

**ESCOLA TÉCNICA ESTADUAL DE MONTE MOR  
TÉCNICO EM ADMINISTRAÇÃO**

**BIANCA DE ALMEIDA FERREIRA**

**BRUNO TEIXEIRA FOGLIA**

**DANIEL HENRIQUE DOS SANTOS GOUVEIA**

**ELIZANDRA DOS SANTOS MOURA**

**THASSIA REBECA HACKMAM**

**PLANO DE NEGÓCIOS PARA O MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL**

## RESUMO

O presente artigo relata a implementação de um plano de negócios para uma barbearia em um dos bairros da cidade de Monte Mor. O objetivo da criação do plano é fazer com que o estabelecimento tenha um melhor desempenho em diversas áreas do mesmo, tais como: financeiro, comercial, marketing, estoque, etc. Analisou-se a empresa em vários segmentos e com base nas informações obtidas, observou-se que a empresa está com diversos problemas nas áreas citadas anteriormente. Espera-se que, com a implementação do plano, a empresa obtenha melhores resultados, além de conseguir se organizar administrativamente e futuramente se expandir ou se tornar uma franquia.

Palavras-chave: Barbearia. Microempreendedor Individual. Plano de Negócios.

## **ABSTRACT**

The present article reports the implementation of a business plan for a barbershop in one of the neighborhoods of the city of Monte Mor. The aim of creating the plan is to enhance the establishment's performance in various areas, including financial, commercial, marketing, inventory, and more. The company was analyzed across different segments, and based on the information obtained, it was observed that the company is facing various challenges in the aforementioned areas. It is anticipated that, with the plan's implementation, the company will achieve better results, improve its administrative organization, and potentially expand or evolve into a franchise in the future.

**Keywords:** Barbershop, Individual Microentrepreneur, Business Plan.

## INTRODUÇÃO

Existem várias maneiras de começar um negócio, com uma delas sendo o Microempreendedorismo. Esse tipo foi formalizado no ano de 2008, pela Lei nº128, com o intuito de tornar mais formal e transformar quem era autônomo em um empreendedor, além de regularizar as atividades econômicas de quem trabalha por conta própria e não tem e nem pretende ter sócios.

O objetivo deste projeto é criar um Plano de Negócios para Administração de uma Barbearia, diminuindo os erros e aumentando a taxa de sucesso. Uma das formas de evitar erros é criando um plano de negócios para a empresa, visto que ele é criado para identificar os objetivos da mesma, traçando formas eficientes e com menor grau de risco para alcança-los.

Nota-se que existem vários cabeleireiros/barbeiros pela cidade de Monte Mor, porém, nenhum deles, tem um destaque em relação aos outros e por muitas vezes, esses estabelecimentos vêm a fechar ou mudar de dono. Muito se dá pelo fato da má gestão, além de diversos fatores, tais como: falta de marketing (não chama a atenção do cliente), superfaturamento dos produtos (fazendo com que as vendas caiam pelo alto preço). Através desses problemas foi pensado lançar um plano de negócios para minimizá-los e entregar para o MEI e para seus clientes um melhor estabelecimento possível, neste caso, o “Biluga’s Barber”.

## 2. DESENVOLVIMENTO

### 2.1 Contextualização da Pesquisa

- História do “Biluga Barber’s”

A história do salão “Bilugas Barber’s” remonta a 2010, quando foi fundada por Gabriel dos Santos. Desde então, a barbearia tem sido uma parte intrínseca da comunidade local, atendendo clientes fiéis ao longo dos anos. A barbearia passou por transformações significativas para se adaptar às tendências da moda e às demandas dos clientes, mantendo, ao mesmo tempo, suas raízes tradicionais e autênticas.

- Posição da Barbearia no Mercado

Hoje, o “Biluga Barber’s” se destaca com grande reconhecimento na região. Sua reputação é baseada na qualidade dos serviços oferecidos, na atenção aos detalhes e na atmosfera acolhedora que oferece aos clientes. Além disso, a barbearia se destaca por o ambiente acolhedor para os seus clientes.

- Equipe de Funcionários

“Biluga Barber’s” é composta apenas por Gabriel, que com sua habilidade, experiência e comprometimento é capaz de proporcionar uma experiência excepcional aos clientes. Gabriel não é apenas especialista em cortes de cabelo e barba, mas também em criar um ambiente amigável e descontraído que faz com que os clientes se sintam em casa.

