R\$ 4,08	R\$ 8,44	R\$ 7,17	R\$ 32,62	R\$ 21,51	R\$ 4,89	R\$ 3,58	R\$ 9,79

Fonte - dados da pesquisa

Quadro 12 - Custos dos materiais indiretos utilizados no salão de beleza por serviço II

Produto	Direcionador	Cauterização						Coloração		Aplicação de coloração		Reflexos / Luzes			Custo / mês		
		Lavar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Escovar	Aplicar Produto	Lavar	Aplicar Produto	Lavar	Preparar Cabelo	Aplicar Produto		Lavar	
Energia	Tempo Gasto (%)	R\$ 3,75		R\$ 2,68		R\$ 2,68		R\$ 15,02		R\$ 16,09		R\$ 2,15				R\$ 31,42	R\$ 280,00
Água	Tempo Gasto (%)	R\$ 2,48		R\$ 1,77		R\$ 1,77				R\$ 10,63		R\$ 1,42				R\$ 23,79	R\$ 75,00
Oxidantes	Faturamento (%)								R\$ 23,18						R\$ 48,82		R\$ 72,00
Touca Térmica	Faturamento (%)		R\$ 0,98														R\$ 1,33
Papel Higiénico	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,13	R\$ 0,19	R\$ 0,10	R\$ 0,19	R\$ 0,10	R\$ 0,19	R\$ 0,54	R\$ 0,82	R\$ 0,58	R\$ 0,11	R\$ 0,08	R\$ 1,69	R\$ 0,56	R\$ 1,12	R\$ 17,03	
Sabonete líquido	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,09	R\$ 0,13	R\$ 0,06	R\$ 0,13	R\$ 0,06	R\$ 0,13	R\$ 0,36	R\$ 0,55	R\$ 0,38	R\$ 0,07	R\$ 0,05	R\$ 1,12	R\$ 0,37	R\$ 0,75	R\$ 11,35	
Café	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,12	R\$ 0,17	R\$ 0,08	R\$ 0,17	R\$ 0,08	R\$ 0,17	R\$ 0,47	R\$ 0,72	R\$ 0,51	R\$ 0,10	R\$ 0,07	R\$ 1,48	R\$ 0,49	R\$ 0,99	R\$ 14,95	
Bolacha	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,12	R\$ 0,17	R\$ 0,09	R\$ 0,17	R\$ 0,09	R\$ 0,17	R\$ 0,48	R\$ 0,73	R\$ 0,51	R\$ 0,10	R\$ 0,07	R\$ 1,49	R\$ 0,50	R\$ 1,00	R\$ 15,10	
Revista	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,04	R\$ 0,06	R\$ 0,03	R\$ 0,06	R\$ 0,03	R\$ 0,06	R\$ 0,18	R\$ 0,27	R\$ 0,19	R\$ 0,04	R\$ 0,03	R\$ 0,56	R\$ 0,19	R\$ 0,37	R\$ 5,68	
Açúcar	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,02	R\$ 0,02	R\$ 0,01	R\$ 0,02	R\$ 0,01	R\$ 0,02	R\$ 0,07	R\$ 0,10	R\$ 0,07	R\$ 0,01	R\$ 0,01	R\$ 0,21	R\$ 0,07	R\$ 0,14	R\$ 2,13	
IPTU	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,05	R\$ 0,07	R\$ 0,04	R\$ 0,07	R\$ 0,04	R\$ 0,07	R\$ 0,20	R\$ 0,30	R\$ 0,21	R\$ 0,04	R\$ 0,03	R\$ 0,62	R\$ 0,21	R\$ 0,41	R\$ 6,23	
Telefone	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,90	R\$ 1,28	R\$ 0,64	R\$ 1,28	R\$ 0,64	R\$ 1,28	R\$ 3,58	R\$ 5,48	R\$ 3,84	R\$ 0,73	R\$ 0,51	R\$ 11,24	R\$ 3,75	R\$ 7,49	R\$ 113,54	
Microempreendedor	Tempo Gasto (%)	R\$ 0,29	R\$ 0,41	R\$ 0,21	R\$ 0,41	R\$ 0,21	R\$ 0,41	R\$ 1,16	R\$ 1,78	R\$ 1,24	R\$ 0,24	R\$ 0,17	R\$ 3,64	R\$ 1,21	R\$ 2,43	R\$ 36,81	
Total		R\$ 7,99	R\$ 3,49	R\$ 5,71	R\$ 2,51	R\$ 5,71	R\$ 2,51	R\$ 22,05	R\$ 33,94	R\$ 34,25	R\$ 1,43	R\$ 4,57	R\$ 22,05	R\$ 56,17	R\$ 69,90	R\$ 651,15	

Fonte - dados da pesquisa

O valor da energia foi rateado pelo percentual do tempo das atividades que utilizaram este recurso. Considerou-se a utilização deste recurso apenas as atividades que exigiam a utilização de algum tipo de equipamento para a realização de tal, exemplo: a atividade lavar, que utiliza o chuveiro para esquentar a água; secar que utiliza o secador que necessita de energia para funcionar; escovar que também necessita de secador; pranchar que necessita que a prancha esteja quente e isto ocorre utilizando-se de energia, enxaguar que também utiliza o chuveiro estas atividades são necessárias para a realização de vários tipos de serviços.

O Quadro 13 demonstra o cálculo dos percentuais, sendo que para este foi necessário a utilização de dados dos quadros 1, 3, 4 e 7.

Quadro 13 - Rateio energia

Energia																			
Serviço	Escovas			Escova Progressiva			Penteados		Cortes	Hidratação		Cauterização				Coloração	Aplicação de coloração	Reflexos / Luzes	Total
	Lavar	Secar	Escovar	Lavar	Escovar	Pranchar	Lavar	Secar		Lavar	Lavar	Enxaguar	Lavar	Enxaguar	Enxaguar				
Atividade	190	190	646	150	600	525	25	75	200	30	60	49	35	35	196	210	28	410	3654
Tempo (%)	5,20%	5,20%	17,68%	4,11%	16,42%	14,37%	0,68%	2,05%	5,47%	0,82%	1,64%	1,34%	0,96%	0,96%	5,36%	5,75%	0,77%	11,22%	100,00%
R\$ / Atividade	R\$ 14,56	R\$ 14,56	R\$ 49,50	R\$ 11,49	R\$ 45,98	R\$ 40,23	R\$ 1,92	R\$ 5,75	R\$ 15,33	R\$ 2,30	R\$ 4,60	R\$ 3,75	R\$ 2,68	R\$ 2,68	R\$ 15,02	R\$ 16,09	R\$ 2,15	R\$ 31,42	R\$ 280,00

Fonte - dados da pesquisa

O rateio do valor gasto com água também seguiu a premissa de cálculo utilizada para o rateio da energia, porém consideraram-se apenas as atividades lavar e enxaguar sendo que estas atividades podem ocorrer mais de uma vez para a prestação de um mesmo serviço.

O Quadro 14 demonstra o cálculo em termos percentuais, sendo que para o cálculo do rateio da água, foram utilizados dados dos Quadros 1, 3, 4 e 7.

Quadro 14 - Rateio água

Água													
Serviços	Escovas	Progressiva	Penteados	Cortes	Hidratação		Cauterização			Coloração	Aplicar coloração	Reflexos / Luzes	Total
Atividade	Lavar	Lavar	Lavar	Lavar	Lavar	Enxaguar	Lavar	Enxaguar	Enxaguar	Lavar	Lavar	Lavar	
Tempo (minutos)	190	150	25	200	30	60	49	35	35	210	28	470	1482
Tempo (%)	12,82%	10,12%	1,69%	13,50%	2,02%	4,05%	3,31%	2,36%	2,36%	14,17%	1,89%	31,71%	100,00%
R\$ / Atividade	R\$ 9,62	R\$ 7,59	R\$ 1,27	R\$ 10,12	R\$ 1,52	R\$ 3,04	R\$ 2,48	R\$ 1,77	R\$ 1,77	R\$ 10,63	R\$ 1,42	R\$ 23,79	R\$ 75,00

Fonte - dados da pesquisa

O Quadro 15 demonstra valor gasto com oxidantes foi calculado pela participação percentual sobre faturamento total dos serviços coloração e reflexos/luzes por serem os únicos serviços que utilizam este produto. Para este cálculo do rateio de oxidantes, foi necessária a utilização de informações dos Quadros 2, 3 e 4:

Quadro 15 - Rateio oxidantes

Serviço	Faturamento	% (sobre faturamento)	R\$ / Oxidante
Coloração	R\$ 855,00	32,20%	R\$ 23,19
Reflexos / Luzes	R\$ 1.800,00	67,80%	R\$ 48,81
Total	R\$ 2.655,00	100%	R\$ 72,00

Fonte - dados da pesquisa

O Quadro 16 mostra o cálculo do rateio dos recursos com a touca térmica para serviços de cauterização e hidratação. Para este cálculo do rateio de da touca térmica, foi necessária a utilização de informações dos Quadros 2, 3 e 4.

Quadro 16 - Rateio touca térmica

Serviço	Faturamento	% (sobre faturamento)	R\$ / Touca Térmica
Hidratação	R\$ 145,00	26,36%	R\$ 0,35
Cauterização	R\$ 405,00	73,64%	R\$ 0,98
Total	R\$ 550,00	100%	R\$ 1,33

Fonte - dados da pesquisa

Todos os outros custos são de manutenção do salão como papel higiênico, sabonete líquido, café, bolacha, assinatura de revistas, açúcar, IPTU, telefone e o valor pago pela taxa do micro-empendedor individual. Todos estes custos mensais foram rateados pelo tempo gasto em percentual, para tal foi utilizado os valores do quadro 08. Exemplo: a

atividade lavar do serviço escova corresponde à 1,85% do tempo total, multiplica-se então este valor percentual pelo total gasto com papel higiênico que é R\$17,03 obtêm-se então o valor de R\$0,32, este raciocínio é mesmo para todos os outros custos e atividades, assim foi possível saber quanto cada atividade consome destes recursos.