Em resumo, o salão é muito mais do que apenas um estabelecimento de beleza masculina, ela é um pilar da comunidade, uma referência no mercado, com um proprietário que contribui para a satisfação de seus clientes.

## **2.2 - FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

### **2.2.1 - Como surgiu o microempreendedorismo**

Segundo Joseph Schumpeter (SANCHES, 2018) que foi o primeiro a usar o termo e discutir o desenvolvimento desse assunto.

Entende-se que o programa do microempreendedor foi regulamentado em 2008 pelo governo para beneficiar os micronegócios, e também os profissionais que trabalhavam por conta própria e de forma informal no Brasil. O microempreendedorismo é o caminho mais comum para quem deseja trabalhar por conta própria e não possui recursos para lançar um grande negócio, quase 80% das empresas que foram abertas em 2020 seguiram esse modelo, ou seja, mostra-se como uma possibilidade real de empreender e entrar para o mundo dos negócios (SANCHES, 2018). Hoje há um número crescente de microempreendedores em diversas áreas principalmente em comércios e prestação de serviços.

Sabe-se que antes da criação do microempreendedor individual os microempreendedores eram dados como “desempregados” pelo Estado sendo assim não tinham nenhum auxílio do governo. Com a criação do MEI os trabalhadores que viviam na informalidade passaram a ter a opção de se regularizarem e deixarem de ser “desempregados” aos olhos do Estado. Pode-se tomar como exemplo uma microempreendedora que tem filhos e hoje tem direito ao auxílio maternidade.

### **2.2.2 - Plano de negócios para o MEI**

O plano de negócios de Alexander Osterwalder (2011), é focado em ajudar os microempreendedores que têm pouco ou quase nenhum conhecimento em gestão comercial. Segundo Ferreira (2020) o IBGE, 80% das micro e pequenas empresas não chegam a completar nem o primeiro ano e 30% fecham antes dos cinco anos.

Conforme Osterwalder (2011) aplicando o método canvas, que é composto por nove blocos sendo eles (proposta de valor, segmento de clientes, canais, relacionamento com clientes, atividade chave, recursos principais, parcerias principais, fontes de renda e estrutura de custos) os quais contemplam as principais informações para a elaboração de um plano de negócio, podendo assim ser utilizado

pelo empreendedor em sua empresa para adquirir mais conhecimento e alcançar mais clientes, abrindo a mente para perceber seus objetivos com clareza e ter uma melhor organização.

Com base nas aulas cursadas no curso técnico em administração da Etec Monte Mor, essa ferramenta é uma das mais poderosas e importantes quando se tem uma empresa, e segundo Igor Ferreira e Vinicius Britto (2023), o número de MEIs disparou no Brasil no período de 1 de março de 2021 á 11 de novembro de 2021, o acréscimo foi superior a 1,4 milhão, segundo dados do Portal do Empreendedor, do Governo Federal (FERREIRA; BRITTO, 2023). Significando assim que cada vez mais essa área está crescendo, mas em contrapartida 80% fecham no primeiro ano, mostrando assim que algo se faz falta, considerando que são pessoas que muitas vezes não tem estudo na área de administração de negócios, marketing entre outras que abrange as particularidades de se abrir um negócio ou até mesmo sem terem feito qualquer curso, fica difícil a observação do problema para que o negócio alavanque.

Dessa forma, esse estudo utilizará essa ferramenta (CANVAS), para montar um plano para a empresa “Biluga’s Barber”, em que se pretende mostrar a possibilidade de desenvolvimento sem a contratação de uma empresa especializada para auxiliar neste processo, ou seja, fazendo uso de uma boa administração de tempo.

### **2.2.3 – Contexto da contabilidade para o MEI**

A contabilidade é considerada uma importante ferramenta para um microempreendedor como auxílio, e vem assumindo uma posição de suma importância para as empresas. Muitas pessoas querem empreender sem ter um conhecimento básico da contabilidade e não fazem ideia da diferença dela no dia a dia de um negócio.

A contabilidade ajuda na análise dos lucros da empresa e no dia a dia de um MEI, e vem tendo um crescimento constante, pode e deve ser utilizada independente da empresa, uma vez que ela é a linguagem dos negócios (CHUPEL, 2023).

O MEI, além de tornar o trabalho informal de forma formal, também gera empregos a muitas pessoas. Para ser MEI, ele deve faturar no máximo até R\$ 81.000,00, com o sublimite de 20% totalizando R\$97.200,00. Com a contabilidade é possível ver todos os seus lucros e despesas para que sua empresa/negócio continue funcionando, tendo retorno e reconhecimento. Quando não se tem a contabilidade não se sabe quanto de dinheiro entra ou quanto sai. Tendo como base os fatos contábeis, que é tudo aquilo que provoca uma alteração de qualquer ordem no patrimônio.