Os Quadros 17 e 18 mostram a distribuição dos custos da mão de obra da cabeleireira e da auxiliar, e os salários são diferentes porque efetuam diferentes funções. Para a elaboração dos Quadros 17 e 18, foram utilizados dados dos Quadros 3 e 4, para mostrar em qual atividade é utilizada a mão de obra. Já o Quadro 7 foi utilizado para conhecer quanto tempo leva a execução de cada uma dessas atividades.

Quadro 17 - Distribuição do custo da mão-de-obra I (por serviço)

Serviço	Escovas			Progressiva			Penteados			Cortes		Hidratação			
	Lavar	Secar	Escovar	Lavar	Aplicar produto	Escovar	Pranchar	Lavar	Secar	Pentear	Lavar	Cortar	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar
Minutos trabalhados (auxiliar)	190	190		150				25	75		200		30		60
Minutos (%)	9,37	9,37	-	7,40	-	-	-	1,23	3,70	-	9,87	-	1,48	-	2,96
Minutos (R\$)	79,77	79,77		62,96	-	-	-	10,5	31,49		83,97	-	12,59	-	25,19
Minutos trabalhados (cabeleireira)			646		300	600	525			200		600	-	90	
Minutos (%)	-	-	15,43	-	7,17	14,33	12,54	-	-	4,78	-	14,33	-	2,15	-
Minutos (R\$)	-	-	292,07	-	135,63	271,27	237,36	-	-	90,42	-	271,27	-	40,69	-

Fonte - dados da pesquisa

Quadro 18 - Distribuição do custo da mão-de-obra II (por serviço)

Serviço	Cauterização							Coloração		Aplicação de coloração		Reflexos / Luzes			Total
	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Enxagua	Aplicar produto	Escovar	Aplicar produto	Lavar	Aplicar produto	Lavar	Preparar Cabelo	Aplicar Produto	Lavar	
Minutos trabalhados (auxiliar)	49		35		35			300	210	40	28			410	2027
Minutos (%)	2,42	-	1,73	-	1,73	-	-	14,80	10,36	1,97	1,38	-	-	20,23	100,00
Minutos (R\$)	20,57	-	14,59	-	14,69	-	-	125,95	88,16	16,79	11,76	-	-	172,13	850,88
Minutos trabalhados (cabeleireira)		70		70		70	196					615	205		4187
Minutos (%)	-	1,67	-	1,67	-	1,67	4,68	-	-	-	-	14,69	4,90	-	100,00
Minutos (R\$)	-	31,65	-	31,65	-	31,65	88,61	-	-	-	-	278,05	92,68	-	1.893,00

Fonte - dados da pesquisa

O cálculo da distribuição do valor da mão de obra da auxiliar entre as atividades foi feito da seguinte maneira: somou-se o total de minutos que a auxiliar trabalhou no mês de março:

1) Tempo do serviço da auxiliar nos serviços de cabelo: 2.027 minutos, depois foi calculado o percentual de quanto cada atividade utiliza, 190 minutos da atividade lavar no serviço escova dividido por 2.027 deu um resultado de $0,0937 \times 100 = 9,37\%$ este percentual multiplicou-se pelo valor de R\$851,00 que é o custo mensal desta auxiliar (incluindo encargos, 13º proporcional e férias proporcionais). Seguiu-se então a mesma lógica de

pensamento para todas as outras atividades, sendo que as atividades que a auxiliar executa na empresa em estudo são lavar, secar, enxaguar e aplicar produto.

2) A distribuição do custo da mão de obra da cabeleireira seguiu o mesmo raciocínio utilizado na distribuição dos custos da auxiliar, porém a cabeleireira trabalhou 4.187 minutos neste mês e o valor do seu salário é de R\$1.893,00, incluindo os tributos que estão embutidos na taxa do micro empreendedor individual.

Percebe-se que há uma disparidade de tempo em que a auxiliar trabalhou (2027 minutos) e a cabeleireira (4187 minutos) isto ocorre pelo fato de que a cabeleireira muitas vezes executa mais de uma atividade, como: verificar o tempo de pausa e enquanto uma química está em ação ela pode estar executando qualquer outra tarefa, precisa estar apenas presente para monitorar a evolução de tal. A auxiliar além de executar as tarefas de lavar, enxaguar, secar e aplicar produtos efetua a limpeza do salão, atendimento telefônico, agendamento, organização, recepção, café e demais atividades que não foram consideradas, por não estarem incluídas nos custos da execução dos serviços de cabelo. Assim pelo fato da cabeleireira poder simultaneamente executar mais de uma tarefa, e a auxiliar executar outros serviços que não fazem parte das atividades relacionadas aos cabelos o tempo que cada uma trabalhou foi calculado em minutos e não em horas.

Os Quadros 19 e 20 mostram a distribuição dos valores totais de material direto, custo indireto de produção e mão de obra direta utilizados em cada atividade de cada serviço prestado.

Quadro 19 - Resumo dos custos das atividades em R\$ – total I (por serviço)

Quantidade	38			15				5			40		6		
Serviço	Escovas			Progressiva				Penteados			Cortes		Hidratação		
Tarefas	Lavar	Secar	Escovar	Lavar	Aplicar produto	Escovar	Pranchar	Lavar	Secar	Pentear	Lavar	Cortar	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar
MD	27,71	-	19,22	35,00	35,00	-	-	3,65	-	21,72	29,17	-	4,38	40,00	-
CIP	30,99	21,37	72,67	24,46	10,76	67,49	59,06	4,08	8,44	7,17	32,62	21,51	4,89	3,58	9,79
MOD	79,77	79,77	292,07	62,96	135,63	271,27	237,36	10,50	31,49	90,42	83,97	271,27	12,59	40,69	25,19
Total Atividade	138,47	101,14	383,95	122,42	181,39	338,76	296,41	18,22	39,93	119,31	145,76	292,78	21,86	84,27	34,98
Total Serviço	623,56			938,99				177,46			438,54		141,10		

Fonte - dados da pesquisa

Quadro 20 - Resumo dos custos das atividades em R\$ – total II (por serviço)

Quantidade	7							30		4		41			Total
Serviço	Cauterização							Coloração		Aplicação de		Reflexos / Luzes			
Tarefas	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Enxagua	Aplicar produto	Escovar	Aplicar produto	Lavar	Aplicar produto	Lavar	Preparar Cabelo	Aplicar Produto	Lavar	
MD	25,00	25,00	-	25,00	-	25,00	-	291,90	21,88	-	2,92	69,07	168,00	29,90	899,51
CIP	7,99	3,49	5,71	2,51	5,71	2,51	22,05	33,94	34,25	1,43	4,57	22,05	56,17	69,90	651,15
MOD	20,57	31,65	14,59	31,65	14,69	31,65	88,61	125,95	88,16	16,79	11,76	278,05	92,68	172,13	2.743,88
Total Atividade	53,56	60,14	20,30	59,16	20,40	59,16	110,66	451,79	144,29	18,22	19,24	369,17	316,85	271,93	4.294,54
Total Serviço	383,37							596,08		37,47		957,96			

Fonte - dados da pesquisa

Os dados dos Quadros 19 e 20 foram elaborados a partir dos dados apresentados nos Quadros 9, 10, 11, 12, 17 e 18. O total de cada atividade foi calculado por meio da soma: material direto + custo indireto de produção + mão de obra direta. E o total do serviço obteve-se através da soma do total de cada atividade.

Os Quadros 21 e 22 mostram a distribuição dos valores de material direto, custo indireto de produção e mão de obra direta em valores unitários.

Quadro 21 - Resumo dos custos das atividades em R\$– unitário I (por serviço)

Quantidade	38			15				5			40		6		
Serviço	Escovas			Progressiva				Penteados			Cortes		Hidratação		
Tarefas	Lavar	Secar	Escovar	Lavar	Aplicar produto	Escovar	Pranchar	Lavar	Secar	Pentear	Lavar	Cortar	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar
MD (unt)	0,73	-	0,51	2,33	2,33	-	-	0,73	-	4,34	0,73	-	0,73	6,67	-
CIP (unt)	0,82	0,56	1,91	1,63	0,72	4,50	3,94	0,82	1,69	1,43	0,82	0,54	0,82	0,60	1,63
MOD (unt)	2,10	2,10	7,69	4,20	9,04	18,08	15,82	2,10	6,30	18,08	2,10	6,78	2,10	6,78	4,20
Total Atividade	3,64	2,66	10,10	8,16	12,09	22,58	19,76	3,64	7,99	23,86	3,64	7,32	3,64	14,04	5,83
Total Serviço	16,41			62,60				35,49			10,96		23,52		

Fonte - dados da pesquisa

Quadro 22 - Resumo dos custos das atividades em R\$ – unitário II (por serviço)

Quantidade	7							30		4		41		
Serviço	Cauterização							Coloração		Aplicação de		Reflexos / Luzes		
Tarefas	Lavar	Aplicar produto	Enxaguar	Aplicar produto	Enxagua	Aplicar produto	Escovar	Aplicar produto	Lavar	Aplicar produto	Lavar	Preparar Cabelo	Aplicar Produto	Lavar
MD (unt)	3,57	3,57	-	3,57	-	3,57	-	9,73	0,73	-	0,73	1,68	4,10	0,73
CIP (unt)	1,14	0,50	0,82	0,36	0,82	0,36	3,15	1,13	1,14	0,36	1,14	0,54	1,37	1,70
MOD (unt)	2,94	4,52	2,08	4,52	2,10	4,52	12,66	4,20	2,94	4,20	2,94	6,78	2,26	4,20
Total Atividade	7,65	8,59	2,90	8,45	2,91	8,45	15,81	15,06	4,81	4,56	4,81	9,00	7,73	6,63
Total Serviço	54,77							19,87		9,37		23,36		