No Brasil, a Contabilidade é regida por princípios, constituídos pela Resolução nº 750 do Conselho Federal de Contabilidade, sendo eles os princípios da entidade, continuidade, oportunidade, registro pelo valor original, competência e prudência. Esses princípios têm por finalidade garantir que o contador registre os fatos da maneira correta, favorecendo o interesse dos sócios e da coletividade (MOREIRA, 2019).

#### **2.2.4 - A importância do contador para o MEI**

O contador e os processos contábeis desempenham um papel crucial no microempreendedorismo individual (MEI), contribuindo significativamente para o desenvolvimento econômico desse segmento.

O MEI é uma figura importante na economia, pois promove a formalização e o crescimento de quem quer empreender. Ao fornecer um ambiente favorável para o empreendedorismo, o MEI contribui para a criação de empregos, o aumento da renda e a movimentação da economia local (MORAIS, 2023).

O contador desempenha um papel fundamental no sucesso do MEI, oferecendo conhecimentos especializados em contabilidade e finanças. Ele auxilia o empreendedor a manter suas finanças organizadas, cumprir obrigações fiscais e previdenciárias, além de fornecer informações estratégicas para a tomada de decisões (MORAES, 2023).

Os processos contábeis no MEI garantem a correta gestão financeira e o cumprimento das obrigações legais. O contador auxilia o empreendedor na elaboração de registros contábeis, controle de receitas e despesas, emissão de notas

fiscais e cálculo dos impostos devidos. Esses processos ajudam a evitar problemas futuros e fornecem informações precisas para a gestão do negócio (MORAES, 2023).

O contador adota uma metodologia específica para atender às necessidades do MEI. Ele realiza a classificação e organização dos documentos contábeis, elabora relatórios financeiros, como balanços e demonstrações de resultados, e fornece orientações sobre as melhores práticas contábeis (MORAES, 2023).

O contador e os processos contábeis são essenciais para o sucesso e crescimento do MEI. Eles fornecem suporte especializado na gestão financeira, ajudam a cumprir obrigações legais e fornecem informações valiosas para a tomada de decisões estratégicas. Portanto, contar com um contador qualificado é fundamental para o desenvolvimento econômico do MEI (MORAES, 2023).

Segundo Moraes, a contratação de um contador se faz necessária para a execução de procedimentos fiscais e previdenciários quando da contratação de um funcionário, bem como regularização de pendências acerca da atividade empresarial. Conforme determinação legal da lei que regulamenta o MEI, as obrigações acessórias pertinentes às rotinas de admissão, férias, folha de pagamento, cálculo do 13º salário e rescisão trabalhista, notoriamente demandam conhecimentos técnicos concedidos ao profissional contábil. (MORAIS; FILHO, 2023, p. 487 )

### **2.2.5 - Importância da gestão financeira para o MEI**

Conforme o SEBRAE (2022), o Ministério da Economia estima que de todas as empresas existentes no Brasil, o MEI represente pouco menos de 70%, tornando verdadeiro o fato de que empresários queiram ser profissionais autônomos e receber direitos que um MEI tem. Com esses direitos também vem os deveres, tais como: pagamentos de impostos como Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), Impostos sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS), o pagamento do Documento de Arrecadação Simplificada (DAS), além de estar com todos os documentos em dia.

O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, popularmente conhecido como SEBRAE (2022), realizou uma pesquisa sobre MEIs e foi constatado que três em cada dez microempresas fecham as portas no período máximo de meia década. Ultimamente, esse fato se tem dado devido à pandemia do novo coronavírus,

porém também se dá ao fato de o microempreendedor não ter capital de giro suficiente para manter a empresa de pé e pelo empresário não ter conhecimento e preparo para gerir um negócio. Ainda falando sobre essa pesquisa, 77% dos entrevistados disseram que nunca haviam feito nenhum tipo de treinamento em finanças ou em gestão de recursos. Definitivamente, essa falta de conhecimento pode levar à falência total da empresa ou ao fracasso precoce dela. Como o próprio termo já diz, é uma microempresa, então sua estrutura, de acordo com o SEBRAE (2022), tende a ser menor que o de uma SLU por exemplo.