Fonte - dados da pesquisa

Os valores apresentados nos quadros 21 e 22 foram calculados a partir dos dados dos quadros 19 e 20, dividindo-os pela quantidade da atividade executada. Pode-se utilizar

novamente a atividade lavar do serviço escova como exemplo, no Quadro 18, o valor de material direto foi de R\$27,71, dividindo-se este valor por 38 escovas = o valor de R\$0,73, este raciocínio foi o mesmo para todos os outros custos (Custo indireto de produção e mão de obra direta) em todas as atividades.

Efetuada a soma de material direto + custo indireto de produção + mão de obra direta, encontra-se o custo unitário para a execução de cada atividade, com a soma do total de cada atividade encontra-se o custo total unitário para a execução de cada serviço.

O quadro 23 apresenta o valor médio do serviço prestado, todos estes valores foram extraídos do Quadro 2.

Quadro 23 - Valor médio do serviço prestado

Serviço	Preço médio (R\$)
Escovas	R\$ 17,11
Progressiva	R\$ 107,00
Penteados	R\$ 33,00
Cortes	R\$ 14,75
Hidratação	R\$ 24,17
Cauterização	R\$ 57,86
Coloração	R\$ 28,50
Aplicação de coloração	R\$ 15,00
Reflexos	R\$ 43,90

Fonte - dados da pesquisa

A partir dos resultados obtidos no cálculo médio do custo dos serviços prestados, constata-se o conceito de Martins (1982), quando afirma que a gestão de custos tem finalidades para auxiliar no controle e também nas tomadas de decisões. A pesquisa confirma o que Martins (1982) escreve sobre o auxílio nas tomadas de decisões, pois após a apuração dos custos pelo método ABC, é possível assim rever os preços praticados e também é possível escolher prestar os serviços que geram os maiores resultados e os serviços que são complementares aos principais, buscando agregar valor ao serviço prestado.

O Quadro 24 apresenta unitariamente o resultado obtido em % e em R\$ em cada serviço prestado, apresentando assim, quanto cada serviço contribui para que a empresa possa cobrir suas despesas e assim obter lucro, este quadro também apresenta os serviços que trouxeram prejuízo para a empresa em estudo.

Quadro 24 - Resultado obtido (por serviço)

Serviço	taxa	Custo		Resultado	
		R\$	R\$	R\$	%
Escovas	17,11	16,41	0,70	4,07	
Progressiva	107,00	62,60	44,40	41,50	
Penteados	33,00	35,49	- 2,49	- 7,55	
Cortes	14,75	10,96	3,79	25,69	
Hidratação	24,17	23,52	0,65	2,68	
Cauterização	57,86	54,76	3,10	5,35	
Coloração	28,50	19,87	8,63	30,28	
Aplicação de coloração	15,00	9,36	5,64	37,60	
Reflexos/Luzes	43,90	23,36	20,54	46,79	

Fonte - dados da pesquisa

Os valores da taxa de cada serviço foram retirados do quadro 22, em que este valor é total assim o percentual de todos os serviços é de 100%.

Os valores em R\$ do custo total unitário, apresentado no quadro 23, foram calculados a partir dos quadros 20 e 21. O resultado em R\$ foi encontrado subtraindo-se a taxa em R\$ pelo custo em R\$, pode-se estar novamente utilizando-se o serviço escova como exemplo onde sua taxa foi de R\$17,11 diminui-se então deste valor seu custo que foi de R\$16,41, encontra-se assim o resultado que foi de R\$0,70 em cada escova realizada. O resultado em % foi encontrado dividindo-se o resultado em R\$ pelo valor da taxa, onde na escova o resultado foi de R\$0,70 a taxa foi de R\$17,11 o resultado foi de 0,0409 multiplica-se então por 100, encontra-se assim o resultado em % de 4,07%, sabe-se então que em cada escova realizada obtêm-se um lucro de 4,07%.

O Quadro 25 demonstra a relação do material direto, custo indireto e mão de obra direta.

Quadro 25 - Relação do material direto, custo indireto e mão de obra direta

Classificação	R\$	%
Material Direto	R\$ 899,51	20,95%
Custo Indireto de Produção	R\$ 651,15	15,16%
Mão de Obra Direta	R\$ 2.743,88	63,89%
Total	R\$ 4.294,54	100,00%

Fonte - dados da pesquisa

O Quadro 25 demonstra que como toda empresa prestadora de serviços a mão de obra é o maior custo, esta representa 63,89%, seguida dos custos diretos que representam 20,95% dos custos totais e por último os custos indiretos de produção que representam

15,16% dos custos totais, assim percebe-se que entre os custos de matérias primas, os custos indiretos são poucos.

O quadro 26 demonstra o tempo de ociosidade em minutos da cabeleireira e da auxiliar, sendo que os dados deste quadro foram retirados do Quadro 8 que mostra a capacidade de produção da empresa.

Quadro 26 – Tempo ocioso mensal

Cálculo do tempo ocioso mensal			
Tempo em minutos	Minutos trabalhados efetivamente	Capacidade total em minutos	Média do tempo ocioso mensal
Cabeleireira	4187	12720	8533
Auxiliar	2027	10560	8533

Fonte - dados da pesquisa

O tempo médio ocioso foi calculado subtraindo-se os minutos trabalhados efetivamente da capacidade total em minutos. A capacidade total em minutos da cabeleireira superior aos minutos trabalhados pela auxiliar pelo fato de que a cabeleireira está presente durante todo o tempo em que o salão está aberto enquanto a auxiliar trabalha 44 horas por semana, sendo assim 10560 minutos mensais em média. O Quadro mostra que 50,93% da capacidade total da cabeleira está ocioso, ou seja não há produção neste período, o tempo de ociosidade da auxiliar é de 76,24% de sua capacidade total, pelo fato de que o tempo que a auxiliar atende aos telefonemas, efetua agendamento de serviços, faz café, mantém a limpeza e a organização do salão não ser contabilizado no Quadro 8, a ociosidade da auxiliar acaba sendo maior em valores percentuais, porém sabe-se que contando as outras atividades que esta executa o seu tempo ocioso é menor.

A empresária afirmou que nas sextas e sábados a empresa trabalha com a sua capacidade total, que a ociosidade ocorre nas terças, quartas e quintas pela manhã e início de tarde.

Análise dos resultados

Por meio da pesquisa realizada percebeu-se que o serviço que traz o maior resultado e também a maior lucratividade para a empresa estudada é o de reflexos/luzes, que tem uma lucratividade de 46,79% sobre a taxa que é de R\$43,90 o custo para a prestação deste serviço é de R\$23,36.

Em segundo lugar, o serviço que traz a maior lucratividade para a empresa é o de escova progressiva que apesar de possuir a maior taxa, o custo em relação a sua taxa é de 58,50%, assim a lucratividade em percentual é de 41,50%.

A terceira maior lucratividade obtém-se através da prestação do serviço de aplicação de coloração, este possui uma lucratividade de 37,60% em relação a sua taxa, o custo da prestação deste serviço é de 62,40%.

O serviço coloração traz a quarta maior lucratividade onde esta é de 30,28% em relação a sua taxa, o custo para que este serviço possa ser prestado é de 69,72%.

A quinta maior lucratividade é obtida prestando-se o serviço de corte, onde esta é de 25,69% sobre o valor de sua taxa, o custo da prestação deste serviço 74,31%.

A lucratividade do serviço cauterização fica em sexto lugar em relação aos demais serviços, sendo esta de 5,34% em relação a sua taxa. Apesar de este serviço possuir a segunda maior taxa (R\$57,86) os custos são elevados em relação à mesma, sendo estes de 94,66%.

O serviço escova está em sétimo lugar em relação aos outros serviços prestados com uma lucratividade de 4,07%, o custo para que este serviço seja prestado é de 95,93% em relação a sua taxa. Este dado é preocupante pelo fato de que este serviço foi um dos mais prestados no mês de março de 2013, e por obter um lucro pequeno em relação à taxa cobrada se os custos deste serviço aumentarem e não forem repassados para a taxa cobrada pode gerar prejuízo para a empresa.

A menor lucratividade é a do serviço de hidratação, que corresponde a 2,68% em relação a sua taxa, sendo assim os custos deste serviço é de 97,32%. Este dado também é preocupante, pois se os custos aumentarem e não forem repassados para a taxa a empresa terá prejuízos prestando este serviço, porém não na mesma proporção que o serviço escova que foi realizado 38 vezes no mês de março enquanto o serviço de hidratação foi realizado apenas 6 vezes.

A pesquisa permitiu identificar um serviço que traz um resultado negativo, para a empresa estudada. Este serviço é o de penteado sendo que a rentabilidade deste serviço é de -7,55%. Pode-se afirmar que o conhecimento dos custos do salão de beleza e o seu controle é essencial, serve para auxiliar o controle e também na ajuda à tomada de decisões, pois através deste é possível a proprietária tomar as suas decisões de forma correta, baseada em dados fidedignos e não de forma arbitrária baseando-se na sorte ou em qualquer outro fator(MARTINS, 1982; PEREZ JUNIOR et al., 2005). A pesquisa mostra que a teoria de Callado; Miranda e Callado (2003) vem corroborar quando afirma que uma gestão de custos

eficiente pode ser fundamental para uma organização, seja ela de comércio, indústria ou serviços, pois tal é uma ferramenta que bem utilizada pode auxiliar os gerentes na tomada de decisões. A gestão de custos do salão permitiu determinar custos dos serviços e assim utilizá-lo como uma das ferramentas de fixação de preços, examinar a rentabilidade dos serviços prestados pelo salão de beleza.