Se preparar e adquirir conhecimento no quesito financeiro tende a ser um ótimo recurso para a empresa não quebrar e continuar crescendo no mercado e se expandir, seja mudando de formato ou aumentando sua marca. Melhorar o conhecimento na área é uma das saídas mais rápidas, já que um dono de empresa foca na maioria das vezes na atividade do negócio e não necessariamente focados na gestão dele. A gestão financeira ajuda o empreendedor a entender e controlar de uma forma mais eficiente seus gastos, equilibrando lucros e despesas a fim de evitar a temida falência, segundo SEBRAE (2022).

## **2.3 METODOLOGIA**

Neste trabalho será utilizado o método de análise Hipotético-Dedutivo, onde será usado sites para a criação de um e-book (ou livro digital), ou seja, um manual para a elaboração de um plano de negócios. Neste estudo usar-se-á metodologia de organização com base nos tipos: Pesquisa bibliográfica e Pesquisa de Campo. Na pesquisa bibliográfica empregar-se-á artigos científicos com base no tema. Já na pesquisa de campo será aplicado ferramentas como formulários além da realização de entrevistas com o dono do estabelecimento. Como instrumentos de pesquisa aplicar-se-á como análise swot e canvas, estudo de clientes, concorrência, marketing, financeiro, capital de giro, fluxo de caixa, metas de planejamentos, livros, e, com essas ferramentas, espera-se elaborar um plano de negócio a empresa.

## **2.4 SITUAÇÃO ATUAL**

Antes do início do projeto, a barbearia era completamente diferente, não havia nenhuma organização no quesito financeiro, nem em relação a organização de horário com os clientes, o dono do estabelecimento não sabia fazer um fluxo de caixa, separação de estoque dos produtos, tudo que fosse da parte administrativa era uma dificuldade e muitas das vezes o próprio não sabia separar a pessoa física e jurídica. Foi decidido implantar um plano de negócios que ajudaria a organizar e tornar uma barbearia certa e de respeito.

## **2.5 SITUAÇÃO PROPOSTA**

Com o uso do método do plano de negócio Hipotético-Dedutivo, será visto dentro de um ano, melhorias significativas em todas as áreas se feito corretamente.

Na área financeira será visto a separação de pessoa física e jurídica, assim administrando os recursos de forma lucrativa para ambas as partes, evitando gastos desnecessários e tendo um bom controle de estoque.

Em relação ao marketing tendo realizado os primeiros passos, automaticamente será reconhecido na cidade, pois conseguirá apresentar melhorias

no salão esteticamente, elevando cada vez mais o nível, esperando-se abrir em um local novo e tendo mais um funcionário formando uma equipe, com isso o operacional mostrará uma boa entrega com produtos de qualidade, máquinas de cabelo elevadas e um bom atendimento personalizado ao cliente.

## **2.6 RESULTADO**

Através da pesquisa bibliográfica realizada em forma de entrevista com o proprietário do negócio, pôde-se analisar que o mesmo não tem muito conhecimento sobre a área administrativa nem suas áreas correlacionadas. Isso dificulta pois já que ele não tem esse domínio, agrega pouco no projeto. Uma possibilidade para reverter essa adversidade é praticar conceitos básicos que serão estudados através do e-book “Barbearia de sucesso: Guia prático para um plano vencedor” e com isso aprofundando-se em alguns tópicos específicos e necessários.

Apesar do plano de negócios - de maneira avulsa - ser uma poderosa ferramenta para a manutenção, organização e estruturação de um negócio, ele de nada serve quando se tem ou não se tem experiência nas áreas descritas no plano. Se faz essencial saber um pouco mais acerca desse assunto, quanto mais rápido melhor.

É com este documento tão importante que se obterá uma visão do presente, assim observando detalhadamente as ações necessárias para melhor funcionamento da empresa. A implementação do plano diminui erros que poderiam facilmente ser cometidos no início, obtendo uma melhor margem de lucro, a organizar o espaço e principalmente a estrutura da empresa, consertando problemas administrativos e mostrando o quanto e quando investir. Deve-se apresentar ao proprietário uma introdução ao tema do plano de negócios e conforme o mesmo adquirir experiência e compreensão, terá de instruir-se aos assuntos complementares.

### **3. CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Um plano de negócios é um documento estruturado que descreve os objetivos, estratégias, recursos e projeções financeiras de uma empresa em um período específico. Ele serve como um guia abrangente que ajuda empreendedores e gestores a definir a direção do negócio, avaliar sua viabilidade e tomar decisões informadas. O plano de negócios abrange elementos como a análise de mercado, o modelo de negócios, a estrutura organizacional e as metas a serem alcançadas, fornecendo um roteiro para o crescimento e sucesso da empresa.

Este projeto visa a elaboração de um e-book sobre plano de negócios voltado para a gestão de uma barbearia, visando a redução de equívocos e o aumento da probabilidade de êxito. Uma estratégia eficaz para evitar falhas consiste na criação de um plano de negócios personalizado para a empresa, assim com este recurso que será oferecido ao final da conclusão oficial do projeto, com a finalidade de identificar os objetivos da organização e delinear abordagens eficazes com menor risco para alcançá-los.

Com a implementação de um sólido plano de negócios ao longo de um ano, uma barbearia pode esperar alcançar diversos resultados positivos. Primeiramente, a eficiência operacional tende a melhorar, resultando em custos mais controlados e maior lucratividade. A aquisição e retenção de clientes podem aumentar significativamente, graças a estratégias de marketing direcionadas e um serviço de alta qualidade. Além disso, a diversificação de serviços, como cortes de cabelo, barba, tratamento estético, entre outros, pode aumentar a receita. O planejamento financeiro sólido também permite o investimento em melhorias na infraestrutura e no treinamento da equipe, criando uma barbearia mais atraente e competitiva.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CHUPEL, Jessica. **Importância da contabilidade para o microempreendedor individual**. In: A importância da contabilidade para o microempreendedor individual. <http://www.refaf.com.br/index.php/refaf/article/view/161>. ed. Google Acadêmico: Jessica Fernanda, 15 maio 2023. Disponível em: <http://www.refaf.com.br/index.php/refaf/article/view/161>. Acesso em: 15 maio 2023.

**Como a gestão financeira pode ajudar o MEI**. 2022. Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-a-gestao-financiera-pode-ajudar-o-mei,eb6d16ba3f862810VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 15 maio 2023.

FERREIRA, Igor; BRITTO, Vinícius. **Em 2021, Brasil tinha 13,2 milhões de microempreendedores individuais (MEIs)**. 2023. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/38044-em-2021-brasil-tinha-13-2-milhoes-de-microempreendedores-individuais-meis>. Acesso em: 10 out. 2023.

FERREIRA, Luciana Emanuelle Almeida. **Por que tantas empresas fecham no seu primeiro ano?** 2020. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/artigos/por-que-tantas-empresas-fecham-no-seu-primeiro-ano/863639384>. Acesso em: 11 set. 2023.

MORAIS, Maria Aparecida Silva; FILHO, Raimundo Ivan Feitosa. **A Relevância do Contador para o Microempreendedor Individual (MEI)**. 2023. Disponível em: Id On Line - Revista Multidisciplinar e de Psicologia

MOREIRA, Katiele. **Os Princípios Contábeis aplicados ao dia a dia da empresa**. 2019. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/artigos/5308/os-principios-contabeis-aplicados-ao-dia-a-dia-da-empresa/>. Acesso em: 13 out. 2023.

**O que é Microempreendedorismo e sua diferença com o empreendedorismo**. Disponível em: <https://www.nextar.com.br/blog/o-que-e-microempreendedorismo#:~:text=O%20microempreendedorismo%20descreve%20iniciativas%20em,setores%20de%20com%C3%A9rcio%20e%20servi%C3%A7os..> Acesso em: 09 maio 2023.

OSTERWALDER, Alexander; PIGNEUR, Yves. **Business Model Generation: inovação em modelos de negócios**. [S.L]: Starlin Alta Editora e Consultoria Ltda,

2011. 293 p. Disponível em:

[https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4453284/mod\\_resource/content/1/Business-Model-Generation.pdf](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4453284/mod_resource/content/1/Business-Model-Generation.pdf). Acesso em: 10 set. 2023.

SANCHES, Vander Lúcio. **A IMPORTÂNCIA DO EMPREENDEDORISMO PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO NO BRASIL**. 2018. Disponível em:

<https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracao/desenvolvimento-economico>. Acesso em: 11 set. 2023.

## APÊNDICE

E-book disponível em:

[https://docs.google.com/document/d/1pKI4y8VKvW8N073Oqmk2w0S79LAYQhIM/edit?usp=drive\\_link&oid=113065723037920604338&rtpof=true&sd=true](https://docs.google.com/document/d/1pKI4y8VKvW8N073Oqmk2w0S79LAYQhIM/edit?usp=drive_link&oid=113065723037920604338&rtpof=true&sd=true)