Constata-se que Reckziegel, Souza e Diehl (2007), abordam que o método de custeio baseado em atividades é um método indicado para empresas que possuem um mix elevado de produtos ou serviços, e uma quantidade pequena de custos indiretos, assim estes afirmam que este método é indicado para empresas prestadoras de serviços, pois o salão de beleza possui esta característica.

O resultado desta pesquisa mostra que um dos serviços mais prestados dentro do salão de beleza é o de coloração do cabelo com fornecimento e aplicação da tinta, porém, este serviço não gera o lucro desejável. Ao contrário, se a cliente trouxesse a tinta e o salão cobrasse somente pelo serviço de aplicação da tinta no cabelo a lucratividade seria maior.

Conclusão

O setor de beleza está em constante crescimento, com isso cresce também a concorrência e a exigência dos clientes, por isso é necessário que os custos sejam apurados e alocados as atividades e serviços o mais próximo possível da realidade.

Como proposto neste estudo, o objetivo foi alcançado quando apurou o custo total mensal do salão de beleza, seu faturamento, o número de serviços executados e o preço médio destes. Com estas informações coletadas, foi necessário classificar os custos entre diretos, indiretos e mão de obra direta. Após conhecer os custos indiretos foi escolhido o método de rateio dos custos indiretos e assim alocar os custos diretos e a mão de obra direta nas atividades necessárias para a execução dos serviços.

Pode-se afirmar que, com o resultado desta pesquisa, é possível utilizar o método de custeio baseado em atividades (ABC) para conhecer o custo dos serviços prestados e o quanto cada serviço consome dos recursos utilizados. As informações obtidas com a apuração dos custos do salão de beleza serviram para a proprietária conhecer qual o serviço que traz maior resultado financeiro, como para demonstrar que existem serviços que estão gerando prejuízo e serve de alerta para a proprietária que precisa rever seus custos e seu preço de serviço.

Sugere-se à proprietária rever o preço praticado no serviço escova, pois foi o serviço mais prestado no mês pesquisado e possui um lucro de apenas R\$0,70, como a procura deste serviço é grande a proprietária poderia rever seus preços para assim poder incrementar o seu faturamento.

Propõe à empresária rever o preço praticado para a prestação do serviço de penteado, pois este está gerando prejuízo de 7,55%, para o salão, pelo fato deste ter sido realizado apenas 5 vezes no mês de março/2013. A proprietária precisa rever o valor da sua taxa e na impossibilidade de aumentar o preço do penteado, reavaliar se é viável continuar prestando o serviço de penteado com o valor praticado atualmente.

A pesquisa permitiu mensurar o tempo ocioso que a empresa possui, esse dado mostra que os serviços que não geram a lucratividade esperada e até mesmo os serviços que possuem lucratividade negativa podem ser executados no início da semana onde a demanda é menor, assim sugere-se que a proprietária faça promoções e incentivos para que estes serviços sejam executados nesses dias pois diminuindo o tempo ocioso a empresa diminui seus custos fixos unitários.

Conclui-se que esta pesquisa trouxe à proprietária informações relevantes para melhor gerenciamento do seu negócio. A maior contribuição deste estudo se dá pela aplicação prática de um método de custeio junto ao salão de beleza e poderá ser estendido a outras atividades desempenhadas na prestação de serviços da região.

Referências

ALVARENGA, Darlan. **Renda maior aumenta gastos com beleza e faz de salão o negócio da vez**. São Paulo, SP: G1, 2011. Disponível em:

<<http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2011/09/renda-maior-aumenta-gastos-com-beleza-e-faz-de-salao-o-negocio-da-vez.html>>.

Acesso em: 30 ago. 2012.

BERTÓ, Dálvio J.;BEULKE, Rolando. **Gestão de custos**. São Paulo: Saraiva, 2006.

BONACIM, Carlos Alberto Grespan; ARAUJO, Adriana Maria Procópio de. Gestão de custos aplicada a hospitais universitários públicos: a experiência do Hospital das Clínicas da Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto da USP. **Revista Administração Pública**, Rio de Janeiro, v. 44, n. 4, 2010. Disponível em:

<http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-76122010000400007&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 25 set. 2012.

BORGES, Valéria. **Como surgiu a profissão de cabeleireiro**. Beleza em dia. 2009. Disponível em:<<http://belezaemdiavalborges.blogspot.com.br/2009/02/como-surgiu-profissao-de-cabeleireiro.html>>.

BORNIA, Antônio Cezar. **Análise gerencial de custos em empresas modernas**. Porto Alegre: Bookman, 2002.

CALLADO, Aldo Leonardo Cunha; MIRANDA, Luiz Carlos; CALLADO, Antônio André Cunha. Fatores Associados à Gestão de custos: Um estudo de caso nas micro e pequenas empresas do setor de confecção. **Revista Produção**. São Paulo, v 13, n. 1, 2003. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0103-65132003000100006&lng=en&nrm=iso>. Acesso em 26 set. de 2012.

CAPILLÉ JÚNIOR, Isaac Borges. A administração estratégica aliada ao Plano de Desenvolvimento Regional Sustentável dos cabeleireiros de Palmas. 2011. Monografia (Bacharelado em Administração)—Universidade de Brasília, Palmas, 2011. Disponível em: <http://bdm.bce.unb.br/bitstream/10483/3043/1/2011_IsaacBorgesCapilleJunior.pdf>. Acesso em: 01 Out. 2012.

DUTRA, René Gomes. **Custos: uma abordagem prática**. 5. ed. rev. e ampl. São Paulo: Atlas, 2003.

DIEHL, Carlos Alberto; MIOTTO, GenossiRauch; SOUZA, Marcos Antônio. Análise da Tecnologia das Aeronaves como Determinante de Custos no Setor de Aviação Comercial Brasileiro. **Rbgn Revista Brasileira de Gestão de Negócios**., São Paulo, v. 12, n. 35, p.191-207, 2010. Disponível em: <<http://200.169.97.104/seer/index.php/RBGN/article/view/632/624>>. Acesso em: 17 set. 2012.

NORONHA, Ana Paula Leite; OLIVEIRA, Saulo Brito de; LEITE, Maria Silene Alexandre. Aplicação do custeio baseado em atividade (ABC) aos serviços prestados por um salão de beleza. **Enegep: Associação Brasileira de Engenharia de Produção**, Fortaleza, n. , p.01-08, 11 out. 2006. Disponível em: <http://www.abepro.org.br/biblioteca/ENESEP2006_TR510343_7212.pdf>. Acesso em: 26 jun. 2013.

MAGNAGO, Patrícia Flores. **Planejamento de melhorias nos serviços de distribuição: Uma aplicação do QFD no setor de cosméticos**. 2008. Monografia (Bacharelado em Engenharia de Produção) – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2008. Disponível em: <<http://revistaseletronicas.pucrs.br/ojs/index.php/graduacao/article/viewFile/5028/3716>>. Acesso em: 08 Out. 2012.

MARTINS, Eliseu. . **Contabilidade de custos**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 1982.

PEREZ JUNIOR, José Hernandez et al. **Gestão Estratégica de Custos**.São Paulo: Atlas, 2005.

RECKZIEGEL, Valmor; SOUZA, Marcos Antonio de; DIEHL, Carlos Alberto. Práticas de Gestão de Custos Adotadas por Empresas Estabelecidas nas Regiões Noroeste e Oeste do Estado do Paraná. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, São Paulo, v. 23, n. 9, p.14-27, 02 abr. 2007. Disponível em: <<http://www.fecap.br/rbgn/revista/RAP-N23.pdf>>. Acesso em: 17 set. 2012.

SANTOS, Aline Regina. **O tangível em serviços**: os principais elementos de cenários de serviços segundo a percepção de clientes e gestores de salões de beleza. 2006. 218f. Dissertação (Mestrado Profissional em Administração). Escola Superior de Administração e Gerência – ESAG, Universidade do Estado de Santa Catarina, UDESC, Santa Catarina, 2006. Disponível em: <http://www.tede.udesc.br/tde_busca/arquivo.php?codArquivo=1348>. Acesso em: 15 out. 2012.

SANTOS, José Luiz dos; SCHMIDT, Paulo; PINHEIRO, Paulo. . **Fundamentos de gestão estratégica de custos**. São Paulo: Atlas, 2006.

SOUZA, Alceu; CLEMENTE, Ademir. **Gestão de custos**: aplicações operacionais e estratégicas, exercícios resolvidos e propostos com utilização do EXCEL. São Paulo: Atlas, 2007.

TEIXEIRA, Sérgio Alves. Produção e CONSUMO sociais da Beleza. **Horizontes Antropólogos**, Porto Alegre, v 7, n. 16 p.189-220, 2001. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0104-71832001000200011&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 08 out 2012.

TOREJANI, Hiolanda Nunes; PANOSSO, Alceu. Apuração dos custos em um pet shop pelo método de custeio baseado em atividades. **Enfoque**: Reflexão Contábil, Maringá, v. 27, n. 2, p.21-38, 2008. Quadrimestral. Disponível em: <<http://periodicos.uem.br/ojs/index.php/Enfoque/article/view/7279>>. Acesso em: 25 fev. 2013.

WERNKE, Rodney. . **Gestão de custos**: uma abordagem prática. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.